

**Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
Научно-исследовательский институт экономики ЮФО**

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В XXI ВЕКЕ: ДИАЛЕКТИКА КОНФРОНТАЦИИ И СОЛИДАРНОСТИ



Краснодар
2017

**Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
Научно-исследовательский институт экономики ЮФО**

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В XXI ВЕКЕ: ДИАЛЕКТИКА КОНФРОНТАЦИИ И СОЛИДАР- НОСТИ

Сборник научных трудов



Краснодар
2017

УДК 330:061.
ББК 65.011
Г54

Рецензенты: д-р экон. наук., проф. А.А. Серeda (Senior financial analyst
Global Financial Research Ltd, London, UK)
д-р экон. наук., проф. Е.О. Миргородская Донской государствен-
ственный технический университет

Редакционная коллегия:

Д.Е. Сорокин, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент
РАН,
М.Л. Альпидовская, доктор экономических наук, доцент.

Г54 Глобальная экономика в XXI веке: диалектика конфронтации и соли-
дарности. Сборник научных трудов / Под ред. д-ра экон. наук., про-
фессора Сорокина Д.Е., д-ра экон. наук., доцента Альпидовской М.Л.–
Краснодар, 2017. – 494 с.

ISBN 978-5-9952-0021-5

Сборник научных трудов по итогам IV-й Международной научной конфе-
ренции «ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В XXI ВЕКЕ: ДИАЛЕКТИКА КОН-
ФРОНТАЦИИ И СОЛИДАРНОСТИ» посвящен реактуализации фундамен-
тальных политико-экономических исследований в области роли и функции госу-
дарства и гражданского общества в функционировании социально-экономических
систем, широкому междисциплинарному обсуждению ключевых проблем со-
временной России в меняющемся мире и выявление идей, моделей и механиз-
мов переориентации национальной экономической политики в сторону новой
индустриализации на основе приоритетного развития высокотехнологичного
производства, интегрированного с передовыми достижениями науки и образо-
вания.

Адресуется преподавателям, аспирантам, соискателям, магистрантам, сту-
дентам, всем кто интересуется спецификой функционирования современной
экономики.

ISBN 978-5-9952-0021-5

УДК 330:061.
ББК 65.011

© Издательство Научно-исследовательского
института экономики Южного
Федерального округа, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОМПРОМИСЫ КАК ПОТРЕБНОСТЬ ВРЕМЕНИ

1.1. ОБОСНОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ И ПРОТИВОСТОЯНИЙ В ЭПОХУ РАДИКАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН.....12

Астафьев И.В. ОТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ К НОВОЙ ПАРАДИГМЕ	12
Богомолов Е.В. НЕРАВЕНСТВО В ДОХОДАХ И ОПАСНОСТЬ РЕВОЛЮЦИИ.....	14
Исайчиков В.Ф. КАК ИЗБЕЖАТЬ ГРОЗЯЩЕЙ КАТАСТРОФЫ?.....	17
Кашицын В.В. РОССИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ И АБРИС МЕТОДОЛОГИИ ЕЕ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ВЫХОДА НА ТРАЕКТОРИЮ РАЗВИТИЯ	20
Нуреев Р.М. ИСТОКИ ОГосУДАРСТВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ.....	23
Сидоров В.А. МОНОПОЛИЯ КАК РАЗВИТАЯ ФОРМА ПРОТИВОРЕЧИЙ КАПИТАЛА	25
Степанов К.А. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ: МЕЖДУ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ И ПРОТЕКЦИОНИЗМОМ. К 160 – ЛЕТИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УКАЗАТЕЛЯ И. В. ВЕРНАДСКОГО.....	28
Чапля В.В. ДИАЛЕКТИКА ОТНОШЕНИЙ КОНТРОЛЯ.....	31

1.2. ВОЙНЫ ИЛИ КОМПРОМИСЫ: НЕИЗБЕЖНАЯ ПОВЕСТКА ДНЯ.....33

Дядунов Д.В. ВОЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ КОМПРОМИССЫ – ПРЕПЯТСТВИЕ УСТОЙЧИВОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ	33
Мареев С.Н., Мареева Е.В. ОКТЯБРЬСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ И ПРОБЛЕМА ЕДИНЕНИЯ РОССИЙСКОГО НАРОДА	35
Нуреев Р.М., Петраков П.К. САНКЦИИ И АНТИСАНКЦИИ: ИЗДЕРЖКИ И ВЫГОДЫ КОНФРОНТАЦИИ	37
Русанов И.А., Самохин М.А. АНТИРОССИЙКИЕ САНКЦИИ В РЕТРОСПЕКТИВЕ	40
Черноризова Н.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИЧИНЫ СОПРОТИВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМ. ПОИСК КОМПРОМИССА	43
Шапиро Н.А. «ВОЕННЫЙ КОММУНИЗМ» В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ В ТЕНИ ПЕРВОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ (по материалам исследователей начала XX в.).....	46

1.3. КОМПРОМИС КАК АКТУАЛЬНОЕ СРЕДСЬВО РАЗРЕШЕНИЙ ПРОТИВОРЕЧИЙ И ПРОТИВОСТОЯНИЙ В РОССИИ И В МЕЖДУНАРОДНОЙ СФЕРЕ.....49

Байдуллин А.Э. ДИСФУНКЦИИ ИНСТИТУТА ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ БЕЗОТВЕТСТВЕННОСТИ РЕГУЛЯТОРОВ.....	49
Бубнов В.В., Николаев С.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РОССИИ И ФИНЛЯНДИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХ ВОЙН	51
Ефимова О.Н. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ КАК ВЫЗОВ РАЗВИТИЮ МОНОПРОФИЛЬНЫХ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ РОССИИ	54
Зарецкий А.Д. ЭКОНОМИКА СОЦИАЛЬНОГО ПРОГРЕССА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ КАК НАУКА О ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	57
Кукина Е.Н. РЕАКТИВНАЯ ТЕОРИЯ ЭТНОЭКОНОМИКИ А. ЛАЙТА В КОНТЕКСТЕ НАПРАВЛЕНИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ В РОССИИ.....	59
Лапшов В.А. СОЦИАЛЬНЫЙ КОМПРОМИСС КАК ВИД РИСКА В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЙ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ	62
Лебедева А.К. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ БАНКА РОССИИ И БАНКА МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	65
Нуреев Р.М., Симаковский С.А. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ: РЕЗЕРВЫ РОСТА	68
Попкова Е.Г. КОМПРОМИСС КАК КЛЮЧЕВОЙ ИНСТРУМЕНТ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ	70

Смирнова И.А. ОБОСТРЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД	73
Усик Н.И. ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОМПРОМИСС	76

2. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЗДАНИЯ ДИСБАЛАНСОВ В МИРОВОМ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИИ РЕСУРСОВ

2.1. НЕРАВНОМЕРНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ, ФИНАНСОВЫХ И МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В ПРОЦЕССАХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Варвус С.А. У БЕДНОСТИ «НОВОЕ ЛИЦО»	79
Вердиев Д.О. ЭФФЕКТ ТУННЕЛИРОВАНИЯ И ДИСБАЛАНС В ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ АКЦИОНЕРОВ ГЛОБАЛЬНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ХОЛДИНГОВ	82
Зворыкин В.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГОТОВНОСТЬ РОССИИ К СОХРАНЕНИЮ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	85
Зименкова Е.Н. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА СКВОЗЬ ПРИЗМУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТА СОЗДАНИЯ ДИСБАЛАНСОВ В ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИИ РЕСУРСОВ	88
Манахов Б.М. ДИНАМИКА МИРОВЫХ ЦЕН НА ЗОЛОТО С 1830 ГОДА И КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ИХ ИЗМЕНЕНИЯ	90
Орлова Н.Л. РЕСУРС КАК ФАКТОР МИРОВОГО РАЗВИТИЯ: ПОИСКИ НОВОЙ МОДЕЛИ	93
Фатхутдинова А.М. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ	96

2.2. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БОРЬБЕ ЗА МИРОВЫЕ РЫНКИ.....

Апатова Н.В. ИНТЕРНЕТ – ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	99
Артеменко Д.А., Артеменко Г.А. ПЛАН ВЕРС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	102
Соловых Н.Н. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ГЛОБАЛЬНОСТЬ: СОВРЕМЕННЫЕ ТОЛКОВАНИЯ	104
Хмыз О.В. ИЗМЕНЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ФОРМ ДЕНЕГ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	107

2.3. ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АРХИТЕКТУРЫ В КОНТЕКСТЕ СТАНОВЛЕНИЯ МНОГОПОЛЯРНОГО МИРА.....

Будкевич Г.В. ВОЗМОЖНОСТИ АДАПТАЦИИ НА ВЫЗОВЫ «ОДНОПОЛЯРНОГО МИРА»	110
Гуленок О.И. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ НОВОЙ МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АРХИТЕКТУРЫ В КОНТЕКСТЕ СТАНОВЛЕНИЯ МНОГОПОЛЯРНОГО МИРА	112
Кузнецов А.В. ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА: ОТ МЕЖСИСТЕМНОЙ КОНФРОНТАЦИИ – К ВНУТРИСИСТЕМНОЙ СОЛИДАРНОСТИ	115
Лемещенко П.С. ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: НЕКОТОРЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ	118
Мельченко В.Е. ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРАНСПОРТИРОВКИ: СТРУКТУРЫ, ПУТИ, КОНТРОЛЬ	121
Пищик В.Я. КОЛЛИЗИИ НЕОЛИБЕРАЛЬНОЙ МОДЕЛИ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ АРХИТЕКТУРЫ: ДИСБАЛАНСЫ, ПРОТЕКЦИОНИЗМ И ВЫЗОВЫ ДЛЯ РОССИИ	124
Скалкин В.В. ЗАДАЧИ ВЫЖИВАНИЯ, РАЗВИТИЯ И ПРОЦВЕТАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ В ЭПОХУ ДЕГЛОБАЛИЗАЦИИ И ФРАГМЕНТАЦИИ МИРОПОРЯДКА И ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АРХИТЕКТУРЫ	127

3. «ФИНАНСИАЛИЗАЦИЯ» ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: PRO ET CONTRA

3.1. ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Абрамова М.А. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ОСОБЕННОСТИ РОССИИ.....	130
Бердышев А.В. О РОЛИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ И ИСТОЧНИКАХ ЕГО ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ.....	133
Гурин Н.В. ТРАНСГРАНИЧНЫЕ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КАК СПОСОБ КОНСОЛИДАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА	135
Ершов В.Ф. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА: СТРАТЕГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ.....	137
Колковский М.Ю., Шаров М.А. ВЛИЯНИЕ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ НА СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО	140
Лаврушин О.И. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА, И НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ БАНКОВСКОЙ ПОЛИТИКИ	142
Матвеевский С.С. ВЛИЯНИЕ ФИНТЕХА НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ РОССИЙСКИХ БАНКОВ.....	145
Найденова Т.А., Швецова И.Н. ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ	147
Новиков А.И., Старикова Т.В. ВЛИЯНИЕ АЛЛОКАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ РАЗНОУРОВНЕВЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В СИСТЕМЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	150
Панаедова Г.И., Панаедов И.Г. ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОГО И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СЕКТОРА МАКРОРЕГИОНА (НА МАТЕРИАЛАХ СЕВЕРОКАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)	152
Соколинская Н.Э. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ФОРМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПО КРЕДИТУ	154
Талимова Л.А., Калкабаева Г.М. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ВОЗВРАТНОСТИ КРЕДИТОВ	158
Юдина И.Н. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ ФИНАНСОВОЙ И РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ С ПОЗИЦИИ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ И КРИЗИСОВ	161
3.2. СООТНОШЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ЧАСТНОГО В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ: ЕСТЬ ЛИ КРИТЕРИИ ОПТИМАЛЬНОСТИ?	165
Найденова Е.М. ФИНАНСИАЛИЗАЦИЯ – ПУТЬ ПРЕВРАЩЕНИЯ РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ «В ПОБОЧНЫЙ ПРОДУКТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИГОРНОГО ДОМА».....	165
Сергеева И.Г. ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	168
3.3. ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ: ЕСТЬ ЛИ ГРАНИЦЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ?	171
Башанова И.А. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	171
Власов А.В., Щетинина Н.Ю. ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ НА РАЗЛИЧНЫЕ СФЕРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	174
Дробышевская Л.Н. ТРАНСГЛОБАЛИЗАЦИОННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ	176
Жуков П.Е. ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ДЛЯ ПРЯМЫХ И ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ИХ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В ГЛОБАЛЬНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ КОНТЕКСТЕ	179
Лебедева К.М. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	181
Меликов Ю.И. О ВЫБОРЕ ВЕКТОРА РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ, ВЛИЯЮЩЕГО НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ.....	183
Невская О.В. РАЗВИТИЕ РЫНКА СУБФЕДЕРАЛЬНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В РОССИИ	186
Перевозчикова Ю.С. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ КАПИТАЛА.....	189
Федорова А.А. МЕХАНИЗМ РОССИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	191

Хасанов И.Ш. ВЛИЯНИЕ СООТНОШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ НА РОСТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	193
Чибриков Г.Г. ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕГЛОБАЛИЗАЦИИ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ	196
Яковлев В.В. ФОНДОВЫЙ РЫНОК, КАК ОСНОВА ГЛОБАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА	199

4. СОВРЕМЕННАЯ МИРОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ И ЕЁ ОСНОВНЫЕ ДВИЖИТЕЛИ И ПОБУДИТЕЛЬНЫЕ МОТИВЫ

4.1.ОСОБЕННОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА БОГАТСТВА В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ	202
--	-----

Альпидовская М.Л. ОТ ЛОЗУНГА «ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА» К РАЗВИТИЮ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА	202
Буевич А.П. ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	205
Дементьев В.В., Щербakov А.П. ПРИБЫЛЬ КАК УНИВЕРСАЛЬНЫЙ КРИТЕРИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	208
Остроумов В.В. ВОСПРОИЗВОДСТВО БОГАТСТВА В ТВОРЧЕСТВЕ ЛИБЕРАЛЬНЫХ ЭКОНОМИСТОВ XIX – НАЧАЛА XX ВЕКА	210
Соколов Д.П. ЛОВУШКА СУЖЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	213
Фадейчева Г.В. ОБЩЕСТВЕННО-НОРМАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ И ПРОБЛЕМА БОГАТСТВА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ XXI ВЕКА	216
Ядгаров Я.С. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ВОСПРОИЗВОДСТВА БОГАТСТВА В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ МАНУФАКТУРНОГО ПЕРИОДА	218

4.2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И СПЕЦИФИКА ЕГО ТЕКУЩЕЙ РЕГЕНЕРАЦИИ

Арефьев П.В., Кусакина А.В. ВЗАИМОСВЯЗЬ НЕРАВНОМЕРНОГО ДОСТИЖЕНИЯ СТАДИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПО У. РОСТОУ В РАЗЛИЧНЫХ РЕГИОНАХ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И ТЕКУЩЕЙ РЕГЕНЕРАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	222
Гусейнова Т.Н. ГЛОБАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. «НОВОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО»	225
Кармова О.В. РОЛЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ	227
Рзун И.Г. АНАЛИЗ НЕОБХОДИМОСТИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КАК ВАЖНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	230
Сраилова Г.Н., Дузбаева Н.М., Ешмагамбетова А.Б., Надирова С.Р. ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: ОЦЕНКА ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ	233
Хаустова К.В. ИНКЛЮЗИВНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	235
Цикин А.М. СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	238
Цхададзе Н.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ИЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЗАСТОЙ: ПРТИВОРЕЧИВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	241

4.3. ВНУТРЕННИЙ РЫНОК СТРАНЫ, ГЛОБАЛЬНЫЕ МАКРОРЕГИОНЫ - ГРУППИРОВКИ И МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО. ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ В СОВРЕМЕННОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ	245
--	-----

Азарова Т.В. К ВОПРОСУ ОБ ОПРАВДАННОСТИ ПООЩРЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ	245
Гайсин Р.С. ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ В ЭВОЛЮЦИИ МИРОВОГО АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА	247
Иванова Е.В. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА	250

Орусова О.В. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЛМЫКИЯ КАК ГЛАВНЫЕ ВЫЗОВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	253
Толкачев С.А., Тепляков А.Ю. ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ И СМЕНА РЕЖИМОВ СИСТЕМЫ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ	256
Шалашаа З.И. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ – НЕОБХОДИМАЯ БАЗА СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАН	258

5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОТЧУЖДЕНИЕ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ XXI ВЕКА

5.1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОТЧУЖДЕНИЯ.....	262
--	-----

Стомпелева Е.С. ВОЗДЕЙСТВИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ОБЩЕСТВЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ	262
--	-----

5.2. ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОТЧУЖДЕНИЕ.....	265
---	-----

Будович Ю.И. ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ РУТИН «ГЕННОГО КОДА» В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	265
--	-----

Карасёва Л.А. ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОТЧУЖДЕНИЕ	267
---	-----

Лебедев К.Н. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ БУХГАЛТЕРСКОГО СООБЩЕСТВА В РОССИИ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ	270
---	-----

Слепаков С.С. РОССИЯ НА ПУТИ ИЗ ОРТОДОКСАЛЬНОЙ «НЕЭКОНОМИКИ» В ГЛОБАЛЬНУЮ «НЕОЭКОНОМИКУ»: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЛЛЮЗИИ.....	242
---	-----

Ярухин И.И. ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ИНТЕРЕСОВ БИЗНЕСА НА ПУТИ К ПРОЦВЕТАНИЮ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	275
--	-----

5.3. ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОТЧУЖДЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ.....	278
--	-----

Терская Г.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОТЧУЖДЕНИЕ: ИСТОКИ И СОВРЕМЕННОСТЬ	278
--	-----

6. БИЗНЕС И ВЛАСТЬ - МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ИСТОЧНИКИ РОСТА: НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРМАТ

6.1. МОДЕЛИ, МЕХАНИЗМЫ И ТЕХНОЛОГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	282
---	-----

Банникова Н.В., Левушкина С.В. ИННОВАЦИОННО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	282
--	-----

Гребешкова И.А. НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА КАК ИНДИКАТОР ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ НА ОРГАНИЗАЦИИ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	285
--	-----

Данилова О.В. КЛАСТЕРНАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА: СПЕЦИФИКА И ВОЗМОЖНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ В РОССИИ.....	287
--	-----

Юферов С.В. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ	290
---	-----

6.2. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА. ОРГАНЫ ВЛАСТИ КАК СУБЪЕКТЫ ГЧП	294
--	-----

Аллених М.А. РОЛЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РАЗВИТИИ КЛАСТЕРНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)	294
--	-----

Рахметова А.М. ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ	296
--	-----

Фирсова Л.В. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ	298
6.3. ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЭЛИТ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА	301
Ерзылева И.А. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РУССКОЙ ПРАВОСЛАВНОЙ ЦЕРКВИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	301
Шапкин И.Н. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В ГОДЫ ПЕРВОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ 1917 года.....	303
6.4. СИСТЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ И КРУПНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР С ПОЗИЦИИ ВЛИЯНИЯ НА УСТОЙЧИВОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ ПРИСУТСТВИЯ.....	307
Беляева И.Ю. БИЗНЕС И ВЛАСТЬ: ПРАКТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.....	307
Головко М.В., Анцибор А.В. ВЛИЯНИЕ КОЛЛАБОРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГК "РОСАТОМ" И ВУЗА НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ ПРИСУТСТВИЯ АЭС	310
Езерская С.Г. К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ И КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ МАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ	313
Зателепа Б.М. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	315
Исмагилов А.Н., Варвус С.А. ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ, СЛОЖИВШИЕСЯ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ	318
Киселев А.В. ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ	321
Королева И.В. НЕКРУПНЫЙ БИЗНЕС И ВЛАСТЬ: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.....	323
Олейников А.А. ВОСПРОИЗВОДСТВО ОБЩЕСТВА КАК ФАКТОР МАКРОКОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА	325
Петюков С.Э. РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НОРМАТИВНЫХ ДОКУМЕНТОВ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ: ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ.....	328
Полетаев В.Э. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В СФЕРЕ ПОДДЕРЖКИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ЗАПАДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ	331
Чалдаева Л.А., Килячков А.А. ПАРТНЕРСТВО ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В ПРОТИВОДЕЙСТВИИ КОРРУПЦИИ	334
7. ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕГИОНАХ РФ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД	
7.1. ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РЕГИОНАХ РОССИИ КАК ТОЧЕК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: МИРОВОЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ СПЕЦИФИКА.....	337
Анисимова А.И., Копин М.Р., Алленых М.А. РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРОВ В ЧУКОТСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ	337
Гришаева Л.В. КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ.....	339
Климкова К.О. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БОРЬБЫ С БЕДНОСТЬЮ В РОССИИ ...	342
Колодня Г.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ	344
Николаева Е.Е. ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ В РЕГИОНАХ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ (НА ПРИМЕРЕ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	347
Панаедова Г.И., Хрипкова Л.Н., Сероштан М.В. РЕАЛИЗАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА СЕВЕРОКАВКАЗСКОГО МАКРОРЕГИОНА: АНАЛИЗ, ПРОБЛЕМЫ, КЛАСТЕРНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ПОДХОДЫ.....	350

Панина О.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ МОДЕЛЕЙ И МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКИМИ АГЛОМЕРАЦИЯМ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	352
Погодина Т.В. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРАХ	354
Радзиевская Я.Н. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РЫНКА КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	357
Ситникова С.Е., Шестакова И.В. ИННОВАЦИОННЫЙ КЛАСТЕР КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ	360
Турсунмухамедов И.Г. ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ	363

7.2. ПРОРЫВНЫЕ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЕКТЫ КАК ОСНОВА СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РФ

366

Мелехина Т.Л. НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ВЕДУЩИХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	366
Петухов В.А. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ШИРОКИХ МАСШТАБАХ КАК ДОРОГА В СРЕДНЕВЕКОВЬЕ	369
Ставбунник Е.А. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	371

7.3. РОЛЬ ОПОРНЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ В ФОРМИРОВАНИИ НАУЧНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ

375

Нуреева М.Р. РОЛЬ ОПОРНЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ В ФОРМИРОВАНИИ НАУЧНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ	375
Чепракова Т.Н. РОЛЬ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА В ФОРМИРОВАНИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА ЮГА РОССИИ	377

8. МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ: СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННОМ ГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ

8.1. ДОМИНАНТНАЯ РОЛЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ

381

Малова Т.А. МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ В ПЕРИОД ГЛОБАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН	381
--	-----

8.2. РОЛЬ РОССИЙСКОГО НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА В СОЗДАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКСПОРТНОЙ МОДЕЛИ ПРОИЗВОДСТВА УГЛЕВОДОРОДНОГО СЫРЬЯ

384

Беликевич А.С., Бортник И.В., Варвус С.А. РОЛЬ НЕФТЯНОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	384
Николайчук О.А. ПОДДАЕТСЯ ЛИ ЛЕЧЕНИЮ «ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ» РОССИИ?	386
Аймагамбетов Е.Б., Сихимбаев М.Р. РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕФТЕГАЗОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ПРИОРИТЕТ РАЗВИТИЯ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА	389

9. ДЕМОКРАТИЯ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА КАК ФАКТОР ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

9.1. ВОВЛЕЧЕНИЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В РЕШЕНИЕ ВОПРОСОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ: ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ393

Зверева Т.В. РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОЙ КУЛЬТУРЫ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОГО НАЛОГОВОГО ПОВЕДЕНИЯ РОССИЙСКИХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ393

Капогузов Е.А. ВОВЛЕЧЕНИЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ395

Пинская М.Р. ДЕМОКРАТИЯ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА: ВОЗМОЖНО ЛИ ЕЁ ВОССТАНОВЛЕНИЕ?398

Терский А.А. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ400

9.2. ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСХОДОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ404

Журавлева И.А. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ407

Окунь А.С., Стещенко Ю.А. МЕХАНИЗМ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТА ЭФФЕКТИВНОГО РАСХОДОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ407

10. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ИНСТРУМЕНТ КОНСОЛИДАЦИИ ОБЩЕСТВА

10.1. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ЯДРО ПОСТРОЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СОЦИУМЕ410

Лыскова И.Е. СОВРЕМЕННЫЕ ПАРАДИГМЫ ПЕРСОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В АСПЕКТЕ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ410

Тимаев Р.А. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРОЙ В ОБРАЗОВАНИИ413

Ячменев Е.Ф. ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ И ФУНКЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ416

Ячменева В.М. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ419

Ячменева В.М., Пушкарева Е.В. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА УНИВЕРСИТЕТА: ОСОБЕННОСТИ, ПОНЯТИЯ, СУЩНОСТЬ421

Ячменева В.М., Тарасюк В.Д. ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ424

Ячменева В.М., Царенко Н.В. МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ УНИВЕРСИТЕТА427

11. РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И СОЦИАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

11.1. ДИАЛЕКТИКА СОЦИАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ И ПОВСЕДНЕВНЫХ ПРАКТИК431

Деленян А.А. ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ И ЕЕ ЗАКАЗЧИК – ИСТОРИЯ431

Дубовик М.В., Марыганова Е.А. ЭРОЗИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА КАК ФОРМА ПРОВАЛА РЫНКА433

Куприянова Л.М. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ436

11.2. ТРЕНДЫ КОНФРОНТАЦИИ И СОЛИДАРНОСТИ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКИ	440
Аскеров Н.С. ЭТНО-РОДОВЫЕ СВЯЗИ КАК ИНСТИТУТ СОЛИДАРНОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ	440
Ахмадеев Д.Р. ГОСУДАРСТВО И НЕФОРМАЛЬНАЯ ЗАНЯТОСТЬ В РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	443
Галас М.Л., Рыльская М.А. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОГЛАСОВАНИЯ СТРАТ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В МОБИЛИЗАЦИОННЫХ МОДЕЛЯХ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА	445
Деникин А.В., Деникина З.Д. ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В XXI ВЕКЕ: ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭПИСТЕМОЛОГИИ	450
Иванов М.А. ОТ КОНФРОНТАЦИИ К СОЛИДАРНОСТИ. ОСНОВАНИЕ ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ. ПОЛЕ ПРОБЛЕМ	452
Киселёва Н.И. РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ПРАКТИКИ КЛАСТЕРИЗАЦИИ	453
Кожанов А.Ж. ОСНОВЫ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	456
Назаренко С.В. СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ В РАЗВИТИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТРЕНДОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ	457
Семерник С.З. ГЛОБАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ	460
Тюриков А.Г. ТРЕНДЫ СОЛИДАРНОСТИ И КОНФРОНТАЦИИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	463
11.3. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ: ОЖИДАНИЯ И ПРОГНОЗЫ	467
Архангельская Л.Ю. МЕТОДОЛОГИЯ СТАТИСТИЧЕСКОГО ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ	467
Воскресенская Н.О. СРАВНИТЕЛЬНЫЕ РЕЙТИНГИ СТРАН КАК «ЗЕРКАЛО» ГЛОБАЛЬНОГО МИРА И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ	469
Головчанский И.А., Плужникова Т.В. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА	472
Зубцова Е.Н., Шелестова Н.Д., Варвус С.А. МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОРИЕНТИР РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	475
Козиенко Н.П. ЭКОНОМИКА ВОЗРОЖДЕНИЯ РОССИИ: НА КАКОМ ФУНДАМЕНТЕ ЕЁ СТРОИТЬ?	477
Лапинская А.А., Содномбалова Т.Г., Сергеев С.В. О ПРИЧИНАХ И НАПРАВЛЕНИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРОВ РАЗВИТИЯ	480
Протас В.Ф. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ И МАШТАБЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	482
ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ	486

1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОМПРОМИСЫ КАК ПОТРЕБНОСТЬ ВРЕМЕНИ

1.1. ОБОСНОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ И ПРОТИВОСТОЯНИЙ В ЭПОХУ РАДИКАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН

Астафьев И.В.

ОТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ К НОВОЙ ПАРАДИГМЕ

Любое развитие, в том числе социально-экономических систем, основывается на диалектическом взаимодействии противоположностей, и было бы ошибочным стремиться к устранению противоречий, рассматривая их как препятствия. Истинные проблемы заключаются не в наличии собственно противоречий, а в динамике их свойств, смене субъектов и объектов противоречий, осознать и учесть которые намного сложнее, чем заниматься ненужными попытками устранения конфликтов.

В области экономики до недавнего времени одними из главных противоречий считались противостояния: между наемным трудом и капиталом; между классами; между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения благ; между частной и государственной формой собственности на капитал. Отрицать их наличие бессмысленно, однако представляется, что соответствующая данным противоречиям историческая эпоха завершается. Должна быть завершена.

Существуют два психотипа экономического сознания – индивидуалистический, ориентированный на максимизацию личного дохода и конечного потребления, и «социалистический» (от слова «социум») [2]. «Примирить» их, тем более изменить (агитацией или, что еще бесполезнее, «трудотерапией») совершенно бессмысленно. И равносильно тому, как путем перевоспитания или дрессуры делать из плотоядного животного травоядное.

Существуют два типа государств, гарант общественных благ и «ночной сторож»; два типа власти («власть-собственность» [8, с. 30] и власть-политический механизм); два принципа функционирования частного капитала (предельная окупаемость и предельная общественная полезность). Эволюция экономических систем традиционно рассматривается как трансформация способов организации производства и распределения (включая обмен и потребление) благ. От дорыночных форм к т. н. «капитализму», от него к т. н. «социализму» (т. н. «коммунизму») и/или обратно.

Но все эти традиционные виды экономических систем (или, если угодно, экономические уклады) представляют собой лишь разновидности способов обеспечения максимизации потребления, они расположены на одной и той же «оси потребления». Ось целей, как желаемого состояния социума, попросту отсутствует, поскольку иные цели кроме максимизации индивидуального конечного потребления (уровня жизни) не ставятся. Между тем, то, что в экономической науке с довольно спорной достоверностью обозначалось и обозначается понятием «капитализм» (с его многочисленными вариациями, включая т.н. «государственный капитализм») – лишь эпизод в эволюции способов организации общественного труда, успешно выполнивший свое историческое предназначение.

Вообще, до тех пор, пока экономика (как система отношений) не станет восприниматься как элемент экономической системы (совокупность хозяйства и отношений), а не как обособленный институт; а экономическая система в свою очередь не будет рассматриваться как элемент социально-экономической системы, а не как вещь в себе, цивилизация не сможет преодолеть синдром Ното есо-*pomicus*.

Известный британский астрофизик, автор концепции мироздания («Наука всего») С.Хокинг рекомендует максимально ускорить освоение космоса (ближайшие 10-20 лет): "Мы должны продолжать освоение космоса ради будущего человечества. Я не думаю, что мы проживем следующие 1000 лет, если не выйдем за пределы нашей хрупкой планеты"[12]. Остается задаться риторическим вопросом, возможно ли не только выполнение этой насущной для цивилизации задачи, но и сколько-нибудь ощутимое продвижение к ней в парадигме экономики потребления, безраздельно господствующей, более того, пока единственной в арсенале способов организации деятельности?

В телеологическом дискурсе ноосферное учение ставит именно такую цель. «Понятие «ноосфера», ... на основе которого в России было создано В.И.Вернадским целостное учение, определяет ноосферу как новое состояние биосферы, в котором научная мысль, как планетарное явление, ... становится фактором геологической, биологической революции». [10, с. 7] Разумеется, подобные тезисы несовместимы с существующими в экономической науке парадигмами, обозначаемыми понятием

mainstream (было бы уместнее назвать это единственным, а не главным направлением). Потому что ноосферная теоретическая конструкция методологически существенно ограничивает не только рыночный подход к коммерческой деятельности и оценке благ (если впоследствии не вовсе исключает т.н. свободный рынок – будем объективны), но и требует принципиально иных способов организации совокупной деятельности.

Но насколько реалистичен такой подход применительно к такой сугубо прикладной науке как экономика? Ю.М.Осипов пишет: «[Ноосферная цивилизация –] Идеал, мечта, миф? Наверное, да. Но, во-первых, очень привлекательные, во-вторых, необходимые, в-третьих, «неальтернативные». Что же еще тогда, кроме катастрофы?» [9, с. 281] Но экономика по историческим меркам совсем недавно превратилась из «науки о богатстве» в «систему отношений между людьми по поводу производства и распределения **благ** (ключевое слово)». Это соответствует ее современному состоянию.

Однако для перехода на следующий эволюционный этап недостаточно подразделять состояние экономической системы на доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную эры (разница между которыми лишь в свойствах преобладающих благ, предназначенных для потребления), недостаточно рассматривать т.н. общественные блага как второстепенные полезности, сопутствующие товарным благам и существующие лишь потому, что специфика их производства и потребления не позволяет осуществлять их розничные продажи. Необходимо включение в цели экономической деятельности (а любая деятельность, связанная с расходом ресурсов и объединяющая более одного индивида является таковой) не только блага, но и **состояния**. Как системы в целом, так и систем различных уровней.

К сожалению, многим представителям традиционной экономической теории такой подход представляется не более чем фантастикой, более того, антинаучной утопией. В связи с этим уместно привести цитату из Лео Бельмонта: «Не рисуем ли мы утопий?.. Да. Но ответим на это словами Оскара Уайльда: «карта мира, на которой не была бы обозначена страна утопии, не заслуживала бы ни одного взгляда, потому что она пропустила бы берег, на который человечество вечно будет высаживаться. Когда же человечество доходит туда, оно оглядывается за лучшей страной и туда направляет свои паруса. Прогресс состоит в осуществлении утопии». [3, с. 95]

Традиционные противоречия, эволюционируя, меняют субъект-объектность и саму суть, но, к сожалению, пока это остается недостаточно замеченным.

Нередко забывается или намеренно игнорируется то обстоятельство, что экономические отношения существуют лишь в рамках социума, где предельная полезность находится под воздействием множества факторов (право, спрос-предложение и др.). Во взаимодействии же человечества с окружающим миром предельная полезность а) ничем сознательным не регулируется; б) принимает исключительно предельные значения «да» или «нет»; «всё» или «ничего»; «жизнь» или «смерть».

Решение социально-экономических проблем на макро- и мегауровнях следует искать не столько в области экономики, сколько в области телеологии.

Одной из ключевых категорий в традиционной экономике является полезность, индивидуальная и общественная. Р.С.Гринберг и А.Я.Рубинштейн писали: «Трудно представить себе, что, скажем, уравнение Шредингера из квантовой механики, теорема Потрягина-Куратовского из теории графов, модели Эрроу-Дебре и Маккензи из математической экономики могут быть предметом потребления отдельных людей и входить в их функцию полезности» [4, с. 160]. Но точно так же, как в индивидуальную функцию полезности не могут входить общественные блага, точно так же в общественную функцию полезности не может входить состояние цивилизации в целом.

На мегауровне понятие «полезность» должно уступить место понятию «целесообразность». Но поскольку любое активное человеческое, индивидуальное или коллективное, действие предполагает расход ресурсов, то хотя бы по этой причине оно входит в область экономических отношений. В этом контексте сентенция М.Блауга, имеющего непосредственное отношение к экономической науке, «...границы экономической науки нужно определять по тому, чем занимаются экономисты в реальности» [6, с. 31] звучит вполне обоснованно и актуально.

Но вышеприведенное не означает, что с экономическими системами можно делать все, что угодно (например, как это было сделано в России в 90-е годы прошлого века). Существует множество утопий радикального характера, предлагающих то уподобить экономическую систему гигантскому растению, то построить экономические отношения на базе аур (чакр), то в качестве стоимостных единиц использовать киловатт-часы (а для умственной энергии - продуктов интеллектуального труда - лошадиные силы) [11].

Экономика вероятного будущего должна иметь радикально-«утопический» характер, скорее, не в том, что превратится в систему отношений не между людьми, а между людьми и планетами, энерге-

тическими полями и пр., а в изменении ключевого принципиального подхода к организации деятельности, она должна иметь уровневый характер и быть построена на единой системе целеполагания [1]. Фантастики в подобном подходе не более чем в концепциях интернета и видеосвязи совсем недавнего прошлого. Один из подобных методологических подходов (кластерный) описан, в частности, В.Л.Макаровым, и при кажущейся революционности, на самом деле не содержит ничего нереализуемого. Мотивация страт, кластерное распределение благ, проектная экономика, система нормативов, и т.д., все эти элементы в отдельности хорошо известны, и в свое время успешно себя оправдали [5, с. 43, 160-161, 181].

Одна из главных позитивных задач, которые, думается, выполнила рыночная экономическая система, заключается в том, что практически все ключевые экономические категории, понятия, закономерности выявлены, исследованы и достаточно подробно описаны. На первый план выходит задача устранения социально-экономических конфликтов путем поиска принципиально новых способов организации производства и распределения благ, и это, скорее всего, единственный путь их преодоления.

Литература

1. Астафьев И.В. Организация производства и распределения благ: мотивационный подход // Статистика и Экономика. 2012. № 6, с. 15-18.
2. Астафьев И.В. Противостояние. Мотивационные типы социально-экономического сознания. / Эко-Потенциал (Екатеринбург), № 3, 2014, с. 85-96.
3. Бельмонт Л. Социализм и справедливость. /Пер. с польск./ Под ред. и пер. В.Битнера. Изд. 2-е. – М.: «Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. – 104 с.
4. Гринберг Р. С. Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика / Р. С. Гринберг, А. Я. Рубинштейн; Ин-т экономики РАН. - М., 2008. – 482 с.
5. Макаров В. Л. Социальный кластеризм. Российский вызов / М.: Бизнес Атлас, 2010. — 272 с.
6. Марк Блауг 100 великих экономистов после Кейнса. / Пер. с англ. под ред. М. А. Сторчевого. — СПб. : Экономическая школа. 2008. - 384 с.
7. Мизес Л. Либерализм. – М.: Социум, 2011 – 496 с.
8. Нуреев Р.М. Экономическая история России (опыт институционального анализа). – М.: КНОРУС, 2016. – 268 с.
9. Осипов Ю.М. Опыт философии хозяйства. Хозяйство как феномен культуры и самоорганизующаяся система. – М.: Изд-во МГУ, 1990. – 382 с.
10. Субетто А.И. Ноосферная научная школа в России: итоги и перспективы. СПб.: Астерион, 2012.– 76с.
11. Чистов Л.М. От трудо-временного к энерго-логистическому истолкованию фундаментальной экономической категории «труд» / «Общество. Среда. Развитие», № 3, 2011, с. 4-8.
12. Эл. ресурс. Режим доступа: <http://www.unian.net/science/1073055-hoking-prognoziruet-vyimiranie-chelovechestva-v-blijajshie-1000-let.html>

Богомолов Е.В.

НЕРАВЕНСТВО В ДОХОДАХ И ОПАСНОСТЬ РЕВОЛЮЦИИ

Значение неравенства в доходах населения для социально-экономической устойчивости государства неоднократно становилось предметом изучения в различных социологических, политических и экономических исследованиях. 100 летний юбилей революционного движения в России 1917 года является очередным поводом к рассмотрению проблемы неравенства в распределении доходов.

Цель настоящей работы – определение возможности повторения революционных событий на основе сопоставления степени неравенства в доходах в России накануне революционного 1917г. и в настоящее время.

Данные о неравенства доходов в России накануне 1917г. существенно разнятся и носят оценочный характер. Систематических статистических наблюдений доходов населения на тот момент времени не проводилось. Отсутствовал и подоходный налог, на основании сумм сбора которого можно было бы делать выводы о дифференциации доходов. Примечательно, что налог был введен как раз с 1 января 1917г.

Поскольку налог предполагал прогрессивные ставки, а минимальная сумма, с которой начинал взиматься налог, составляла 850 руб. [3, 62], что более двух раз превышало годовой заработок простого рабочего, максимальная ставка соответствовала 12,5% на доходы свыше 400 тыс. рублей, то следует предположить, что дифференциация доходов была значительной между самыми бедными и самыми богатыми слоями населения. То есть децильный коэффициент был достаточно большим.

В то же время, оставаясь преимущественно аграрной страной, Россия существенно отставала в своём развитии и доходах от европейских стран и США, поэтому и резкой дифференциации в доходах у основной части населения по сравнению с этими странами быть не могло: все были относительно бедны. Тем не менее, недовольство населения присутствовало, и было вызвано не столько экономическими причинами, сколько социальными. Православный дух нестяжательства и равенства способствовал тому, что население могло мириться с низким уровнем жизни, но не могло мириться с привилегиями и большой численностью чиновников и духовенства.

Социально-политический переворот в России оказал большое значение на последующее развитие промышленно развитых стран. Джомо К.С., Попов В.В. делают вывод о том, что до начала XX в. неравенство в распределении доходов в мире возрастало, но после Первой мировой войны и Октябрьской революции 1917г. в России неравенство стало снижаться [2, 146]. По мнению авторов это произошло именно благодаря российским социальным потрясениям. Рост мирового социализма заставил многие капиталистические страны провести социальные реформы, способствовавшие более равномерному распределению доходов и формированию «капитализма с человеческим лицом». Однако с начала 1980-х годов неравенство вновь растёт в большинстве стран (за немногочисленными исключениями), из-за ослабления сдержек и противовесов, роль которых раньше играла социалистическая система.

Особую опасность представляет попадание в ловушку постоянного воспроизводства бедности из-за дифференциации доходов. Зависимость между неравенством доходов и корреляцией доходов детей и родителей была обнаружена М. Кораком [7]. В странах с высоким неравенством доходы детей теснее связаны с доходами родителей. Тем самым нарушается социальная мобильность в обществе, оно стагнирует, поскольку у бедных нет стимулов к каким-либо действиям по выходу из бедности.

Сегодня мы все наблюдаем, как в мировом масштабе поляризация населения на богатых и бедных ведёт к миграции населения, росту преступности, протестов и погромов, количества террористических организаций.

Увеличение неравенства в доходах приводит к снижению экономического роста в долгосрочном периоде. Гипотеза С. Кузнеця о росте неравенства в распределении доходов с увеличением темпов экономического роста и снижении неравенства после достижения определенного уровня доходов была дополнена положением о возобновлении роста неравенства на более высокой стадии развития экономики. По мнению экспертов Всемирного банка, превышение коэффициента Джини показателя более 0,4 ведёт к торможению экономического роста [1, 4]. Т.е. неравенство в определенных размерах необходимо для стимулирования экономической деятельности, а превышение этих размеров ведёт к снижению стимулов, направлению экономического и социального поведения в деструктивное русло (коррупция, теневая деятельность), а в целом - к экономическому регрессу и потере человеческого капитала.

В современной России наряду с другими странами отмечается рост неравенства в доходах. Максимального значения неравенство достигло в 2007г. (коэффициент Джини составил 0,422; децильный коэффициент – 16,7). На протяжении последующих трех лет 2008-2010 неравенство оставалось высоким, но стабильным. 2011-2012 гг. ознаменовались широким протестным движением в России. Однако, как и в 1917г. основной движущей силой протестов была не пропасть между богатыми и бедными, а социальная несправедливость, бесправие перед чиновниками, коррупция и кумовство. «Майские» 2012г. указы Президента Российской Федерации явились непосредственной реакцией на эти протестные выступления, и одной из целей преследовали снижение дифференциации доходов через увеличение оплаты труда в бюджетной сфере.

В последующие годы неравенство несколько снизилось (в 2015г. коэффициент Джини составил 0,412; децильный коэффициент – 15,6). При этом произошел рост числа населения с доходами ниже прожиточного минимума: количество бедных вновь вернулось к показателям 2007-2008гг в размере 13,3-13,4% от общей численности населения. По-прежнему недовольство вызывают большая численность чиновников и управленцев, кумовство и коррупция.

Стоит ли вновь ожидать протестов или революции? Чтобы ответить на этот вопрос необходимо отметить, помимо обозначенных факторов, еще такой важный элемент в протестном движении, как наличие достаточного количества молодежи. Чем больше общая численность молодежи, тем больше и численность не обеспеченных средствами существования юношей и девушек, которые в силу возраста склонны к новым идеям и религиозным течениям, не связаны семейными обязанностями, и могут стать основной силой в социально-политических конфликтах. С ростом уровня образования мо-

лодых людей этот фактор конфликтов только усиливается. Студенчество всегда оказывалось в центре социально-политических потрясений. Самый недавний пример – события в Киеве в ноябре 2013г.

С.А. Нефедов исследовав роль молодежи в русской революции 1905г., пришел к выводу о неоднозначности проявления молодежи как основной силы революции [4]. Тем не менее, если сравнивать количество потенциально возможных революционеров по возрастной когорте 20-29 лет, то накануне революционного 1917г. в России она составляла 16,2% [6, 66], в «протестном» 2012г. – 16,7%, в 2016г. – 14,2% и продолжает снижаться. Т.е. масса молодежи в России на данный момент гораздо меньше тех лет, когда наблюдались социальные волнения.

Однако это не означает, что если от неравенства в доходах не стоит ожидать революции, то следует забыть об увеличении уровня преступности и терроризма, а также о торможении экономического развития. Проблема неравенства доходов требует безотлагательного решения, прежде всего потому, что Россия и так очень сильно отстала в своем развитии и не может позволить себе отсутствие дальнейшего экономического роста.

Недостаточно только мер, направленных на обеспечение равенства возможностей через создание эффективных институтов собственности, образования и воспитания, поддержки предпринимательства. Требуются активные меры по сдерживанию роста неравенства доходов. Ключевыми, на наш взгляд, являются две:

- 1) совершенствование налогообложения доходов;
- 2) воспрепятствование концентрации собственности на капитал через совершенствование защиты мелких акционеров.

Не один год ведется дискуссия о необходимости возврата в России к прогрессивному налогообложению. Такой способ перераспределения доходов, безусловно, эффективен, однако противники его указывают на рост издержек администрирования при введении прогрессивных ставок и предлагают в качестве альтернативы увеличение налогообложения товаров роскоши.

Издержки администрирования можно снизить, вводя всего лишь две ставки подоходного налога: обычную и для сверхдоходов. Обычная ставка может быть снижена ниже действующей в 13%, а ставка для сверхдоходов, наоборот, существенно повышена до 20-30%. При этом критерием сверхдохода может выступать величина, кратная прожиточному минимуму в регионе с самым высоким по уровню прожиточному минимуму. Устанавливаться величина сверхдохода на следующий год может на основании данных о прожиточном минимуме за третий квартал предыдущего года. Традиционно оптимальным разрывом между самым высоким и самым низким доходом считается десятикратная разница. Исходя из того, что прожиточный минимум в самом «дорогом» регионе России - Камчатском крае в III квартале 2016г. составил 19397 руб. [5], сверхдоходами в России в 2017г. можно считать доходы от 200000 руб. в месяц или 2,4 млн. в год.

Что же касается налогообложения товаров роскоши, то это неэффективная мера в силу того, что товары могут покупаться вне налоговой юрисдикции России. Недвижимость, яхты, драгоценности, элитные часы и изысканные продукты питания успешно потребляются богатыми россиянами за рубежом.

Немаловажное значение имеет не только предоставление равных возможностей в получении экономических выгод, но и механизм сохранения этих выгод. В условиях укрупнения собственности важным инструментом перераспределения доходов становится сохранение мелких акционеров и защита их интересов. Для этого требуется не только совершенствование корпоративного законодательства, но и обеспечение юридической поддержки акционеров, устранение коррупции в судебной системе. Если слабо действует механизм перераспределения доходов, важным становится создание условий, препятствующих концентрации собственности на капитал в руках немногих собственников.

Значительное неравенство в доходах существенно повышает риск социальных потрясений и препятствует экономическому развитию. Однако само по себе неравенство не способно привести к революции, поскольку немаловажными факторами выступают общая социальная удовлетворенность, наличие среди населения страны достаточной доли молодежи. Основная опасность неравенства – это отсутствие экономического развития и социальная стагнация.

Литература

1. Акаев А.А., Сарыгулов А.И., Соколов В.Н. Управление неравенством доходов как фактор посткризисного экономического роста//Экономика и управление. 2012. №4. С. 3-13.
2. Джомо К.С., Попов В.В. Долгосрочные тенденции в распределении доходов//Журнал Новой экономической ассоциации. 2016. №3. С. 146-159.
3. Едророва В.Н., Телегус А.В. Исторические аспекты развития методологии подоходного налогообложения за рубежом и в России//Финансы и кредит. 2015. №28. С.54-66.

4. Нефедов С.А. «Молодежный бугор» и первая русская революция//Социологические исследования. 2015. №7. С. 140-147.
5. Постановление Правительства Камчатского края от 14.10.2016 № 400-П Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально - демографическим группам населения в Камчатском крае за III квартал 2016 года.
6. Статистический ежегодник России 1916г.(год тринадцатый). Вып.1, Петроград: Издание Центрального статистического комитета, 1918.
7. Corak M. Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility//Journal of Economic Perspectives. Volume 27, Number 3. Summer 2013. Pages 79–102.

Исайчиков В.Ф.

КАК ИЗБЕЖАТЬ ГРОЗЯЩЕЙ КАТАСТРОФЫ?

Наша конференция – одна из многих, на которых рассматриваются вопросы выхода России из кризиса и конкретные рецепты его разрешения. Даже правительство вынуждено признать, что экономика находится в кризисе (по последним официальным данным падение ВВП в 2016 году достигло 0,6%). В России нынешний экономический кризис напрямую не связан с мировым экономическим кризисом и, по мнению оппозиционных специалистов, является следствием её периферийного развития и политики правительства. Автор не сомневается в большинстве фактов, приводимых оппозиционными специалистами, но подход к оценкам ситуации считает односторонним: развитие России в последние десятилетия считается безусловно неуспешным, и вина за это ложится на российские правительства, неумелые и непрофессиональные: «По-гайдаровски разрушительный состав правительства из всех сил старается ... снять с себя ответственность за откровенно провальные, если не сказать катастрофические последствия проводимой политики... Правительство Медведева ... довело отечественную экономику до коматозно-депрессивного состояния ... Кабинету министров дворковичей-силуановых-улюкаевых как никогда нужен стрелочник ... на кого можно было бы списать все свои провалы и тем самым оправдать свою профнепригодность, некомпетентность и перманентное нежелание и неготовность исполнять «майские указы» президента... Ситуация в российской двухсекторной низкоперделельной «экономике трубы» совершенно не внушает оптимизма – она всё глубже погружается в депрессивное состояние, которое усугубляется хаотичными, нескоординированными и зачастую откровенно вредительскими действиями и метаниями Минфина и ЦБ РФ, которые лишь вносят хаос и смуту в действия хозяйствующих субъектов» [1].

Почему же отвергаются критика и все предложения оппозиционных экономистов? Неужели они такие экономически утопические? Автор уверен, что при определенном политическом утопизме и некоторой неоптимальности (о чём речь позже) предложения оппозиционных экономистов вполне разумны и полезны – в отличие от линии правительства, которая неизменно ведёт в пропасть. Однако с точки зрения Нью-Йорка, Лондона, Франкфурта и 110 российских долларовых миллиардеров развитие России происходит максимально успешно. Автор мог бы привести немало работ, где эта успешность оценена в долларах олигархов или в миллионах вымерших советских граждан, но полагает, что это излишне. А кто же будет менять успешный курс? Ссылки на «майские указы» президента наивны; указы писаны не для правительства, а чтобы морочить олухов. У российских президентов достаточно власти, чтобы одним окриком поставить правительство на место или сместить его, как это было, например, с правительством Примакова-Маслюкова, которое попыталось проводить политику не в интересах Вашингтона. Кукловоды из Вашингтона указали Ельцину, что и как они сделают с награбленными капиталами «семьи», посадив для острастки в швейцарскую тюрьму П.Бородину. Слова о деятельности Минфина и ЦБ РФ написаны Жуковским до валютно-финансовой аферы «черного вторника». С 16 декабря прошло уже два года, но ни сам премьер, ни кто-либо из членов правительства не уволен (кроме Улюкаева, который ждёт суда за банальную взятку). Стало быть, они делали то, что надо хозяевам страны. Только через месяц после аферы власти спохватились и поручили найти виновных. И кого они нашли? Несмотря на то, что власти за четверть века показали не на словах, а на деле направленность политики, часть оппозиции не идёт дальше того, чтобы дать советы ... этой власти – и в этом главный утопизм буржуазной оппозиции.

В нынешней ситуации нельзя решить проблемы конкретные, не решив (и, тем более, избегая решения) общих проблем развития экономики (в первую очередь, мировой) и политэкономии. Автор не раз ставил в упрек политэкономам, что они преимущественно рассматривают эволюционные этапы развития экономики, в то время как переломы в её развитии (войны и революции) остаются вне научного экономического исследования. Максимум, на что подвигаются политэкономы – это на изучение

регулярных и имманентных капитализму экономических кризисов; при этом представляется, что в изучении кризисов за полтора века они недалеко ушли от Маркса. Более того, отход от понимания кризиса как кризиса недопотребления, или попытки свести кризисные явления к кондратьевским «волнам» не дают никаких положительных результатов для прогнозирования. Даже сильнейший кризис «Великой депрессии» за месяц до её начала не предвиделся таким неординарным специалистом, как Кейнс, не говоря уже о том, что ни одна конкретная революция не была заблаговременно предсказана политэкономами. Даже гениальный Ленин за несколько месяцев до Великой Октябрьской социалистической революции не мечтал до неё дожить.

Задача предсказания качественного скачка, каким является смена общественно-экономической формации или даже такого излома в развитии, каким является война (в силу глобальности капиталистической системы – мировая война), является крайне сложной, особенно при отсутствии опыта. За последний век произошли больше двух десятков революций и контрреволюций со сменой общественно-экономической формации и две мировых войны, так что ссылки на отсутствие опыта не убедительны. Развитие вычислительной техники позволяет численно моделировать те процессы, которые век и полвека назад казались невозможными технически. Сложность конкретных расчётов, например, параметров мировой войны, отнюдь не является препятствием для её качественного анализа: Энгельс за четверть века до Первой мировой войны предсказал её характер и основные противоборствующие группировки. Ещё более очевидно (но почти всегда забывается), что правительства зачинщиков войны к ним готовятся заблаговременно, при этом они обычно ведут маскировку своих намерений и пытаются сохранять тайну подготовки к войне. Та же Первая мировая война вряд ли бы состоялась в том виде, в котором мы её знаем, если бы правительство Великобритании (главной заинтересованной стороны в войне) не замаскировало свою готовность в неё вступить, провоцируя Германию и Австро-Венгрию на войну только с Францией и Россией.

Искусство маскировки своих целей за последний век выросло, в первую очередь, за счёт массивной пропаганды. Поразительно, но после Второй мировой войны прошло уже более 70 лет, а истинные её зачинщики и выгодополучатели – финансовый капитал США – остаются в тайне для общественного мнения (но не для специалистов) [2]. При этом если «экономикс» в принципе не способен решать указанные проблемы в силу своего ненаучного содержания, но и советская политэкономия, попавшая в тиски сталинского мелкобуржуазного социализма, через семьдесят лет после её окончания не вскрыла её характер. Хотя в начале тридцатых годов в материалах Коминтерна верно отмечалось, что главным противоречием после Первой мировой войны являются противоречия между финансовым капиталом Великобритании и США, после прихода к власти Гитлера, тайно продвигавшегося финансовым капиталом США, советская политэкономия сменила научный курс на поверхностно-пропагандистский, зачинщиком войны стали видеть германский капитал. Как известно, в результате Второй мировой войны были ослаблены все основные конкуренты США: Великобритания, Франция, Германия и Япония, при этом «старые» колониальные империи рухнули, превратившись в неокониальную империю США, а США стали единственной капиталистической супердержавой.

В настоящее время характерной особенностью системного кризиса капиталистической системы является наложение экологического кризиса, вызванного, в первую очередь, кризисом перенаселения, на классический капиталистический кризис недопотребления. О кризисе, гибели капитализма и грядущей войне пишут и геополитики, и журналисты, и военные переводчики, зарубежные экономисты – и только в России, которая является одной из первых целей грядущей войны, экономисты дружно, как по команде, избегают прогнозов о революции и войне. Пуганая ворона куста боится: пуганая российская буржуазия, нажившая капитал преступным путём при приватизации, боится слова «революция», даже не вникая, какие революции и войны и чем ей грозят. А именно ей есть о чём задуматься, ибо у неё выбор невелик: при мировой олигархической революции и войне её участь будет самой печальной – поголовное физическое уничтожение, новый холокост. Пролетарская социалистическая революция ей угрожает потерей классово-экономической, но не физической: пролетариату проще откупиться от неё, как это было, например, в 60-е годы в ГДР с мелкой и средней буржуазией.

Излишне перечислять работы, посвящённые выходу из российского кризиса; нельзя не отметить, что они повторяют в своих частях (менее ясно и решительно) те пути по выходу из кризиса, которые величайший российский экономист (не только теоретик, но и практик) предлагал век назад, уже после Февральской революции. В октябре 1917 года, почти за месяц до Великой Октябрьской социалистической революции В.И. Ленин в статье «Грозящая катастрофа и как с ней бороться», показал, какие меры в разваливающейся России следует предпринять, чтобы спасти её от кризиса и развала. Напомню основные меры: "1) Объединение всех банков в один и государственный контроль над его операциями или национализация банков. 2) Национализация синдикатов, т.е., крупнейших монополи-

стических союзов капиталистов ... 3) Отмена коммерческой тайны. 4) Принудительное синдицирование (т.е. принудительное объединение в союзы) промышленников, торговцев и хозяев вообще. 5) Принудительное объединение населения в потребительные общества или поощрение такого объединения и контроль за ним" [3].

Предложенные Лениным меры не были социалистическими, поскольку капиталистическая частная собственность не упразднялась. Однако буржуазное Временное правительство, вместо того, чтобы пригласить Ленина встать во главе и провести необходимые меры, запускало полицейских ищек для его поимки. Другого выхода для спасения страны, кроме свержения негодного правительства, у Ленина не оставалось; он был вынужден взять курс на преждевременную социалистическую революцию в отсталой крестьянской стране. Иначе бы России угрожала волна анархии, полного развала, невиданных страданий для рабочего класса и всех трудящихся, прихода к власти военного диктатора вроде агента английской разведки Колчака, большой кровью пытавшегося сохранить огрызки империи. Только большевики могли удержать страну от стихийной анархии и крестьянского бунта, «бессмысленного и беспощадного», и Ленину стоило больших трудов убедить партию и её руководство в необходимости срочного взятия власти.

Однако между октябрём 1917 и январём 2017 имеется принципиальная разница. Если в октябре 1917 года предлагаемые Лениным меры можно было осуществить без социальной революции, то в 2017 году эти меры неизбежно потребуют социальной революции. Класс капиталистов за век разделился на два враждующих класса; из класса капиталистов, извлекающих прибавочную стоимость при эксплуатации рабочего класса, выделился паразитический класс капиталистов-олигархов (монополистов и финансистов), который извлекает прибыль путём преимущественной экспроприации экспроприаторов, обогащаясь за счёт захвата собственности у капиталистов меньшего масштаба. Для выхода России из кризиса в интересах подавляющей части населения необходимо отстранить нынешнюю власть, действующую в интересах олигархов, то есть провести социальную революцию. Планы по выходу страны из кризиса коротко изложены в работе [4] и могут быть детализированы в зависимости от конкретной ситуации. Но кто, какой класс (классы) в России готов к социальной революции?

Самый многочисленный и потенциально наиболее сильный класс России - рабочий класс; однако он по ряду причин в настоящее время деморализован и дезорганизован, у него отсутствуют боевые классовые профсоюзы и коммунистические партии. Для их образования и укрепления требуется не только много усилий, но и много времени. А по внешним причинам ограниченность времени является главным препятствием на пути самоорганизации рабочего класса. При этом следует учесть, что рабочий класс страдает не столько от эксплуатации олигархами (которая является большей частью косвенной), сколько от эксплуатации национальной буржуазией, которая, наоборот, проигрывая монополистам-олигархам, пытается спастись за счёт усиленной эксплуатации рабочего класса. Пролетариат может выиграть от борьбы своих классовых противников – однако этого выигрыша в долговременном плане ожидать не следует.

Частично похожая ситуация сложилась в начале 20 века в США, когда президент Т.Рузвельт принял ряд мер против загнивающих монополий (антитрестовское законодательство), а также ряд мер по улучшению положения рабочего класса (что было по интересам конкурентов монополистов – мелкому и среднему капиталу). Монополисты США выигрывали за счёт внедрения новой техники и организации производства (Тэйлор, Форд), а антитрестовское законодательство направило их активность на новые, мировые рынки, что, в конце концов, и определило почти вековую гегемонию США.

Вторым основным классом является класс капиталистов, который, для противопоставления с капиталистами-олигархами, можно назвать классом национальной буржуазии. Этот класс также недостаточно организован и оттеснён от рычагов государственной власти. Однако препятствий для самоорганизации у этого класса меньше, чем у рабочего класса, а материальных средств для борьбы – больше. Однако у этого класса недостаточно сил для победы над олигархатом без поддержки других классов, тем более, что власть олигархата – мировая, а национальная буржуазия разных стран не умеет находить временных союзников внутри страны и за рубежом. Это особенно касается русской буржуазии, которая сто лет назад не смогла консолидироваться и действовать в своих долгосрочных интересах после Февральской революции, и сейчас показывает свою инфантильность, поддерживая таких псевдолидеров, как Жириновский, Зюганов и пр., и робко выступает против своих классовых врагов - олигархов.

Только в союзе с рабочим классом национальная буржуазия имеет шанс спастись самой, ибо готвящаяся мировым олигархатом война на уничтожение «лишних» 7 миллиардов ударит, в первую очередь, по ним. И только победа над олигархатом может предотвратить выход из демографического кризиса не по рецептам Мальтуса, а гуманными методами.

Литература

1. Жуковский В. Столкновение с реальностью (Практические результаты экономической политики правительства Медведева). "Свободная мысль", 4, 2014, с.35-54 (часть 1).
2. Колонтаев К.В. Как американские банкиры развязали Вторую мировую войну «Просвещение», 2, 2012, с. 21-30, 39-56.
3. ПСС, т.34. с.161
4. Исайчиков В.Ф. Есть ли у России шансы на выживание, или грозящая катастрофа и как с ней бороться «Просвещение»,1, 2016, с 1-18

Кашицын В.В.

РОССИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ И АБРИС МЕТОДОЛОГИИ ЕЕ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ВЫХОДА НА ТРАЕКТОРИЮ РАЗВИТИЯ

Содержание публикуемых в последнее время экономических материалов и дискуссий о состоянии мировой и национальной экономик главным образом сводится к анализу текущего состояния основных параметров экономической динамики и краткосрочных эффектов их флуктуации.

Между тем эпохальное исчерпание традиционных комбинаций факторов роста и привычных алгоритмов мирохозяйственного и макроэкономического регулирования обозначенные и усиленные текущим кризисом 2008-2019 гг. заставляет основных игроков в мировой экономике искать новые механизмы и предпринимать системные усилия в понимании и преобразовании основных контуров современного мирохозяйственного процесса.

Еще несколько лет и даже месяцев назад прогнозирование современных напряжений и трансформаций в эпицентре современного мирового хозяйства (ЕС, США, Япония, Китай и тд.) вызывали устойчивое отторжение и улыбки.

Сегодня, когда закономерно на повестке экономического взаимодействия оказываются такие забытые процессы как дезинтеграция, протекционизм, санкции и войны, поиски новых форм поддержания и функционирования экономических альянсов и способов взаимодействия новых контуров макроэкономических группировок, актуальность сущностного традиционного классического знания резко возрастает.

Постольку поскольку в капиталистическом способе производства основным двигателем и побудительным мотивом любого инварианта развития являются рынки, то механизм их консолидации, вовлечения и формирования выдвигается на первый план в любого рода мирохозяйственной масштабной трансформации. Специфика современного этапа мирохозяйственной трансформации такова, что неуклонное перемещение эпицентра воспроизводства в Азию своим следствием имеет все более прозрачную проблематичность сохранения традиционного контроля данных рынков со стороны развитых стран параллельно с обостряющейся конкуренцией между ними и на собственных национальных рынках. А консолидация и освоение новых рынков, базирующихся на новом шестом технологическом укладе, предполагает сбалансированный и прогнозируемый контроль над производством основанном на предыдущих технологических укладах. Вместе с тем распределение производства предыдущих укладов на мирохозяйственной карте таково, что синхронизированный воспроизводственный контроль над ними еще более проблематичен. Мы уже не говорим о проблематике кумулятивного инвестиционного потенциала финансирования форсированного перехода к шестому технологическому укладу.

Между тем выход потенциальных стран лидеров на восходящую траекторию экономического роста в двадцать первом веке базирующегося на шестом технологическом укладе в 2020 году судя по всему войдет в активную фазу. Так что банк лидерства со всеми вытекающими последствиями в распределении богатства в двадцать первом веке возьмет тот мирохозяйственный субъект кто наилучшим образом подготовится.

Каковы же критерии адекватности качества такой подготовки. Помимо сбалансированности воспроизводства в проекции обозначенных шести укладов необходим устойчивый макроэкономический контроль в наборе семи основных факторов современного производства: земля (природные ресурсы), диверсифицированная высоко квалифицированная рабочая сила, капитал (с ежегодным инвестиционным рычагом минимум в 1 триллион долларов), высокопрофессиональный (патриотичный-порядочный) топ менеджмент, достаточное пространство – время, системный научно-технологический инновационный задел и глобальный конкурентоспособный потенциал военно-стратегического сдерживания.

Если подойти к проблеме стратегического развития с выше обозначенных методологических позиций, то подобные задачи в столь ограниченном горизонте функциональной сбалансированности воспроизводственной системы по плечу могут быть только мощной мирохозяйственной макроэкономической группировке, жестко контролирующей и генерирующей обозначенную взаимосвязь современных факторов воспроизводства одновременно с мощным страновым стержнем кристаллизации данного эффекта лидерства. В силу объективно сложившихся мирохозяйственных реалий, роль подобной страны лидера могут выполнить только три страны: США, Россия и Китай.

Поэтому в данном ключе небезынтересным является распределение производства по сложившимся шести технологическим укладам в XXI веке:

- США: 0% (1й), 3% (2й), 7% (3й), >20% (4й), 60-65% (5й), 5-7% (6й);
- Россия: 0% (1й), 3% (2й), 30% (3й), >50% (4й), 15-25% (5й), 1-2% (6й);
- Китай: 0% (1й), 7% (2й), 20% (3й), >30% (4й), >30% (5й), 3% (6й).

Из приведенных данных видно, что с точки зрения сбалансированности в производстве укладов в наиболее удобной ситуации находится Китай. Но на самом деле не все так просто, так как факторное сочетание обозначенных выше семи факторов в Китае самое уязвимое: земля (природные ресурсы), оборонный потенциал, научно-технический потенциал (новая энергетика и не только), оставляют желать лучшего.

У России самым слабым звеном является «провал» пятого уклада (микроэлектроника), и относительное проседание качества рабочей силы и топ менеджмента. У США в «провале» третий и четвертый уклады (вывод индустриального производства в другие страны).

Имея в виду априорный императив реального выдвигания России на позиции лидера в данных координатах необходимо констатировать, что проблема пятого уклада может быть решена быстро посредством комбинирования внутренних факторов (ВПК, профессионализация образования) и внешних факторов (втягивание в интеграционную группировку асимметрично Германии, Южной Кореи, Японии, Юго-восточных азиатских «тигров»).

Проблема управления может быть решена теперь уже только посредством кадровой и культурной революции, так как это самое уязвимое российское звено, а время уже почти исчерпано. Во всех звеньях управления без исключения должны оказаться профессионалы, так как кадровый провал здесь получился системный. А придание нового импульса макроэкономической интеграции под влиянием России необходимо в жесткой содержательно-функциональной последовательности (внутренний рынок России, Евразийский союз, БРИКС и т.д.), сочетать с активацией всей сопутствующей инфраструктуры во всем ее факторном многообразии.

Думается, что только в этой транскрипции, методология макроэкономической трансформации способна перевести российскую экономику в формат устойчивого стратегического роста в искомых количественных и качественных аспектах.

Нельзя не отметить, что и взаимодействие России, со своими партнерами-конкурентами в данной методологии обретает так недостающую российской внутренней и внешней экономической политике, сбалансированность, гибкость и маневренность. Это важно еще и потому, что имея фактически лучший запас козырей, мы почти потеряли самый главный ресурс – время и неуклонно попадаем в позицию аутсайдера. Китай на глазах меняет конфигурацию своего воспроизводственного роста, стремительно заменяя внешний рынок на внутренний соответствующим балансом спроса и предложения, вкладываясь во внутреннюю инфраструктуру. И теперь уже США активно приступили к подобного рода трансформации своих макроэкономических приоритетов двигаясь к реанимации и активному сбалансированному запуску своего внутреннего рынка. Об этом свидетельствуют логика президентских выборов США и соответствующие политико-экономические приоритеты нового президента США, его администрации и социально-экономическая палитра соответствующих избирателей. Свидетельствуют об этом и те предвыборные обещания, и экономические акценты которые просматриваются в политике администрации в течении последнего месяца. Так-то выход США из соглашения в части тихоокеанской зоны свободной торговли, обозначившиеся противоречия в планируемом ранее атлантическом соглашении о зоне свободной торговли, а также стремление нынешней администрации вернуть в функциональное пространство внутреннего рынка Соединенных Штатов выведенные ранее производства третьего и четвертого технологических укладов. Более того, предполагается «реанимация» и вовлечение в хозяйственный оборот даже предприятий и проектов, активизирующих производство низких переделов (нефть, газ и прочее).

Одним словом, поставлена цель возвращения американской экономики к былой производственной сбалансированности и доминированию в макроэкономических пропорциях внутреннего рынка

как основного источника богатства. А политику фритредерства сбалансировать с политикой разумного протекционизма.

Что касается Европейского Союза и его потенциала лидерства в мировом хозяйстве, то здесь все в большей степени проявляется противоречие, базирующееся на достаточно линейной закономерности усиления экономической дифференциации по всему комплексу макроэкономических пропорций, не исключая возникновения и усиления потенциала системной дезинтеграции общего рынка движения основных факторов производства. Поэтому, в силу обозначенных макроэкономических закономерностей и обстоятельств, дезинтеграционные перспективы пока объективно выводят Евросоюз из числа потенциального самостоятельного центра силы и соискания лидерства в мировой экономике. Не исключено, что члены Евросоюза, разойдутся и окажутся участниками интенсивно формируемых иных макроэкономических группировок. Например, Великобритания похоже все более тяготеет к американской макроэкономической группировке, формируемой вокруг США.

Так что, в этом плане, есть серьезные перспективы и в расширении и углублении интеграции в купе с российской экономикой.

И такие сигналы наблюдаются все чаще. В Европейском Союзе активно сотрудничают с Россией такие страны как Сербия, Венгрия, проявляет интерес Болгария, есть интерес и у развитых стран Евросоюза: Франция, Италия, Германия и т.д. Активизируются Ближний Средний восток в лице Турции, Сирии, Египта, Ливии, Алжира, Марокко, Ирана, Индии, стран Юго-восточной Азии. Проявляют интерес и новые партнеры: Катар, Кувейт, Саудовская Аравия и т.д.

Все остальное это лирика и прикрытие, а объект политической экономии во всей своей системной диалектической «отдохнувшей» мощи, закономерностей и предопределенностей неумолимо восстанавливается и на наших планетарных глазах обретает современные и перспективные столь еще недавно знакомые черты.

И в этом ключе, нельзя не сказать, о перспективах «реанимации» придания нового облика самой экономической науке и соответствующему образованию, так как методология избирательного усеченного преподавания экономических дисциплин все в большей степени иррационализируется отрываясь от реальностей трансформации и эволюции объекта экономической науки.

Приоритеты целостности объекта и крайней необходимости возвращения экономических дисциплин в стройную систему политико-экономической сбалансированности объективно становится императивом. Так как, методология экономической науки не может дальше пребывать в разобранном дискретном и эклектичном состоянии. Прогностическую функцию экономическая наука, имея ввиду не только средний и долгосрочный горизонты стремительно утрачивает и в формате краткосрочного ключа. И это уже тенденция, так как ни одно значимое событие и явление в координатах действующей научной методологии фактически не предсказуемо, что объективно выдвигает даже, крупных игроков в системе современной мирохозяйственной трансформации на периферию событий и переводит их в статус заложников-аутсайдеров. Теряются колоссальные доходы, а накопленное богатство обесценивается. И новые вызовы объективно требуют «реанимации» целостной политико-экономической методологии и возвращения к качественному фундаментальному экономическому образованию. Так что политической экономии также, как и вполне вероятным новым инвариантам и методологиям, представляющим фундаментальное каузальное знание альтернативы, просто нет.

Без политической экономии любое экономическое знание не инструментально, а эпизодично описательно дискретно бессильно и в лучших своих проявлениях представляет собой не более чем эмпирику, а то и просто фейки.

Разумеется, возвращение к целостному политико-экономическому знанию, задача не простая. Однако, усложнение объекта и очевидное усиление его системности фактически не оставляет научному сообществу другого выбора, так как крайне необходимо возвращаться ко взаимоувязанной смысловой и производной субординации экономических знаний и их «матрешечной» взаимообусловленности. От целого к части, от системы к архитипичному набору элементов и типологии их взаимосвязи, к конкретному экономическому факту, событию, явлению, процессу, самый короткий путь. От эмпирики и хаотического взаимодействия элементов, дорога к смыслу и содержанию как показывает логика эволюции объекта, путь самый длительный и противоречивый. Цена вопроса, колоссальная утрата эффективности и эпохальные потери богатства.

Нельзя не сказать и о крайней необходимости возврата методологии к генетической взаимосвязи политэкономии и философии. Пожалуй, это главная проблема, так как именно философская понятийно-категориальная база объективно формирует основу политико-экономической методологии и придает всей системе категорий, явлений и закономерностей столь ей недостающую сегодня целостность и причинно-следственную факторную логическую предопределенность.

ИСТОКИ ОГОСУДАРСТВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ

В ходе Первой Мировой войны происходит стремительное огосударствление экономики воюющих стран. Война оказалась чрезвычайно долгой и разрушительной. Это стало неожиданностью для всех воюющих стран. Дело в том, что опыт прошлых войн (франко-прусской, балканских) заставлял ожидать обратного. Однако достигнутый высокий уровень военной техники не позволял получать быстрых военных успехов на фронтах Первой Мировой войны.

Для мобилизации ресурсов правительства воюющих стран вынуждены были отказаться от рыночных методов регулирования экономики в пользу командных. В Германии и Великобритании этот процесс охватил как отрасли промышленности, так и сельского хозяйства.

1. Командные экономики военного времени (1914-1918)

В Германии уже в августе 1914 г. был создан военно-сырьевой отдел при военном министерстве, а в 1915 г. началось принудительное с индустриализация отраслей (угольной, обувной, табачной и др.). С 1916 г. стал реализовываться «план Гинденбурга». В Великобритании с 1914-1915 гг. начинается введение госконтроля на транспорте и военных заводах, в 1915 г. создается министерство вооружений, а в 1917 г. вводится госконтроль над угольной промышленностью.

Огосударствление коснулось и сельского хозяйства. В Германии в феврале 1915 г. была введена хлебная норма, а в 1916 г. - карточки на продукты и одежду, началась «продразверстка». В Великобритании с 1916 г. началось нормирование продуктов, а в 1917 г. была введена государственная закупка сельскохозяйственной продукции.

В 1917 году пек солдата был рассчитан: германского на 2500 калорий в день, британского на 3800, а американского на 4200.

Важной чертой огосударствления экономики стала милитаризация труда. В июне 1915 г. в Великобритании был издан закон «О военном снабжении» (запрет стачек и др.). Еще дальше пошла Германия, где в декабре 1916 г. была введена трудовая повинность для мужчин 17-60 лет [6].

Перед войной (в 1914 г.) США имели чистый долг перед странами Западной Европы в 3 млрд. долл.: 5,5 млрд. – инвестиции европейцев в американские ценные бумаги, 2,5 млрд. – капиталы США в др. странах).

К 1919 г. США впервые стали чистым кредитором. Великобритания была чистым кредитором до войны, но отказ России платить долги превратил ее в должника. Германия и др. проигравшие страны не имели долгов, т.к. не имели доступа к основному рынку капитала (США), но должны были заплатить огромные репарации [8, 254].

После войны союзники должны были США 10,4 млрд. долл. К 1921 году европейская задолженность США достигла 15 млрд. долл.

2. «Вторая тридцатилетняя война»: трансформация мировой банковской системы.

Уинстон Черчилль назвал период с 1914 по 1944 г. «второй тридцатилетней войной», подчеркивая тем самым зависимость между изменениями, произошедшими в годы Первой мировой войны, годами Великой Депрессии и Второй мировой войны [7]. Следствием неравномерности экономического развития в начавшемся процессе глобализации и либерализации стала первая мировая война. Попытка восстановить монетарную систему, разрушенную в годы Первой мировой войны, привела к Великой Депрессии, а она, в свою очередь, к развитию нацизма и Второй мировой войне. Основными чертами существовавших до Первой мировой войны финансовых систем было:

- множество частных коммерческих банков;
- финансируемая, в основном экспортом, открытая экономика;
- приверженность золотовалютному стандарту;
- ограниченное влияние государства;
- отсутствие глобальных финансовых институтов.

Результатом желания государства защитить банки от различных рисков стало создание неустойчивой банковской системы и, как следствие, рост бедности и экономическая нестабильность, ярким проявлением которой стала высокая инфляция. Все это способствовало разрушению той институциональной базы, на которой основывалась прежняя мировая экономика.

Появление трех центральных банков (федеральной резервной системы, европейского центрального банка и банка Японии) способствовали существенному уменьшению уровня инфляции. Изменение в регулировании банковской системы, национализация центральных банков и ограничение их

функций, а так же защита банков от риска, как обязанность государства, начавшаяся в США в 1934 году, постепенно распространилась по всему миру. Монетарная политика, как в США, так и во всем мире потеряла свою ориентированность на долгосрочный период. Попытка реализовать Бреттон-Вудское соглашение привела к рождению Международного Валютного Фонда и Всемирного Банка, которые стали активными участниками формулировки решения макро- и микроэкономических проблем как в развитых, так и в развивающихся странах. Тем не менее, нестабильность Банковского сектора привела к замедлению развития. Поддержка МВФ способствует тому, что неплатежеспособные и рискованные банки заимствуют средства, что привело к кризисам в Мексике, ряда азиатских стран и России. Были ли возможны такие институциональные изменения в 1914-1944 г.г.? Предложение золота настолько ограничено, что даже без влияния этих шоков от политики золотомонетного стандарта пришлось бы отказаться. Сторонники политического детерминизма полагают, что нарушение обязательств долгосрочной монетарной политики является неминуемым результатом распространения демократии и ее давления на политическую жизнь общества.

Страхование вкладов, изменение роли банковской системы по всему миру, создание МВФ и Всемирного Банка были институциональными изменениями, причинами которых являлись шоки. Несомненно, что финансовые институты, существующие в современном мире, во многом были определены особой историей так называемой второй 30-ней войны.

Следует подчеркнуть, что финансовая система, сложившаяся после 1914-1944 гг. не статична. Все меняется в современном мире в условиях обостряющихся процессов глобализации. Некоторые реформы в современной экономике сложно не только предсказать, что и определить. Но, возможно, именно они станут теми шоками, которые повлияют на экономическую историю в будущем.

Опыт первой мировой войны и попыток выйти из Великой депрессии означал начало перехода от чисто рыночной экономики к смешанной и оказался чрезвычайно заманчивым для большевиков при строительстве новой экономики в Советской России.

3. Военный коммунизм

Еще до революции, в сентябре 1917 года, В. И. Ленин формулирует основные принципы, ведущие к огосударствлению экономики. В условиях надвигающегося голода и полной бездеятельности правительства он выдвигает идеи национализацию банков, синдикатов, отмены коммерческой тайны, принудительного объединения в союзы, государственное регулирование потребления. Тем самым создаются предпосылки для будущего социалистического огосударствления экономики под предлогом борьбы с финансовым крахом.

Неслучайно, что после Октябрьской революции 1917 года, была предпринята прямая попытка к переходу к военному коммунизму. "Военный коммунизм" представлял собой попытку применения в интересах победившего пролетариата отдельных форм государственно-монополистического регулирования в стране "средне-слабого" капитализма. Октябрьская революция создала условия для формального обобществления производства: замены частной собственности на средства производства государственной и ведения производства по общему плану в интересах всего общества. В экстремальных условиях, созданных первой мировой и гражданской войнами, стала необходима централизованная продовольственная диктатура. Военный коммунизм покоился на двух китах централизованной продовольственной диктатуре и милитаризации труда.

Централизованная продовольственная диктатура выразилась в Декрете о продразверстке, согласно которому, крестьян обязали сдавать государству «излишки», т.е. все, что превышало 12 пудов зерна на едока, необходимых ему для посева и еды. Наркомпрод распределял собранное продовольствие и сельскохозяйственное сырье по губерниям.

Милитаризация труда выражалась в том, что мобилизованным оказалось все взрослое население страны. Призыву подлежали мужчины и женщины в возрасте от 18 до 40 лет; Детский труд (с 14 лет) использовался как исключение; Женщины с четырьмя и более детьми освобождались от всеобщей трудовой повинности; Мобилизация осуществлялась по годам рождения, через биржи труда и специальные агентства Главкомтруда [3, 109]. Однако, с самого начала возникло дезертирство. На IX съезде РКПб Л.Д. Троцкий говорил о том, что из 1 150 тысяч рабочих 300 тысяч уже дезертировали [1, 93]. Главной причиной дезертирства была низкая оплата труда. Лишь в Москве, по данным Госкомтруда, она составляла 50% физиологического минимума, тогда как в других городах она составляла лишь 23% [4, 172]. Она предопределила рост нелегального рыночного сектора. Поэтому, уже в условиях военного коммунизма возникает дихотомия натурального государственного централизованного сектора и партикулярного рассеянного рынка, которая стала типичной чертой социализма.

Политика НЭПа способствовала возрождению рыночных отношений, однако пример "военного коммунизма" не прошел бесследно. Ведь именно в этот период рабочий контроль и учет впервые пе-

перос в систему государственного регулирования производства, произошло создание основ будущей иерархической системы управления. Практика "военного коммунизма" показала чрезвычайные возможности административно-командных методов управления. Их первоначально пропагандировал Л.Д. Троцкий и фактически взял на вооружение И.В. Сталин. В период форсированной индустриализации и сплошной коллективизации происходит формирование административно-командной системы.

В конце 20-х годов началось чрезмерное (не основанное на реальном уровне обобществления производства) огосударствление экономики. Вытеснение частного сектора осуществлялось не столько экономическими, сколько внеэкономическими мерами. "Чрезвычайные меры становились не исключением, а правилом, способствуя формированию административно-командной системы. Стихийные рыночные механизмы, казалось, слишком медленно создают условия для нового общества. Революционное нетерпение молодого рабочего класса было умело использовано И.В. Сталиным и его ближайшим окружением. Псевдореволюционные призывы, авантюристические обещания построить светлое социалистическое общество всего за несколько лет упорного труда сделали свое дело [2, 78-107].

Литература.

1. Девятый съезд РКП(б). Протоколы. М.: Росполитиздат. 1960.
2. Нуреев Р. М. Россия: особенности институционального развития. Москва, Норма. Инфра-М 2017, с. 78-107
3. Нуреев Р. М., Латов Ю.В. Экономическая история России (опыт институционального анализа) М.: КНОРУС. 2016
4. «Кульминация военного коммунизма» «Экономика и организация промышленного производства» 1989 №1 С. 172
5. Feinstein, C. H., Temin, P. and Toniolo, G., The European Economy Between the Wars. Oxford: Oxford University Press, 1997
6. Harrison M, Broadberry S *The Economics of World War I*. Cambridge: Cambridge University Press. 2005.
7. History Matter: Essays on Economic Growth, Technology, and Demographic Change. Ed. by William Sundstrom, Timothy Guinnane, Warren Whatley. Stanford University Press; First edition, 2003.
8. Keynes J.M. The Economic consequences of the peace. Edinburg, 1919. С. 254.

Сидоров В.А.

МОНОПОЛИЯ КАК РАЗВИТАЯ ФОРМА ПРОТИВОРЕЧИЙ КАПИТАЛА

В экономической литературе монополия рассматривается главным образом в плане анализа противоречий между монополией и лежащими за ее пределами факторами: между самими монополиями, между ними и немонополистической средой, между ними и наемными работниками. Менее исследованы внутренние противоречия монополистической формы хозяйствования.

Количественное увеличение масштабов производства в определённый момент потребовало качественных изменений в его капиталистической форме. Высококонцентрированное производство по своему характеру является массовым производством и рассчитано на массовый рынок сбыта. Система, которую представляет собой крупномасштабная хозяйственная единица, может функционировать наиболее рациональным (с точки зрения достижения главной цели – прибыли) образом лишь при обеспечении стабильных связей с другими субъектами экономических отношений. Такую стабильность дает только регулирование внешней среды со стороны капитала. Объективная необходимость регулирования возникает одновременно с возможностью ее реализации: концентрация достигает такого уровня, что немногим гигантским предприятиям легко прийти к соглашению между собой. Совершается качественный скачок – капитал приобретает монополистическую форму. Таким образом, возникновение монополии обусловлено необходимостью расширения рамок капиталистической формы производства, ставших узкими для реализации мотива жизнедеятельности капитала.

Концентрация опосредует это превращение в форме, однако ее изменение не меняет сущности капитала. Будучи специфической формой этой всеобщей сущности, монополия удерживает в себе основные ее определения и как таковая сохраняет в себе все признаки капитала. Таким образом, в монополии противоречие капитала, с одной стороны как бы «снимается», а с другой стороны – воспроизводится на новом уровне.

Остановимся на этих двух сторонах такого диалектического движения. Монополистическая форма несколько раздвигает внутренние пределы капитала. Объединяя труд в масштабах огромных хозяйственных единиц, монополизировав наиболее развитые элементы производительных сил, новейшие достижения научно-технического прогресса, квалифицированную рабочую силу, монополисти-

ческий капитал овладевает новыми потенциями высокоразвитого общественного труда. Тем самым в огромной степени расширяет пределы эксплуатации наемного труда. Одновременно, регулируя отношения в сфере обращения, монополия воздействует на общественный спрос в сторону его увеличения по отношению к произведенным монополией товарам.

Современная монополия представляет собой гигантское многоотраслевое объединение, в котором отдельные предприятия связаны между собой по большей части как звенья единого производственно-экономического комплекса. Отношения между предприятиями, объединенными в монополию, складываются не через стихийный рынок, а путем планомерных внутрифирменных соглашений. Поэтому в некоторой «зоне» общественного производства, определенной масштабами концентрации в рамках монополистической единицы, возобновление и расширение производства не стоят в непосредственной связи с реализацией продукта. Данный момент, в частности, прослеживается в системе трансфертных цен, структура и уровень которых определяются не столько фактическими затратами, сколько задачами планирования общекорпорационной политики (например, перераспределение прибыли и ресурсов внутри корпорации, изменение внутренних пропорций между видами производства, стимулирование управленческой деятельности и т. п.). Реализация продукта внутри корпорации не предполагает обязательной оплаты содержащихся в нем полных затрат, а сама трансфертная цена выступает как орудие внутри фирменного планирования и управления. В этих границах стоимостная форма продукта не является условием возобновления производства. Её необходимость возникает, как только продукт выходит в сферу отношений обособленных производителей.

Переход капитала в монополистическую форму принимает вид отрицания товарной формы отношений не адекватными природе капитала формами связи в общественном производстве, опосредованными элементами планомерных отношений, что оказывает определенное влияние на систему капиталистических отношений в целом, находя внешнее выражение в глубокой и устойчивой диспропорциональности в экономике. Примером такой диспропорциональности может служить положение в автомобильной промышленности, где производство давно уже направляется всего лишь несколькими монополиями. Итогом монополистического контроля отрасли явилось перенасыщение национальных и международного рынков автомобилями и как следствие – недоиспользование производственных мощностей, массовые увольнения. Чрезмерное разбухание автомобильной промышленности вызвало огромный спрос на нефтепродукты, способствовавший развитию энергетического кризиса и загрязнению окружающей среды. Все это обнаруживает, что рыночный механизм перестает обеспечивать нормальное функционирование капиталистической системы. Возникает настоятельная необходимость общественного управления производительными силами на уровне экономики в целом. Ситуация столь очевидна, что рождает экономической мыслью различные рецепты усовершенствования хозяйственного механизма. Таким образом, движение капитала через неадекватные ему формы содержит в себе потенциальный момент уничтожения его противоречия, а значит, и самого отношения, которому данное противоречие присуще. Но в то же время не адекватные капиталу отношения, развивающиеся с его переходом в монополистическую форму, несут в себе момент сохранения старой сущности, сохраняя ее противоречия. Это прослеживается как во внутренних, так и во внешних взаимоотношениях монополистического капитала и других агентов экономических отношений.

Во внутренних взаимоотношениях, при изменении их характера, планомерные связи вместо товарных, рыночных определяются исходя из сугубо капиталистических мотивов поведения. Деятельность каждого из подразделений индивидуального монополистического капитала, в конечном счете, прямо или косвенно получает оценку с точки зрения того, в какой мере она способствует обеспечению самовозрастания монополистического капитала, сохранению преимуществ в производстве, монопольного положения на рынке. Эффективность работы каждого «планового звена» обуславливается, в свою очередь, эффективностью эксплуатации наемного труда. Это обстоятельство является главным условием, материальным основанием функционирования монополистического капитала в целом и в то же время воспроизводится как его собственный результат. Во внешних взаимоотношениях с другими капиталами, где монополия заменяет свободную конкуренцию экономическим господством и подрывает товарные связи своим регулирующим действием, она тем не менее, выступает как частный агент товарных отношений. Она захватывает господствующее положение на рынке, укрепляя свои позиции в сфере производства и обмена товаров как экономические преимущества частного товаро-производителя.

Таким образом, возникающие с появлением и развитием монополий новые формы экономических отношений, подрывающие имманентные связи капиталистической системы, являются одновременно формами утверждения ее глубинных сущностных связей, они есть методы приспособления системы к новым условиям существования и потому являются необходимыми условиями ее выживания.

В то же время монополия сохраняет противоречие капитала. В монополии сохраняется свойственный капиталу внутренний предел. Цели капитала (и в его новой форме) выражают интересы самовозрастания стоимости, а не определяются общественными потребностями. И для капитала-монополии средство достижения цели – развитие производительных сил – вступает в конфликт с его целью. Для монополистического капитала свойственное капиталу вообще ограничение производства его узким мотивом – прибылью, приобретает специфическое дополнительное ограничение: экономическая реализация монополии становится возможной при сознательном ограничении размеров производства как по сравнению с существующим платежеспособным спросом на данную продукцию, так и по сравнению с уже созданными производственными возможностями.

Ограничения производства могут выступать в разнообразных конкретных формах: прямое сокращение производства по сравнению с возможным при уже имеющихся мощностях (в том числе и в условиях высокой рыночной конъюнктуры), косвенное сокращение как результат недопущения других капиталов к факторам производства. Поддерживая на рынке относительно высокий спрос на свою продукцию, монополия устанавливает необходимые для достижения ее целей пропорции: равновесие спроса и предложения под регулирующим действием монополистического капитала достигается на уровне, при котором общественный спрос не удовлетворен, а возможности производства не используются полностью. Лишь в этих условиях монополистическое отношение, во-первых, экономически реализуется, т. е. создается возможность устанавливать и поддерживать высокие цены и получать таким путем монопольную прибыль, а во-вторых, воспроизводится, поскольку новые конкуренты не допускаются к монополизированным условиям производства и тем самым монополии закрепляют за собой преимущества в их использовании. Иными словами, «планомерное» ограничение производства – условие сохранения самой монополистической формы капитала.

Таким образом, внутреннее противоречие капитала в монополии постоянно воспроизводится на новом уровне – его самовозрастание, возможности которого гигантски расширяются на более высоком этапе обобществления, сознательно и целенаправленно сдерживается самим капиталом во имя обеспечения его сохранения и воспроизводства в монополистической форме. Свойственное капиталу вообще противоречие цели и средства в монополии приобретает, следовательно, остроконфликтный характер.

Подобное превращение условий существования монополистического капитала в его собственный предел находит внешнее выражение в том, что монопольные позиции обеспечиваются лишь ценой подрыва основ существования других форм капиталистического производства.

Стремясь подчинить себе мелкие и средние капиталы, монополия подрывает их обособленность, что является необходимым моментом капиталистического хозяйствования. Примером такого рода отношений может служить субподрядная система. Почти каждая крупная корпорация окружена целым созвездием средних и мелких фирм, работающих по ее заказам. Во многих случаях подобные фирмы-сателлиты самостоятельны лишь юридически, экономически же они являются придатками монополий. Они получают сырье, средства производства от головной корпорации, которая определяет для них также объем производства и цены. Не имея выхода на свободный рынок, фирмы-сателлиты функционируют, по существу, в нормативных условиях и уже не являются обособленным капиталистическим предприятием в прежнем смысле. Их существование целиком зависит от произвола монополии. Монополии оттесняют более мелкие капиталы на периферию бизнеса в менее прибыльные виды производств или в сферу обслуживания крупнейших корпораций. Через систему монопольных цен и тарифов они перераспределяют в свою пользу часть прибыли, что ограничивает реализацию мотива частного предпринимательства для немонополистических капиталов.

Влияние монополий становится подчас настолько сильным, что современные высокоразвитые государства, опасаясь социальных конфликтов, вынуждены принимать меры для спасения и охраны мелкого и среднего бизнеса. К примеру, в США государство ежегодно заключает контракты с мелкими предпринимателями на значительные суммы. Так, в 2015 г. объем контрактов составил 28 % от общей величины соглашений с деловым миром.

Поскольку монополистическая форма не устраняет внутренний предел капитала, а воспроизводит его на новой основе, постольку она выступает как тормоз развития общественного производства. Данная функция монополистической формы в масштабах общества проявляется различным образом, прежде всего в прямой задержке развития производительных сил. Установление монопольных цен до известной степени устраняет побудительные причины к техническому и, следовательно, ко всякому прогрессу вообще.

Монополия порождает также специфические формы расточительства общественных ресурсов: растущая недогрузка производственных мощностей, вызванная ожесточением конкурентной борьбы

огромные затраты на рекламу, на «дифференциацию» продукта, ускоренная амортизация и т. п. Все эти затраты, способствуя обогащению отдельных монополистических капиталов и сохранению их преимуществ, как правило, не служат увеличению производства общественного богатства в целом. Потеря ресурсов, происходящая в таких случаях, есть торможение развития производительных сил в виде их прямой растраты.

Действительным разрешением противоречия капиталистического отношения может быть лишь переход к новой общественной форме производства.

Литература

1. Маркс К. и Энгельс Ф. Немецкая идеология. Критика немецкой философии в лице ее представителей Фейербаха, Б. Бауэра и Штирнера и немецкого социализма в лице его различных пророков. Соч. Изд. 2, т. 3, с. 225.
2. Маркс К. и Энгельс Ф. Капитал. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Соч. Изд. 2, т. 25, ч. 1, с. 283-284.
3. Сидоров В.А. Модернизация гуманистического базиса рыночного хозяйства // Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: монография / под ред. В.А. Сидорова, Я.С. Ядгарова, В.В. Чапли. Краснодар, 2016.
4. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Я.С. Ядгарова, В.А. Сидорова, В.В. Чапли. Краснодар, 2015.
5. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней / под ред. Сидорова В.А., Ядгарова Я.С., Чапли В.В. Краснодар, 2016.
6. Чередниченко Л.Г., Ядгаров Я.С., Сидоров В.А. Анализ рыночного хозяйства в контексте эволюционных и воспроизводственных аспектов // Экономист. 2016. № 8.
7. Scherer F.M. Industrial Market Structure and Economic Performance. Chicago, 2015, p. 408.
8. Averitt R.T. The Dual Economy. The Dynamics of American Industry. N.Y., 2016.

Степанов К.А.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ: МЕЖДУ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ И ПРОТЕКЦИОНИЗМОМ. К 160 – ЛЕТИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УКАЗАТЕЛЯ И. В. ВЕРНАДСКОГО

В этом году исполняется 160 лет с момента выхода «Экономического указателя», еженедельного издания, посвященного хозяйству и государствоведению. В связи с этим событием особое внимание привлекает к себе личность Ивана Васильевича Вернадского – видного отечественного ученого - экономиста, просветителя, издателя и публициста.

Как ученый-экономист Вернадский был, прежде всего, историком экономической науки, а его блестящее описание, систематизация и классификация экономической мысли в «Очерках истории политической экономии»[3], протянуло нить от Античности до середины XIX века остается непревзойденной и в наши дни. Являясь последователем манчестерской школы политической экономии, в то же время, он был государственным, видевшим в экономических моделях А. Смита, Д. Рикардо и Д. Милля, прежде всего, практическое значение для развития народного хозяйства России. Ему принадлежат такие работы, как «Политическое равновесие и Англия», «Романское начало и Наполеониды», «Очерк теории потребностей», «Очерк истории политической экономии», «О мене и торговле» и многие другие сочинения.

В то же время, причислять Вернадского к западному либеральному течению можно лишь с большой оговоркой. Содержание «Экономического указателя», блестящий перевод монографии экономиста и статистика, профессора Петербургского университета, действительного статского советника, члена Государственного Совета Российской империи Л. В. Тенгоборского «О производительных силах России» [12], и книги А. К. Шторха, академика Императорской Петербургской академии наук, «Курс политической экономии, или изложение начал, обуславливающих народное благоденствие» [13] свидетельствуют о стремлении Вернадского к широкой популяризации достижений отечественной экономической школы.

Иван Васильевич оказал огромное влияние на формирование мировоззрения молодого Владимира Вернадского, который, по сути, продолжил дело своего отца задумав «Труды по всеобщей истории науки» и «Труды по истории науки в России», «Очерки по истории современного мировоззрения» [1].

В свою очередь, перевод И. В. Вернадским монографии Л.В.Тенгоборского «О производительных силах России», послужил, уже ставшему академиком, Владимиру Ивановичу Вернадскому в качестве отправной точки для целей организации Комиссии по естественным производительным силам при Академии наук в 1915 году.

Переехав в Петербург на службу в министерство внутренних дел в 1856 году, И.Вернадский сочетает работу чиновника по особым поручениям с профессорской работой в Главном педагогическом институте и Александровском, бывшем Царскосельском, лицее, активно занимается издательской деятельностью.

Несмотря на обширную историографию проблема зарождения и становления отечественной либеральной мысли еще недостаточно изучена. Дискуссионными остаются вопросы о составе ее представителей, их влиянии на развитие отечественной экономической мысли и принимаемые решения в управлении государством.

Казалось, что выходом из проблемы станет изучение отечественной периодики в качестве основного источника, однако, как небезосновательно отмечает Репинецкий [9, 21] и здесь наблюдались существенные расхождения. Так, если Китаев [6] сделал основной упор на изучение материалов «Русского вестника», то остальные исследователи обращались к отдельным программным статьям сборников «Голоса из России» [8], [5] и не изучали другие издания как целостный памятник либеральной мысли. Журналам «Атеней» и «Отечественные записки» в качестве печатных органов российской либеральной общественности уделялось еще меньше внимания. «Экономический указатель» остается практически обойденный вниманием, несмотря на то, что является единственным проводником фритрейдерства в России [9, 31], одновременно демонстрируя свою сопричастность к мировоззрению лиц проводивших официальную политику государства.

Первый номер «Экономического указателя» вышел в свет в январе 1857 года. В заглавной статье «Значение природы в государственном хозяйстве» [14] Вернадский задает тон изданию на будущее, ставит вопрос, на который пытаются найти ответ и современные исследователи, представители новой институциональной экономической школы: «Отчего же происходит эта печальная судьба многих государств, поблекших прежде, нежели того можно было ожидать, судя по первым действиям их?» [14, 1].

Вернадский определяет еженедельник в качестве защитника частной собственности, народного труда, практической науки, но, прежде всего, обеспокоен ее практическим применением. «Развитие вещественных и духовных сил великого отечества нашего – России посредством верно-направляемого, самостоятельного труда и специального, но в тоже время просвещенного образованием знания, этого основания истинной нравственности, - вот слова, которые могут служить выражением его («Экономического указателя», прим. ред.) стремлений» [17].

Будучи сторонником трудовой теории стоимости, Вернадский предугадывает значение капитала иного рода – капитала знаний: «Одно из важнейших условий процветания каждой отрасли промышленности, без сомнения, заключается в капитале невещественном (духовном): специальные познания в предмете труда». Далее, Вернадский отмечает ведущую роль государства в организации образования, что «приобретение этих познаний в условиях разрозненности интересов, на фоне неверного представления о потребностях, слабость экономического состояния отдельных граждан – попечение часто лежит на общественной власти».

В 1858 году Вернадский задумывает создать общество помощи образованию и учреждает первое акционерное общество распространения чтения в России [18]. Среди обозначенных целей общества он видит «в устроивании библиотек, издании книг и брошюр по умеренным ценам, издании детской литературы». «Грамотность и охоту к чтению мы считаем поэтому первым признаком образования и лучшим ручательством всесторонних успехов народа...». «Распространение чтения поэтому, в наших глазах – святое дело» [20].

Вернадский один из первых отечественных экономистов уделяет внимание роли внешней торговли. «Внешняя торговля содействует к возвышению уровня народного сознания и народной энергии до общечеловеческого значения; утверждает на незыблемых основаниях народное преуспеяние и народное образование, доставляя ему и образцы для подражания, и материал для изучения, и предметы для сравнения».

Публикации «Экономического указателя» обращают внимание читателя на необходимость развития железнодорожных, морских путей сообщения, на то, что государство российское не может иметь узкие задачи и должно иметь вектор развития на Тихоокеанский регион, в котором заложен значительный потенциал мировой торговли. Без торговли, пишет Вернадский, «связь между нациями ослабевает, народные способности, лишённые поддержки и соревнования, отупеют, дурные страсти уз-

кого эгоизма получают большую силу, грубое невежество и сонливое самодовольство займут место образования и пытливости, и все общество представит безотрадный вид окаменелости и умственного застоя» [2, 58].

Вне всякого сомнения, Вернадский был ярким противником протекционизма, яростно отстаивал принципы личной свободы, свободного труда - труда свободных людей. Либерализм, по мнению И Вернадского, отвергает всякое вмешательство власти в экономические дела; т.е. предполагает свободу действий насильственному порядку, а протекционизм, по его мнению, составляет переход от меркантилизма к либеральной школе» [14, 14].

«За стенами протекции и запретов не возрастет энергическая воля, не окрепнет народный характер. ... Не в защите, а в труде кроется зародыш народного благосостояния; не в привилегиях, а в знании и науке – его сила; не в насилии, а в нравственности – его развитие» [16, 159].

Отмечая роль государства Вернадский подчеркивал, что «истинные способы сего управления должны состоять более в отвращении препятствий, нежели в точном и побудительном предписании путей, коими должна шествовать промышленность. Здесь скорее найти и указать их может частная польза, нежели закон» [2,30].

Экономическое процветание Вернадский увязывает с многообразием форм, целей и видов занятий, позволяющих раскрыться во всем своем многообразии: «Чем более различные общества-товарищества дробятся по различию целей и приемов, и чем на большую местность и на большее число особей распространена их деятельность, тем вероятнее их успех и тем благодетнее их влияние» [2, 58].

Спустя сто шестьдесят лет, идеи протекционизма находят свою благодатную почву. Испытывая на себе последствия непродуманной, неподготовленной институциональными преобразованиями, примитивной по воплощению либерализации советской экономической системы по западному образцу, перед российским обществом опять встает вопрос выбора пути развития. Опять мы слышим знакомые тезисы об особенном, национальном пути, о защите производителей, о программах правительства по реализации мер экономического стимулирования.

В начале двухтысячных мы увлеклись удвоением ВВП, которое сменяется модернизацией и инновационным развитием, «Концепция долгосрочного социально-экономического развития 2020» ставит цели перехода от экспортно-сырьевого к инновационному развитию, стать «ведущей мировой державой XXI века», «из рукова» появляется Концепция пяти «И» - институты, инвестиции, инновации, инфраструктура и интеллект, а в результате мы получаем сдержанные предложения «От бюджета стагнации к устойчивому росту экономики» [11].

Крупные российские компании далеки от того, чтобы стать центрами инновационного развития мирового уровня [7], а *число средних предприятий за период 2010 – 2014 г.г. уменьшилось с 25,2 тыс. до 13,7 тыс. Что касается малых предприятий, то тут ситуация, по сведениям Росстата, картина выглядит еще более удручающей.* Число малых предприятий в России сократилось на 69,8 тыс.: в первом полугодии 2015 года их было 242,6 тыс., а в первом полугодии 2016 года стало 172,8 тыс. [10].

Обращение к либеральным взглядам середины девятнадцатого века через призму анализа периодических изданий, таких как «Экономический указатель» И.Вернадского, может не только привлечь внимание молодого исследователя, но и послужить стимулом к более глубокому осмыслению истории России, сыграть свою роль в поиске реалистичной модели социально-экономического развития, помочь ответить на вечный вопрос о способах управления народным хозяйством в целях обеспечения устойчивого экономического роста.

Литература

1. Вернадский В. И., Труды по всеобщей истории науки – 2-е изд. – М: Наука, 1988, 336 с.
2. Вернадский И., О внешней торговле, «Русский Вестник», 1856 год, № 2.
3. Вернадский И., Современный вопрос, Экономический указатель, с. 159.
4. Виленский Н.А., Голоса из России. // Отечественная история с древнейших времён до 1917 года. М., 1994. Т. 1. с. 587.
5. Китаев В. А., Либеральная мысль в России (1860 – 1880 гг.). Саратов: Изд. СГУ, 2004. С. 358;
6. Комаров В., Стратегия экономического развития: время обновить парадигму?, Экономическая политика. 2015. Т. 10. № 6, с. 24-39.
7. Нечкина М. В. «Голоса из России» – памятник общественного движения середины XIX в. // Голоса из России. Репринтное издание. М., 1975. Т. 4. с. 5 – 24.
8. Репинецкий С.А., Формирование идеологии российского либерализма в ходе обсуждения крестьянского вопроса публицистикой 1856 – 1860 годов. Москва – Самара: Издательство СамНЦ РАН, 2010. – 351 с.
9. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России. 2015. Росстат. - М., 2015. – 96 с.

10. Столыпинский клуб, <http://stolypinsky.club/2016/12/07/stolypinskij-klub-raskritikoval-proekt-byudzheta-na-2017-2019-gg/>.
11. Тенгоборский Л. В., «О производительных силах России», СПб., 1854-1858г.г.
12. Шторх А. К., «Курс политической экономии, или изложение начал, обуславливающих народное благоденствие», СПб., 1881 г.
13. Экономический указатель, № 1, 1857 г.
14. Экономический указатель, № 2, 1857 г., с. 58.
15. Экономический указатель, № 7, 1857 г., с. 159.
16. Экономический указатель. № 45. 1857 г., с. 1049
17. Экономический указатель, № 88, 1858 г.
18. Экономический указатель, № 91, 1858 г.
19. Экономический указатель, № 100, 1858 г., с. 974.

Чапля В.В.

ДИАЛЕКТИКА ОТНОШЕНИЙ КОНТРОЛЯ

Одной из важнейшей задач, стоящих перед учеными экономистами, является формирование целостной системы взглядов на природу неформальных экономических отношений, ярким проявлением которых, является теневая экономика.

Рост теневой экономики обычно связывают с рядом факторов: неадекватность налоговой политики, несовершенство рыночного законодательства, незавершенность либеральных реформ, неэффективность государственного контроля [1].

Можно согласиться по большинству позиций с авторами, рассматривающими динамику теневой экономики в данном ракурсе, но при определенной, но все-таки серьезной поправке. Диалектика хозяйственной жизни убедительно свидетельствует, что существуют общие закономерности роста (уменьшения) теневого сектора экономики. Специфические черты лишь дополняют это общее, демонстрируют своеобразие характерное исторически сложившиеся национальные модели. Можно полагать, что факторы роста (уменьшения теневой экономики – экономические), а факторы определяющие разделения на сектора теневой экономики – правовые. Поскольку механизм воспроизводства теневой экономики является новым объектом экономического анализа, то возникает потребность в разработке специфической методологии и методики соответствующих исследований. На этом основании анализ общих закономерностей теневой деятельности приобретает особую значимость.

В сложившейся ситуации одной из задач общественных наук, в том числе и экономической теории, является изучение процесса теневизации отечественной экономики, анализ его возможных влияний на последующее развитие российского общества и необходимых мер по его минимизации. Следует отказаться от догм западной экономической науки о том, что теневая экономика есть полезный вид хозяйственной деятельности. И отталкиваясь от доказанной практикой истины, признать любые теневые процессы в любой сфере жизни общества и государства, как процессы однозначно негативные, внеэталонные, не находящие себе ни этического, ни экономического оправдания. Для решения этой задачи необходимо устранить противоборство экономических и правовых теорий, объединив усилия для достижения общей цели.

Таким образом, можно констатировать, что теневая экономика характеризуется теневыми отношениям, наиболее общим признаком которых является нахождение вне рамок эффективного контроля. На наш взгляд под контролем следует понимать властно - имущественные отношения, складывающиеся на всех стадиях общественного производства по поводу осуществления контроля и реакции на него. Это позволяет говорить о дуализме контроля, который выступает и как причина теневой экономики, и как инструмент борьбы с нею.

Необходимо различать контроль, как процесс и как результат. Теневая экономика обусловлена отсутствием либо одного, либо двух вышеназванных критериев. Отсутствие планируемого результата характеризуется наличием действий со стороны контролирующих органов (процесса), но говорит о неэффективности контрольной деятельности, это позволяет утверждать, что теневая экономическая деятельность контролируется. При этом ожидаемый эффект не достигается или достигается в не полном объеме с присущим набором негативных экстерналий.

Теневые экономические отношения обнаруживают себя уже в раннеклассовом обществе (повидимому, они начали формироваться одновременно с отношениями собственности) и на протяжении всей истории человечества были имманентны разным общественным строям и экономическим фор-

мациям, таким образом, первая на наш взгляд методологическая проблема состоит в том, что такое теневая экономика? Ведь от того, как ответить на этот вопрос зависит предмет научного анализа. Историческая свойственность теневой экономики человеческим отношениям позволяет предположить, что теневые экономические отношения представляют собой специфическую форму хозяйственного уклада, характеризующуюся неэффективностью (разбалансированностью отношений контроля. По-видимому, теневая экономика — это уклад за рамками доминирующего способа производства, а именно необходимо различать теневую экономику имманентную существующей формации и параллельно существующей и представляющую собой либо предшествующую, либо последующую. Та формация, которая характеризуется доминирующими отношениями контроля, отражается в легальной экономике, за рамками данной эффективности, ее обеспечивают, в размере до целого, системы отношений контроля прошлых и будущих формаций, таким образом у теневой формы экономических отношений есть все шансы выиграть гонку за эффективность и стать в будущем легальной, а все предыдущие, в свой исторический отрезок времени таковыми являлись. Таким образом можно предложить еще один подход к структуре теневой экономики, теневая экономика в своем конкретном историческом развитии представлена теневыми отношениями тождественными по содержанию с легальной и этот факт вызван несовпадением производительных сил и производственных отношений. теневая экономика либо представляет опережающую форму, либо устаревшую.

Постоянно меняющаяся совокупность эталонной и теневой экономик составляют реальную экономику. Исторический опыт наглядно демонстрирует, что построение адекватных моделей реальной экономики было невозможно, так как она мало того, что включает в себя теневую, так и постоянно меняет свои границы, таким образом, построение модели реальной экономики с учетом теневой, хотя и не позволит создать полностью идентичную модель реальной экономики, но максимально приблизит нас к этому, по сравнению с другими моделями. Естественно с учетом ряда допущений. Таким образом, исторический анализ будет призван, восстановить существующие модели реальных исторических форм экономики, до целого с учетом теневой части.

Отношение контроля имеют диалектическую природу, так если предположить, что в них участвуют два субъекта, то из логики рассуждений выходит, что один является объектом контроля. Или иначе в отношениях контроля одна сторона — это субъект (кто контролирует), а другая объект (кого контролируют). Однако, рассматривая природу отношений контроля более глубоко, следует признать, что контроль исходит и от объекта контроля. Следовательно, объект активен в этих отношениях или же представляет субъектно-объектную форму участника отношений контроля. В нем в постоянной борьбе противоположностей формируются постоянно сменяющиеся формы контрольной деятельности. Как мы уже отмечали, участник отношений контроля представлен носителем экономического интереса, и в нем одновременно наличествуют два потенциала как контролера и как контролируемого. Общественные отношения есть иерархически упорядоченные исторически сложившиеся отношения контроля.

Литература

1. Болва Н.В., Салий В.В. Теневая экономика: содержание, функции, типология: Новосибирск, 1998.
2. Павленко Ф.Н. дисс. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук. — Краснодар, 2003
3. См.: Dahlman C.J. The Problem of Externality // The Journal of Law and Economics. Vol. 22 (April 1979). № 1. P. 148.

1.2. ВОЙНЫ ИЛИ КОМПРОМИСЫ: НЕИЗБЕЖНАЯ ПОВЕСТКА ДНЯ

Дядунов Д.В.

ВОЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ КОМПРОМИССЫ – ПРЕПЯТСТВИЕ УСТОЙЧИВОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ

Одним из основных потрясений начала XX в., наравне с Мировой войной и Октябрьской революцией в России, является Великая экономическая депрессия 1929-1933 гг. Экономисты, изучающие причины ее возникновения так и не пришли к единому мнению. Согласно одному подходу, причиной данного кризиса стал недостаток денежной массы. Привязанные в то время к золотому стандарту деньги ограничивали денежную массу, вместе с тем, рос товарный выпуск. В результате ограниченности денежной массы и роста выпуска возникла дефляционная тенденция, которая спровоцировала финансовую нестабильность, банкротство предприятий, массовую безработицу.

Другое объяснение связано с тем, что в США в данный период проводилась политика протекционизма. В частности, следует вспомнить принятие закона Смута-Хоули, приведшего к резкому повышению таможенных пошлин на импортные товары, вследствие чего экспорт в США стал затруднителен. В ответ европейские страны ввели аналогичные ограничительные меры, что в итоге значительно сократило объемы международной торговли и стало одной из причин превращения зарождающегося регионального кризиса в глобальный.

Сторонники марксистской экономической теории главной причиной мирового кризиса видят кризис перепроизводства, внутренне присущий капитализму. Согласно К. Марксу, главная фаза экономического цикла – кризис первоначально проявляется в сфере обращения, где происходит накопление товарно-материальных ценностей сверх обычных нормативов. Сначала образуется избыток товаров длительного пользования, затем - товаров продовольственного назначения, продукции легкой промышленности и т. п. Промышленность вначале не сокращает производства избыточных благ, а пытается снизить цены. Но, это не помогает и приходится свертывать производство. Разворачивается кризис товарного кредита – происходит массовый невозврат средств за купленные в рассрочку товары. Возникают первые банкротства – сначала в розничной и оптовой торговле, далее – в сфере производства. Чтобы избежать банкротства предприятия обращаются в банк за кредитом. Растет процентная ставка, а затем вообще прекращается кредитование. Кризис перемещается на фондовый рынок, где происходит падение курса основных ценных бумаг. Нарастает волна массовых банкротств. Кризис в сфере производства в первую очередь затрагивает II подразделение - производство предметов потребления. Далее кризис охватывает отрасли I подразделения, производящие средства производства. Возникает и растет циклическая безработица, падает платежеспособный спрос. В ходе кризиса обнаруживается моральное старение основного капитала. Происходит процесс централизации и обновления основного капитала и на данной основе осуществляется постепенный выход из кризиса.

Большинство исследователей связывают циклы и кризисы именно с динамикой инвестиций в основной капитал. Так, представитель голландской школы марксистского направления – Де Вольф связывал колебания капиталистической экономики с развитием инфраструктуры - капиталовложениями в строительство дорог, верфей и т. п. Были и иные трактовки. Например, Э. Мандель объясняет их обострением революционно-классовой борьбы, Дж. Голдштейн – факторами военного и политического характера.

В рамках последнего подхода, обращает на себя внимание тот факт, что страны, наиболее пострадавшие от кризиса, являлись ведущими военно-морскими державами (США, Великобритания, Франция и др.). В Великобритании еще с середины XIX в. расходы военно-морского ведомства значительно превосходили расходы военного министерства, а общая доля оборонных расходов в имперском бюджете достигала 35-40%. И это без учета расходов на содержание вооруженных сил в Индии. «Морские вооружения Англии, - отмечал В. И. Ленин, - особенно велики. Судостроительные заводы Англии (Викерс, Армстронг, Броун и др.) пользуются мировой известностью ... А в качестве акционеров и директоров предприятий судостроительных, пороховых, динамитных, пушечных мы видим адмиралов и знаменитейших государственных деятелей ...» [3, с. 175]. У противника Британской империи - Германии общий бюджет страны в 1911-1912 гг. составлял 2,9 млрд. марок, а военно-морской с пенсиями – 1,4 млрд. марок, или 48% общего бюджета. Во Франции этот процент был ниже, но, все равно, значителен – 29% [2]. Поэтому, в качестве одной из возможных причин экономического кризиса уместно было бы назвать практически полное прекращение финансирования военно-морских заказов начиная с 1922 г., связанное с результатами деятельности ряда международных конференций по

ограничению вооружений: Вашингтонской конференции (1921-1922 гг.), Лондонской конференции (1930 г.), Римского договора (1931 г.) и др. В этой связи, показательны, например, данные о том, как изменились военно-морские расходы США в 1922-1930 гг.: по сравнению с 1919 г. произошло их 6-кратное сокращение.

Первая мировая война не стала триумфом Британской империи, но продлила ее существование. Страна выиграла войну, но у нее не хватило сил на то, чтобы закрепить победу. Она попыталась заморозить состояние военно-морских сил достигнутым уровнем. В результате, 12 ноября 1921 г. в Вашингтоне состоялось открытие международной морской конференции, в работе которой приняли участие:

- страны, имеющие выход к Тихому океану (США, Япония, Китай);
- страны, обладающие колониями в данном регионе (Великобритания, Франция, Нидерланды, Португалия);
- страны, имеющие концессии в Китае (Италия, Бельгия).

Германия, как страна проигравшая в войне, не была допущена к участию в конференции.

Участники конференции должны были обсудить два главных вопроса: урегулирование политического положения на Дальнем Востоке и ограничение морских вооружений.

Договариваясь о разоружении, участники конференции решили принять за исходную точку существующие потенциалы флотов, а сравнение этих потенциалов производить по общему водоизмещению линкоров и линейных крейсеров – т. н. *capital ships*.

К моменту окончания Первой мировой войны состав *capital ships* ведущих морских держав был примерно следующим: Великобритания имела 52 линкора, 11 линейных крейсеров, 7 авианосцев при общем водоизмещении флота около 2,5 млн. т; США – 39 линкоров и 1 млн. т водоизмещения; Франция – 26 линкоров и 750 тыс. т; Япония – 17 линкоров, 4 линейных крейсера и 650 тыс. т; Италия – 15 линкоров и 400 тыс. т [4, с. 19].

Показательно, что окончание войны не остановило кораблестроительные программы. Так, в США действовал План морских вооружений, рассчитанный до 1926 г. План предусматривал постройку 10 линкоров, 6 линейных крейсеров и нескольких сотен более мелких судов. Япония ответила на этот план «Программой 8-8», согласно которой до 1928 г. планировалось строительство 8 линкоров, 8 линейных крейсеров и десятков других судов.

Тем не менее, 6 февраля 1922 г. договор («Вашингтонский») был заключен. Он закрепил следующие положения [1]:

- никаких новостроек *capital ships* в течение 10 лет;
- по истечении 10-летней паузы никакой крупный корабль не может быть заменен новостройкой, если он моложе 20 лет;
- устанавливается предельное водоизмещение и максимальный калибр главной артиллерии;
- определяются суммы тоннажа по классам *capital ships*;
- предусматривается, что подлежащие списанию крупные боевые корабли нельзя продавать третьим странам и что такие корабли нельзя строить для третьих стран.

США следовало отправить на слом 30 кораблей водоизмещением 850 тыс. т, Великобритании – 23 корабля водоизмещением почти 600 тыс. т, Японии – 17 кораблей водоизмещением 450 тыс. т. Всего 70 крупных военных кораблей водоизмещением около 2 млн. т, что сопоставимо со всем флотом Великобритании. Договор считался действительным до начала 1937 г.

Вашингтонский договор не установил никаких количественных ограничений в категории легких кораблей. Новый регламентирующий акт был подписан в Лондоне 22 апреля 1930 г. между Великобританией, США и Японией. Для трех держав подобным образом были установлены предельные суммы тоннажа боевых кораблей легких сил. Срок действия договора истекал 31 декабря 1936 г., после чего его, так же как и Вашингтонский договор 1922 г. предполагалось заменить новым договором. В 1931 г. такой же договор был заключен между Францией и Италией.

Десятилетняя пауза в строительстве и ограничение предельного водоизмещения остановили нормальную эволюцию военного судостроения. При договорных лимитах создать технически сбалансированный проект было невозможно. Такое ограничение развития морских вооружений и связанное с ним сокращение военных заказов (учитывая долю расходов на финансирование ВМФ в бюджетах стран), закрытие верфей, увольнение тысяч кораблестроителей и военнослужащих могло явиться одной из тех причин, за которыми последовала Великая депрессия. Крупнотоннажное военное судостроение является результатом деятельности многих отраслей народного хозяйства. Поэтому, искусственное ограничение на количественное и качественное совершенствование флота привело к тяжелейшему экономическому кризису, охватившему многие страны мира.

Литература

1. Вашингтонская конференция по ограничению вооружений и тихоокеанским и дальневосточным вопросам 1921-1922 гг. / пер. А. В. Сабанина; вступ. ст. Л. Е. Берлина. М., 1924
2. Военный бюджет / Международная военно-историческая ассоциация: [Официальный сайт]. URL: <http://www.imha.ru/1144535937-voennyu-byudzheta.html>
3. Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 23
4. Тарас А. Е. Военно-морское соперничество и конфликты в 1919-1939 гг. Минск, 2003

Мареев С.Н., Мареева Е.В.

ОКтябрьская революция и проблема единения российского народа

В либерально-интеллигентских обсуждениях причин Октябрьской революции есть и Столыпин, и Милюков, и царь с царицей и Распутиным, но нет главного действующего лица – Народа: ни крестьян, страдавших от малоземелья, ни рабочих на фабриках и заводах, которые не захотели жить по-старому. У нынешних либеральных «историков» такая категория, как «народ» отсутствует. Но в 1917 году как раз эти люди сыграли решающую роль и в Феврале, и в Октябре.

Правящая «элита» призывает нас сегодня к единению. К этому призывали все правители: чтобы народ был един и... стоял горой за них. Нам говорят, что народ расколола Октябрьская революция, но сейчас нужно забыть старые обиды и дружно встать за Святую Русь. Но чтобы объединиться, говорил один умный человек, надо сначала размежеваться. Это раньше интеллигенция была «прослойкой» между классами рабочих и колхозных крестьян. Но теперь она явно хочет стать не «прослойкой», а «элитой» с соответствующим статусом и уровнем жизни. А как живут самые нищенские 20% общества, их мало волнует.

Чтобы мириться, надо, как минимум, сказать правду, которая, прежде всего, в том, что общество сначала расколосось, а уже потом случилась революция. То есть на деле все было с точностью до наоборот. И расколосось общество не до Октября, а еще до Февраля, и даже до 1905 года. Причем не только революция стала следствием раскола общества, но и контрреволюция. Наш 1991 год и побоище 1993 года тоже стали следствием раскола. И последующие реформы вели как раз к углублению этого раскола.

Расстройство экономики также приписывают Октябрю. Хотя зависимость здесь опять же обратная: революция стала следствием расстройства экономики и государственного управления. А общее правило таково: от хорошей жизни революции не происходят. Высшая точка развития российской экономики до Революции - 1913 год. В течение войны промышленное производство, кроме военного и сельского хозяйства, падало, и в 1917 г. составляло 64,5%. Средняя зарплата упала до 53,9 %. Производство вооружений росло до 1916 г. Но в 1917 г. и оно упало. А зарплата и в военной отрасли упала до 74,8 %.

Но как раз в 1922 г. началось восстановление промышленности. И в 1927 г. был восстановлен уровень 1913 г., т.е. он был восстановлен большевиками за пять лет. А наши либералы за много лет ничего такого сделать не смогли, и «заграница» им не помогла. Зато число олигархов, генералов и академиков росло по экспоненте.

К морально-политическому единству советского народа уже в застойные годы интеллигенция относилась скептически. Хотя оно стало условием нашей победы в Великой Отечественной войне. И это после всех конфискации, раскулачиваний и посадок. А еще было два события в 20 веке, когда население Советского Союза демонстрировало воочию свое единство. Когда после Победы 9 мая весь народ вышел праздновать на улицы городов и когда Юрий Гагарин полетел в космос.

Экономику России в начале 20 века разрушила не революция, а война, затеянная царской камарильей. Для сравнения стоит сказать, что уже к 1943 г. советская промышленность нарастила производство вооружений, и по выпуску основных его видов мы догнали Германию. Царская Россия за годы войны только отставала и практически проиграла войну. И когда теперь говорят про высокий моральный дух русского воинства, то он быстро выветрился, когда солдатики поняли, что их интереса в этой войне нет. А фронтовики, которым случалось бывать в Петрограде, могли видеть через витрины ресторанов, как гуляет буржуазия.

Вот как описывает Корней Чуковский «высокий» моральный дух столичного общества перед войной с 1908 по 1912 г. «Обычно, - пишет он, - вспоминая об этом, говорят о правительственном терроре, о столыпинских виселицах, о разгуле черной сотни и т.д. Все это так. Но к этому нужно при-

бавить страшную болезнь вроде чумы или оспы, которой заболели тогда тысячи русских людей. Болезнь называлась: опошление, загнивание души, ибо наряду с политической реакцией свирепствовала в ту пору психическая; она отравила умы и чудовищно искалечила нравы. Тяжелее всего поразила она так называемых «культурных людей»...» [5, 386].

А вот что писала уже в 1916 г. будущая эмигрантка Зинаида Гиппиус: «Поражения на войне... Царь по настоянию Распутина и царицы делается главнокомандующим и каждую минуту из ставки мчится в Царское, к Распутину... Еще бы Распутину не настаивать на отставке первого главнокомандующего, Вел. Кн. Николая Николаевича, когда тот на запрос Григория, не может ли он приехать в ставку, ответил кратко: «Приезжай, повешу». Зима 15/16-го года «впятеро тяжелее и дороже прошлой». Но интеллигенция как-то осела, примолкла, точно правительство и впрямь достигло желанного «успокоения». Но в воздухе чувствовалась особенная тяжесть, какая-то «чреватость»» [3, 453]. Конечно, когда царица и Распутин «назначают» царя главнокомандующим, то есть от чего прийти в отчаяние. Того царя, которого больше беспокоил не фронт, а то, что дети заболели корью...

Дезертирство стало массовым. Так что в феврале 1918 года фронт оказался открыт на Петроград. И только Красная Гвардия, а также наскоро сформированные из остатков бегущих с фронта части, смогли остановить немцев под Псковом и Нарвой. Это стало днем рождения Красной Армии, хотя этот праздник нынешние правители у народа отняли. Якобы для того опять, чтобы не было разделения в народе.

Президент Владимир Путин предложил нам объединяющую «национальную идею»: борьба с коррупцией. А я бы предложил еще одну национальную идею: у нас нет детей-сирот. И это действительно могло бы объединить народ. А ведь с сиротством боролся, и успешно, Железный Феликс, которого повалили, хотя это было творение выдающегося скульптора Е.В. Вучетича, а значит не только символ Революции, но и наше культурное наследие.

Гегель не одобрял террор Французской революции. Кому понравится изобретение доктора Гильотена? Но вот что Гегель писал об идеологах, подготовивших революцию: «Нам легко делать упреки французам за их нападки на религию и государство; нужно представить себе картину ужасного состояния общества, бедственности, подлости, царивших во Франции, чтобы понять заслугу этих философов» [2, 447]. И далее картина бедствий и подлости этого общества. Та же картина, что и в России перед Февралем и Октябрем 2017 года. Но Французское Просвещение, подготовившее революцию, дало таких гигантов мысли, как Вольтер, Руссо, Дидро, Гельвеций и др. А наш «серебряный век» дал таких философских охранителей, как Н. Бердяев, С. Булгаков, И. Ильин.

С советским обществом случилась та же коллизия вырождения, связанная с нарастающим расколом общества. В учении О. Шпенглера, несмотря на ложную натуралистическую методологию, много правды: всякая цивилизация, достигнув высшей степени зрелости, начинает клониться к закату. Вот и общество «зрелого социализма» у нас было готово, как перезревшая груша, свалиться и разбиться вдребезги. И в преддверии того, что было названо «перестройкой», наше общество тоже поразило упадок духа, двоемыслие, двоедушие, а с другой стороны, любовь к комфорту, к хрусталам, мебели и норковым шубам.

Коллективистская мораль постепенно вытравлялась и уступала место морали собственнической, шкурной, что стало проявлять себя уже в годы хрущевской «оттепели». Советские люди обратили свой взор на Запад и увидели там разное. «Один, - как писал Егор Гайдар, - чехословацкую весну, другой - еврокоммунизм, третий - шведскую модель, все без исключения видели роскошные магазины и устроенный быт и очень мало кто - последовательно-либеральную политическую и экономическую систему. И если бы кто-то взялся объединить вместе таких разных людей, как «цеховик» из Грузии, дающий взятки секретарю обкома и мечтающий давать их дальше и расширять свое производство; правозащитник из Хельсинской группы; консультант международного отдела ЦК КПСС, советующий проводить политику «детанта»; академический историк, пытающийся разобраться в фальсификации вокруг подлинной истории КПСС; валютчик, мечтающий об отмене соответствующей статьи УК; представитель «золотой» молодежи, учащийся в МГИМО и согласный бороться с капитализмом только в его цитадели; директор, желающий самостоятельно управлять и распоряжаться доходами со «своего» завода; чиновник Внешторга, с завистью глядящий на своих богатых западных партнеров (а то и берущий у них «подарки»), - если бы кто-то объединил их всех и сказал, что объективным конечным результатом их усилий вскоре станет ликвидация всех структур, с которыми они так или иначе связаны, появление в России политической свободы, рынка, начало капитализма, как сильно бы они все удивились» [1, 133-134].

Ты хотел этого, Жорж Данден! Вот что хочется сказать в ответ на то, что правдиво описывает Гайдар. А ведь кое-кто знал, что произойдет, когда вырвутся на свободу фурии частного интереса! Но

скажи это в середине 80-х, и тебя побили бы камнями и консультанты ЦК, и студенты МГИМО, и другие образованные обыватели. Борьба шла с суловско-брежневской догматической идеологией, но имелись-то в виду вполне материальные вещи, и, прежде всего, частная собственность. Эта вожденная собственность! Но сначала надо было ликвидировать *общественную* собственность и, соответственно, сломать коллективистскую мораль. Как писал Егор Гайдар: «Необходимо вынуть из живого тела страны стальной осколок старой системы» [1, 202].

И вынули! Но живое тело страны стало, скорее, мертвым, чем живым. Чем измерить продуктивность проведенных либералами реформ, если производство разрушалось, а собственность прибывала у тех, кто делил общественное, которое теперь стало ничье. Если Октябрьская революция открыла дорогу социальному объединению народа, пусть это шло трудно и даже кроваво, то с перестройкой начался противоположный ход истории в сторону социального неравенства, а значит раскола.

Другой стороной жажды наживы может быть только эгоизм. И закономерно, что в результате реформ, которые не обошлись без крови, все мы стали друг другу *чужими*. Буржуазия, как писал Платонов, как бы вся выросла в один орган... Но этот «орган» не может быть органом труда и сопротивления. Человек теряет волю к свободе, к социальной справедливости, к социальному равенству. Человек становится покорным любым властям, лишь бы они не мешали ему потакать эгоизму как своему «основному инстинкту».

Уже не вызывает удивления то, что из стремления к материальному благополучию подростки покушаются на родителей, сын душил мать шнуром от зарядного устройства. Причина ведь для этого серьезная. У одиноких стариков отнимают квартиры. И опять же вспоминается Ж.-Ж. Руссо: "От скольких преступлений, войн, убийств, несчастий и ужасов уберег бы род человеческий тот, кто, выдернув колья и засыпав ров, крикнул бы себе подобным: "Остерегитесь слушать этого обманщика; вы погибли, если забудете, что плоды земли - для всех, а сама она - ничья!" [4, 106]. Но Гайдар, Чубайс и другие утверждали обратное: хапайте и будет вам счастье.

Может ли частнособственнический эгоизм стать основанием единства народа? Можно ли консолидировать общество, которое пережило трагедию нового разобщения, и в нем нормой стала зависть бедного к богатому, которая, как зафиксировал еще Ф. Ницше, породила особое явление морального порядка – ресентимент.

У Андрея Платонова есть персонаж - машинист Пухов. Он прослыл «жестоким человеком», потому что на гробе жены колбасу резал. А делал он это потому, что в его убогом жилище даже стола не было, на котором можно было бы порезать колбасу и помянуть любимую жену. Сегодня предлагают объединиться в любви к Святой Руси машинисту Пухову и олигарху Прохорову. И понятно, что идея такого единения – фиговый листок, прикрывающий социальный раскол в российском обществе. И чем он кончится, вопрос открытый.

Литература

1. Гайдар Е.Т. Государство и эволюция. Дни поражений и побед. М.: Евразия, 1995, С. 133-134.
2. Гегель. Лекции по истории философии. Книга третья. СПб.:Наука, 1994, С. 447.
3. Мережковский Д.С. 14 декабря, Гиппиус З.Н. Дмитрий Мережковский. Роман. Воспоминания. М.: Московский рабочий, 1991, С. 453.
4. Руссо Ж.-Ж. Об общественном договоре. Трактаты.- М.: КАНОН-пресс, Кучково поле, 1998. С. 106
5. Чуковский К. Современники. Портреты и этюды. М.: Молодая гвардия, 1962, С. 386.

Нуреев Р.М., Петраков П.К.

САНКЦИИ И АНТИСАНКЦИИ: ИЗДЕРЖКИ И ВЫГОДЫ КОНФРОНТАЦИИ

Экономические санкции стары как мир. Они стали использоваться как дипломатическое оружие еще в Древней Греции. Самым знаменитым случаем введения санкций в Древнем Мире был мегарской указ Перикла (Мегарская псефизма), принятый в 432 г. до н.э. в ответ на похищение трех аспасианских женщин. Считается, что это указ послужил одним из поводов к Пелопоннесской войне.

В средних веках экономические санкции более известны под термином репрессалии. Средневековые репрессалии обычно были локальными и краткосрочными из-за быстро меняющихся интересов стран и правителей, приводящих к краткосрочным конфигурациям торговых и военных союзов.

В новое время популярным инструментом санкций стали блокады. Морские блокады получили широкое распространение в XIX веке. Так, с 1827 по 1914 год были объявлены 21 блокада против Турции, Португалии, Нидерландов, Колумбии, Панамы, Мексики, Сальвадора и Аргентины. Блокады

объявлялись 12 раз Великобританией, 11 раз Францией, трижды Италией и Германией, дважды Россией и Австрией и даже Чили.

В XX веке санкции стали носить ярко выраженный военный характер. Большинство санкций вводили либо до начала военных действий, либо уже в процессе войны. Можно отметить антивоенные санкции Великобритании против Германии, введенные в 1914 году, в рамках которых всем иностранцам враждебных государств запрещалось въезжать и покидать Великобританию без особого разрешения. Все немцы, находившиеся в тот момент на территории Британии, должны были немедленно стать на учёт в ближайшем отделении полиции. Данные санкции так же позволяли Великобритании принимать решение о ликвидации немецких предприятий, а их собственность конфисковать (было закрыто более 500 немецких организаций).

В XX веке санкции стали применяться все чаще и чаще. Они по-прежнему носили, главным образом военный характер. Из 11 случаев, выявленных Г. К. Хафбауэром, Дж. Дж. Шоттом, К. Э. Эллиот и Б. Уэг четыре были связаны с коллективными действиями по урегулированию споров через Лигу Наций. Эти усилия принесли разные результаты: от успеха (заставившего Грецию отказаться от своего вторжения в Болгарию в 1925 году), до провала (связанного с неспособностью заставить Италию вывести ее войска из Эфиопии в середине 1930-х годов).

Если до второй мировой войны число санкций каждые 5 лет не превышало 3, то после войны их число резко возросло. В большинстве случаев роль полицейского играли Соединенные Штаты. Например, в 1956 году Соединенные Штаты заставили французов и англичан вывести свои войска из Суэцкого региона; и в начале 1960-х годов Соединенные Штаты убедили Египет прекратить поддержку повстанцев в Йемене и Конго, отказав ему в продовольственной помощи.

В XXI веке санкции продолжились. Прошло уже три года, как США и их союзники ввели экономические санкции против России. Они были введены против российских компаний, функционирующих в нефтяной и газовой отраслях, финансовой и банковской сфере, оборонно-промышленном комплексе. В ответ на экономические санкции Россия ввела эмбарго, которое выразилось в запрете на ввоз мяса, рыбы, молочной продукции на территорию Российской Федерации. Разберем, какие цели были достигнуты за этот период, а какие провалились. Начнем с нефтяной и газовой отраслей.

После длительного падения производства нефти в США, начавшегося в 1970-е годы и продолжавшегося вплоть до 2008 года, начался его резкий рост. Это привело не только к удовлетворению внутренних потребностей, но и к экспорту нефтяных продуктов из США, которой началось после 2005 года. Что же касается производства природного газа в США, то здесь ситуация так же значительно улучшилась после 2005 года. Фактически, в 2008 году был превышен максимум 1980 года.

Для усиления своего конкурентного преимущества, Соединенные Штаты вводят запрет на экспорт в Россию технологий по нефтедобыче и нефтепереработке, а так же замораживанию уже существующих или отказ от заключения новых проектов в газовой отрасли. Такие последствия, по мысли авторов санкций, приведут к замедлению роста нефтяной и газовой промышленности в России и, в конечном итоге, к их техническому отставанию. Действительно, последствия экономических санкций для России не замедлили сказаться. У Роснефти под вопросом оказалась перспектива добычи в Арктике. Чистая прибыль Роснефти упала в первом квартале 2015 года, по сравнению с первым кварталом 2014 г. на 36% (с 88 до 56 млрд. рублей). Газпром начал искать новых поставщиков оборудования для работ на шельфе. ЛУКОЙЛ сократил инвестиционную программу на 2015 на \$2 млрд, потому что чистая прибыль Лукойла в 2014 году по сравнению с 2013 сократилась на треть.

В результате наращивания производства сырой нефти Соединенными Штатами и другими странами OECD возникает ее избыточный глобальный объем, который способствует снижению мировых цен на энергоносители. Расширение мирового предложения нефти не могло не отразиться на динамике цен на нефть. Тенденция к падению нефтяных цен приобрела в июне 2014 г. лавинообразный характер. И хотя, ситуация во второй половине 2016 года стала немного улучшаться, уровень цен лишь слегка превышает кризисный минимум 2008 - 2009 годов

Важным каналом воздействия экономических санкций Запада стало значительное ухудшение доступа к рынкам капитала, что проявилось в резком падении чистого притока зарубежных прямых инвестиций. Начавшиеся еще в 2013 году, оно продолжилось и в 2014. Это привело к тому, что прямые инвестиции в Россию стали поступать из офшоров – с Кипра, Багамских островов, Бермудских островов и т.д. В результате, в 2014 году резко снизились международные золото-валютные резервы России. Особенно сильное снижение начинается с августа 2014 года. Так, к началу 2015 года международные резервы сократились на 24.6% по сравнению с началом 2014 года, при этом снижение на 19.1% произошло как раз в период с августа 2014 по январь 2015 года. В итоге, если на 01.02.2014

международные резервы РФ составляли 498,9 млрд. долларов, то на 12.12.2016 этот показатель находился на уровне 385,3 млрд. долларов.

Суть экономических санкций заключалась в том, что Российским Банкам и Компаниям запретили брать кредиты на срок более 30 дней, что в купе с уменьшением потока долларов от импорта нефти привело к резкому дефициту национальной валюты, что повлекло за собой рост курса доллара и падение курса рубля.

Центральный банк, для того, чтобы бороться с волатильностью трижды в 4 квартале 2014 года повышал ключевую ставку, что привело к сильному подорожанию кредитов. Самым большим ударом по банковской системе стало увеличение ключевой ставки с 10,5% до 17% 16.12.2014. Таким образом, ключевая ставка в 2014 году выросла с 5,5% до 17%.

Подорожание кредитов ударило по потребителям как минимум с трех сторон: 1). Банкротства предприятий и увеличившаяся кредитная нагрузка привели к росту безработицы; 2). Произошло удорожание потребительских, ипотечных, автокредитов и т.д; 3). Ослабление рубля привело к резкому подорожанию валюты и, следовательно, импортных товаров. Эти меры Центрального Банка не ослабили, а, наоборот, объективно усилили эффективность экономических санкций Запада. В результате, по оценкам экспертов МВФ, санкции против РФ стоили экономике России 1—1,5 % немедленного роста ВВП, а кумулятивные потери от них могут достичь 9 % роста [1].

В сентябре 2015 года главный экономист Citigroup по России и СНГ Иван Чакаров в аналитическом докладе о российской экономике раскритиковал распространённое на Западе мнение о том, что санкции оказали существенное влияние на российский ВВП, и благодаря статистическому анализу связал с санкциями 0,4 % падения ВВП из 4,4 % полного падения с пика ко второму кварталу 2015 года, остальные 4 % объяснив падением цен на нефть [6].

Падение цен на нефть и экономические санкции привели к замедлению экономического роста ВВП России. Это замедление было усилено деятельностью Центрального Банка, поскольку резкое повышение ключевой ставки нанесло тяжелый удар по инвестиционной политике.

Хотя падение ВВП удалось замедлить в третьем квартале 2015 года, однако до сих пор темпы роста экономики находятся в отрицательной зоне. Расчеты Всемирного Банка показывают, что в 2107 году темпы роста ВВП России достигнут 1,1%, а в 2018 г. 1,8%. Однако, это заметно ниже темпов роста высокоразвитых стран, которые составят 2,1 %, глобального роста ВВП (3,1 %) и значительно ниже темпов роста развивающихся стран (5,3%).

Цены на продовольственные товары, и особенно на плодоовощную продукцию, стремительно поползли вверх уже осенью 2014 г., достигнув пика к новому 2015 г. Они внесли наибольший вклад в инфляцию. Прирост цен на непродовольственные товары даже отставал от средних темпов инфляции. Однако, поскольку продукты питания в структуре прожиточного минимума Россиян составляют почти 50%, рост цен на продовольственные товары способствовал ухудшению положения рядового потребителя.

Стремительный рост цен на продовольственные и непродовольственные товары привел к снижению номинальной и реальной заработной платы во всех секторах экономики. В наибольшей степени оно коснулось работников государственного сектора. Падение реальных доходов населения стало особенно заметно во второй половине 2014 года. В 2015 году оно приобрело лавинообразный характер и приблизилось к ситуации экономического кризиса 2008-2009 г.г. Особенно в тяжелом положении оказались беднейшие 40% населения. В результате число бедных выросло с 15,5 млн в 2013 г. до 21,4 млн в середине 2016 г.

Накануне введения санкций, Россия довольно сильно зависела от ввозимой из-за рубежа сельскохозяйственной продукции. На долю Евросоюза в 2013 г. приходилось 40% импортируемой продукции сельского хозяйства и еще 4% ввозилось из США [7]. Российское эмбарго первоначально охватило такие страны как ЕС, Норвегия, США, Канада и Австралия. В 2015 году началась вторая волна российского эмбарго, под которую попала продукция, поступающая из Исландии, Черногории, Албании и Лихтенштейна. И в 2006 г. третья волна, распространившаяся на Украину. Казалось, что российское эмбарго нанесет западным странам довольно большой урон, поскольку суммарная стоимость попавших под ограничение товаров составляла в 2013 году 10 млрд. долларов [3]. В 2015 году импорт свежей охлажденной рыбы сократился на 66%, мясо птицы – на 44%, сливочного масла на 38%, сыров и творога – на 37%, замороженной говядины на 37%. Тем не менее, значительных последствий для ведущих стран Евросоюза, как считают автору аналитического центра при правительстве РФ, российское эмбарго не имело. Пострадали лишь некоторые страны, в экспорте которых Россия играла заметную роль, такие как Исландия (поставлявшая 31% экспорта мороженой рыбы в Россию), Польше (55% экспорта яблок), Эстония (46% экспорта рыбы и 37 % экспорта сыров), Финлян-

дия (77% экспорта сыров, 60% экспорта молока и сливок, 70% экспорта сливочного масла), Литва (50% экспорта сыров) и др.

«На незначительные последствия эмбарго указывает тот факт, что Евросоюз выделил на ликвидацию его последствий небольшую сумму, из которой значительная часть оказалась невостребованной. Европейский союз создал специальную группу для снижения потерь от введенных Россией внешнеторговых ограничений» [2]. В 2014 г., Евросоюз выделил 125 млн. евро на ликвидацию последствий российского эмбарго, из которых к ноябрю 2014г. было востребовано лишь 37 млн [4]. Как считают авторы доклада «Продовольственное эмбарго: итоги 2015 года», «практически все продовольственные рынки испытали сильное негативное воздействие падения реального располагаемого дохода и роста цен, обусловленного относительным подорожанием импорта из-за падения курса рубля к основным валютам, перекрывшего эффект значительно и продолжающегося падения цен на продовольствие на мировых рынках» [3]. Сокращение экспорта продовольствия в Россию не оказало избыточного давления на мировые цены в связи с ограничением поставок. Российские рынки продовольствия довольно быстро адаптировались к новой ситуации, отчасти за счет роста внутреннего производства, отчасти за счет перераспределения за счет других стран экспортеров, отчасти за счет субституции (рыбы более дешевым мясом), отчасти за счет роста непромышленного приусадебного производства (особенно на рынке фруктов и овощей). Все это привело к снижению качества потребления как в форме переключения на товары более низкого ценового сегмента (как в случае с рыбой), так и в форме фальсификации продукции (как на рынке сыров).

Литература

1. Доклад МВФ по стране No 15 /211. РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ. МВФ (Август 2015). <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/scr/2015/cr15211r.pdf>
2. «ЕС компенсирует странам Европы ущерб от российских санкций — Ушацкас.» <http://korrespondent.net/ukraine/politics/3403567-es-kompensyruet-stranam-evropy-uscherb-ot-rossyiskykh-sanktsyi-ushatskas>
3. Продовольственное эмбарго: итоги 2015 года. Аналитический доклад Управления по конкурентной политике, Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации. Апрель 2016 года М. 2016
4. Российские санкции: фермеры в ЕС востребовали лишь треть выделенных средств <http://www.dw.com/ru/российские-санкции-фермеры-в-ес-востребовали-лишь-треть-выделенных-средств/a-18036602>
5. «Экономические санкции против России: ожидания и реальность». Под ред. Р. М. Нуреева. М. КНО-РУС: 2017.
6. Citi оценил вклад санкций в падение российской экономики <http://www.rbc.ru/finances/28/09/2015/560949839a7947b23fa7cd0c>
7. Russia Bans Key U.S. Agricultural Exports <https://www.fas.usda.gov/data/russia-bans-key-us-agricultural-exports>

Русанов И.А., Самохин М.А.

АНТИРОССИЙКИЕ САНКЦИИ В РЕТРОСПЕКТИВЕ

История экономических санкций тянется с библейских времен. Еще не наступила наша эра, как в V веке до Р.Х. власти Афин выдвинули запрет кораблям из города Мегара (главного поставщика зерна) на швартовку и разгрузку у своих берегов. Впоследствии эти санкции привели к негативным событиям. Ретроспектива санкций против России начинается в 1558 г, когда Иван Грозный начинал Ливонскую войну за право выхода к Балтийскому морю. Тогда европейцы практически ничего не знали о Московии, но неожиданно в пяти крупных европейских городах издаются “летучие листки”, в которых Россия порочилась и представлялась европейцам в плохом свете. Эти действия можно обозначить как своего рода первую «информационную войну» против России.

Одним из первых отразившихся в летописи личностей, предлагавших ввести санкции против России считается испанский герцог Альба, живший в Нидерландах. В 1570 г. на Франкфуртском сборе европейских правителей он выдвинул предложение не поставлять в Московию (Россия прим.ред.) медь и бронзу-главные ингредиенты для производства пушек.

В свою очередь, впервые Россия стала инициатором введения экономических санкций в 1649 году. В середине XVII века в самый разгар первой буржуазной революции в Англии 30 января 1649 года был казнен король Карл I. Царь Алексей Михайлович своим указом от 1 июня 1649 года «О высылке английских купцов из России, и о приезде их токмо к Архангельску, за многие несправедливые

и вредные их для городов русских поступки, особенно за их учиненное в Англии убийство Короля Карла I» приказал закрыть в Москве английский торговый двор [2, 1113].

Следующим прецедентом, который произошел в период Крымской войны 1853-1856 годов, стало массовое объединение европейских государств против нашей страны. Война, в которой Николай I предвидел возможность укрепить южные границы и устранить давнего врага – Османскую империю, перешла в войну с явным антирусским альянсом. Франция, Англия, Итальянская Сардиния, к тому же еще швейцарская и германская бригада войск – все они вошли в союз с Турцией против России.

Растущий потенциал Российской империи вновь пробудил активное противодействие со стороны западноевропейских соседей. В 80-х годах XIX века Россию постигло санкционное давление со стороны Германии, впоследствии которого 18 января 1871 года провозглашение создания Второго рейха и постепенной перемены курса германской политики. Участие Германии в урегулировании результатов русско-турецкой войны 1877-1878 годов усилили противоречия во внешнеполитической сфере между странами. Руководство Германии после оформления политического нейтралитета было вынуждено искать меры воздействия на российскую экономику в форме запрета оборота российских ценных бумаг на немецкой бирже, а также развязывания войны внешнеторговых тарифов. Так, в 1879 году была начата таможенная война. Германией были введены высокие пошлины на хлеб, который экспортировала Россия. Данное противостояние привело к долгосрочным и тяжелым последствиям. Операции с российскими ценными бумагами были перенаправлены на фондовый рынок Франции.

В итоге, экономические санкции, введенные Германией против России, в контексте политических процессов привели к самым ужасным и непредвиденным событиям, которые изменили, переиначили карту Европы и привели к разрушению обоих военных альянсов.

На протяжении **XX века** Россия неоднократно подвергалась санкционным атакам со стороны Запада. Стоит отметить, что санкции против России не оказали существенного влияния ни на экономику, ни на социально-экономическое развитие, ни на положение России на мировой арене. Далее представлены самые крупные антироссийские санкции XX века:

1925 год — Золотая блокада

После тяжелого периода истории Советский Союз нуждался в новом оборудовании и новых технологиях, которые по плану должны были быть приобретены у западных стран. Но в 1925 году, западные страны, находящиеся под влиянием Соединенных Штатов, отказались принимать оплату за оборудование золотом и в качестве оплаты требовали нефть, лес и зерно. А с 1930-го года не принимали ничего кроме зерна. Данные ограничения по оплате были полностью сняты лишь в 1934 году.

1931—1933 гг. — Блокада товаров из СССР

В начале 30-х годов Запад предпринял очередную попытку дестабилизации только начавшей свой путь экономики СССР, не используя военные силы, как это было во время Гражданской войны. Рассмотрим эту блокаду подробнее:

1929 год — США не принимают золото, родом из СССР;

1930 год — запрет распространился на все виды товаров, импортируемых из СССР, за исключением зерна. К блокаде США примкнула Англия и Франция, которые являлись основными конкурентами СССР в Европе.

Всё это озадачило Советский союз. Нам требовалось выбирать — либо приостановить индустриализацию, либо насильно изымать зерно у крестьян, чтобы в дальнейшем использовать его для бартера со странами Запада.

Засуха 1931 года ухудшила обстановку, погубив существенную часть урожая, а приобрести на Западе продовольствие было нечем по причине золотой блокады и отсутствия валюты ввиду эмбарго. Исход известен: голод 1932—1933 гг. стал чёрным пятном в истории СССР.

1949 год — Технологическая блокада

В начале «Холодной войны» в США была разработана специальная стратегия контролируемого технологического отставания, согласно которой был составлен список товаров и технологий, запрещённых к экспорту в СССР.

1974 год — Поправка Джексона-Вэника

Согласно поправке, принятой в 1974 году Конгрессом Соединенных Штатов, ограничивалась торговля с государствами, препятствующим свободной миграции своих граждан параллельно с иными правами человека. Была утверждена в отношении СССР, а также отдельных стран советского блока. После распада Советского союза действовала касательно некоторых постсоветских государств. В отношении России данная поправка была официально отменена только в 2012 году.

1980 год — Бойкот Олимпийских игр

Февраль 1980 года — Генассамблея ООН осудила ввод войск СССР в Афганистан. Парламенты ведущих стран Запада поддержали инициативу бойкота. Однако Международный Олимпийский комитет при повторном голосовании принял положительное для СССР решение. Помимо США Олимпиаду-80 в какой бы то ни было форме бойкотировали спортсмены из 64 государств. СССР не остался в долгу и вместе с большинством стран соцлагеря бойкотировал Олимпиаду 1984 года в Лос-Анджелесе[1,85].

После распада СССР Запад многократно пытался запугать Россию многочисленными санкциями. Так в 1998 году, в период, когда Россия была неспособна платить по своим долгам перед зарубежными кредиторами, на Западе вставал вопрос об аресте иностранных счетов Банка России.

В начале XXI века Соединенные Штаты продолжали практику использования санкций против России. К примеру, против ряда отечественных компаний, которые реализовывали строительство АЭС в Иране вблизи города Бушер, против Омского моторостроительного объединения им. П. И. Баранова и федерального научно-производственного центра «Алтай», а в дальнейшем за контракт на модернизацию иранских бомбардировщиков против «Рособоронэкспорта» и компании «Сухой».

В августе 2008 года в Брюсселе поднималась тема о введении торгово-экономических и финансово-банковских санкций против нашей страны по причине событий в Южной Осетии. Также можно вспомнить «шпионский скандал», который был не так давно, когда Москва отказалась выдавать Вашингтону Эдварда Сноудена. После этого в США пришли в движение призывы к очередным санкциям против России. Упоминалось о ранее подготовленном «пакете санкций».

Осень 2013 года в Соединенных Штатах обсуждался вопрос о введении санкции относительно крупных российских банков по причине сотрудничества с правительством Сирии.

2014 год саккумулировал в себе ряд важнейших для России событий, начавшихся после событий на Украине и закончившихся присоединения Крыма, послужившее причиной различных санкций со стороны стран Запада. Большинство из данных экономических санкций продолжают негативно влиять на экономику России и в 2017 году.

Итак, санкции, принятые, с целью ослабления экономики России можно поделить на несколько пунктов: 1) персональные, 2) финансовые, 3) против нефтегазового сектора, 4) ограничения на экспорт товаров и технологий двойного назначения.

1) **Персональные санкции** против России представляют собой арест активов физических лиц или организаций и запрет на въезд в зону Евросоюза. Стоит отметить, что воздействие этих санкций невелико: затрагивая отдельных физических и юридических лиц, они несущественно сказываются на экономике страны.

2) **Финансовые санкции** представляют собой довольно серьезную угрозу для международного и Российского финансовых рынков.

Финансовые санкции, предназначенные для ряда российских банков и организаций, стоит разделить на 3 группы. Первая – «секторальные» санкции («список SSI» по классификации США). Банки и организации, оказавшиеся в этом списке, остаются без возможности выходить на долговые рынки США и Европы, но могут осуществлять свои платежи или платежи своих заказчиков. Вторая группа санкций – список SDN. Данные санкции включают в себя более серьезные ограничения, так как усугубляют табу на проведение валютных платежей в пользу или от лица банков и организаций, оказавшихся в этом списке. Третья группа – «мягкие» санкции. Они не оглашены официально, но их присутствие ощутимо из-за изменений условий ведения бизнеса.

Одним из главных следствий введения санкций против российских банков и организаций является повышение уровня процентных ставок. В связи с действиями санкций уровень ключевой ставки вырос с 7 % к 03.2014 года до 14 % к 03.2015, однако ставки по депозитам показали более спокойный рост.

Другими словами, в следствии введения финансовых санкций иерархия банковских балансов стала трансформироваться. Увеличились опасения, что будет возрастать просроченная задолженность; нужда наращивать ликвидность на счетах побудила банки быстрыми темпами повышать процентные ставки по кредитам. В данных условиях государственным органам пришлось прибегнуть к корректировке политики инфляционного таргетирования.

3) **Санкции против нефтегазового сектора** предполагают лицензирование поставок в нашу страну оборудования в целях глубокой добычи углеводородов, разработки сланцевых запасов нефти и газа, а также арктического шельфа для того, чтобы сократить добычи нефти в России.

Результатом данных мер может стать сокращение показателей добычи нефти и консервация новых проектов, и вдобавок неосуществимость реализации сценария диверсификации экспортных пото-

ков. Нужно понимать, что конечной задачей санкций против нефтегазового сектора является замедление темпов экономического роста в России, который в значительной части обуславливается динамикой развития топливно-энергетического сектора.

4) **Ограничения на экспорт товаров и технологий двойного назначения** подразумевают сокращение ввоза в Россию из иных государств определенных видов продовольствия, технологий двойного назначения и медицинских товаров.

В 2016 году санкции в сторону России не прекратились. Так 3 марта Барак Обама продлил санкции в адрес нашей страны по украинскому кризису на неопределенный период времени. В данном указе говорится, что действия Российской Федерации по Украине представляют «необычайную и чрезвычайную угрозу национальной безопасности и зарубежной политике США» [3].

Зарубежные страны продолжают вводить санкции против физических и юридических лиц нашей страны. Например, Канада 18 марта увеличила перечень антироссийских санкций на 5 физических лиц и 14 компаний, активы которых будут заморожены, а въезд на территорию Канады будет воспрещен. Швейцария 17 ноября ввела санкции против граждан России, по причине украинского кризиса. В данный список граждан вошли шесть человек, которые являются депутатами Госдумы VII созыва от Крыма и Севастополя. В свою очередь, на протяжении 2016 года данные меры были также введены неоднократно такими странами, как США, Украина, ЕС.

Впервые за долгое время в 2016 году США отменила часть санкций против Крыма. Руководство США официально разрешила самой крупной платформе в мире онлайн-обучения Coursera осуществлять деятельность на территории Крыма и Севастополя, что послужило первым случаем снятием санкций Америки против России.

Последний указ в области антироссийских санкций, который ввел Барак Обама на посту президента США, был указ 13 января 2017 года о продлении на год санкций против России из-за ситуации в Крыму и на Украине.

Действующий президент США Дональд Трамп готов к сближению с Россией и отмене в одностороннем порядке антироссийских санкций, введенных бывшим президентом Бараком Обамой из-за предполагаемых кибератак, совершенных российскими хакерами, в случае успешного сотрудничества России и США в борьбе с международным терроризмом.

В результате введения антироссийских санкций, стоит отметить, что смещение экономической ситуации в худшую сторону для рядовых потребителей даёт уникальную возможность для отечественных производителей заполнить внутренний рынок своими продуктами. Однако значительная часть зависит от того, сумеет ли российское правительство осуществить эффективную антимонопольную политику, тем самым сформировать благоприятные условия для предпринимателей, создать дополнительные производственные мощности, оказать необходимую кредитную помощь.

В заключение хотелось бы сказать, что вне зависимости от дальнейшей антироссийской санкционной политики оппонентов, Россия должна рассчитывать только на собственные силы, что доказывает опыт предыдущих лет, ведь взаимоотношение с другими странами нестабильно, что так же известно из истории.

Литература

1. Корякин, В.М. Невоенные санкции против России: правовой аспект [Текст]: монография / В. М. Корякин. - Москва: Юрлитинформ, 2015. - 271 с.
2. Никитин Н.А. Санкции в истории России: локальные и глобальные внешнеэкономические противостояния. / Н.А. Никитин, И.В. Рыжов, А.Е. Кротков // Экономика и предпринимательство. – 2016. - № 7 (72). – С. 1113-1118.
3. РИА Новости [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ria.ru/economy/20160302/1383328584.html>. (Дата обращения: 03.02.2017).
4. Экономические санкции: финансовый крах или новые возможности для России [Текст]: труды XVI Чаяновский чтений. / М-во образования и науки Российской Федерации, ФГБОУВО "РГГУ" [редкол.: Н. И. Архипова и др.]. - Москва: 2016. - 264 с.

Черноризова Н.В.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИЧИНЫ СОПРОТИВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМ. ПОИСК КОМПРОМИССА

Инновации – это необходимая составляющая развития любой экономики, их отсутствие ведет к застою и кризису. Без инноваций невозможна модернизация экономики, достижение прогрессивных

сдвигов. Внедрение инноваций позволяет получить большой экономический результат на базе принципиально новых технологий или различных усовершенствований.

Под инновационной деятельностью понимают разработку и использование результатов научных исследований, направленных на изменение или совершенствование производственной деятельности, экономических, правовых и социальных отношений в различных сферах жизни общества.

Однако для России большой проблемой стали так называемые псевдоинновации, когда происходит частичное обновление и улучшение продукта, устаревшей техники и технологий, которое задерживает введение подлинных инноваций с большой добавленной стоимостью. Так же ретроинновации воспроизводят на новом уровне устаревшие виды продукции или услуг с помощью прежних методов и средств. Часто встречается имитация инноваций, особенно когда речь идет об освоении государственных средств и не применяются строгие санкции.

Субъектами инноваций могут быть отдельные предприниматели, фирмы, государство, домохозяйства, различные группы и социальные движения. Все они имеют свои интересы, разные потенциалы инноваций и консерватизма в зависимости от характера инновации (частное, клубное или общественное благо) [6, с. 99-102]. Важную роль в инновационном развитии (или его торможении) играет институциональная среда, внутренние и внешние условия.

В экономике борются две противоположные тенденции. С одной стороны, субъекты стремятся к стабильности, рутинности, с другой – к переменам, особенно в условиях конкурентной борьбы. В перспективе инновации приводят к снижению издержек, дают эффект, однако сначала требуются дополнительные затраты и усилия, смена модели мышления, образования и поведения. Идет сопротивление системы инновациям, часто приводящее к конфликтам.

В этих процессах чрезвычайно большую роль играет рутина. Это устоявшийся, проверенный образец или тип действий, поведения, который дает предсказуемость, стабильность, снижает издержки принятия решений, способствует координации действий. Чем меньше информирован субъект о новом, тем больше неопределенность и риски от инноваций, тем устойчивее рутины. Чем менее явно знание, тем длительнее процесс изменения. Рутинны, таким образом, формируются и изменяются эволюционным путем и, следовательно, введение инноваций требует времени (с этим связано существование «длинных волн»). Революционное внедрение инноваций опасно и болезненно.

Длительный характер инновационных преобразований связан с тем, что изменения должны обеспечить приспособление к окружающей среде, которая обычно противодействует им. Перемены и рутины противостоят и соревнуются. При этом базовые принципы и ценности должны быть малодоступны для инноваций, тем более нежелательна их резкая смена. Если такое приспособление удастся, то имеет место развитие, если нет, то идет деградация. Многое зависит от ключевых преобладающих изменений. Обычно смена технико-экономических парадигм, организационных форм экономики сопровождается кризисами социальных и экономических институтов [1, с.134].

Рассмотрим эти противоречивые тенденции в отношении инноваций и рутин применительно к субъектам экономической деятельности.

Согласно Й. Шумпетеру, главным и наиболее заинтересованным в инновациях субъектом является предприниматель, который создает новые комбинации факторов производства, новые продукты, осваивает новые рынки и технологии. Это позволяет ему стать монополистом, повысить цену, стремясь к максимизации прибыли, и присвоить ее как частное благо. Стимулировать или сдерживать его стремление к инновациям могут такие факторы внешней экономической и институциональной среды, как размеры накопления капитала, кредит, лизинг, налоги или льготы, экономическая ситуация в стране и др. Однако в производстве инновационных общественных благ предприниматель не заинтересован.

Отношение фирмы к инновациям неоднозначное. Если речь идет о мелкой и средней фирме, то она в них заинтересована, часто это вопрос выживания на рынке. Если же это монополист, то особой заинтересованности в инновациях нет, монополярная сверхприбыль обеспечена. Олигополисты, в случае слабой конкуренции или сговора, также не стремятся к инновациям, если не вмешается государство, гражданское общество или движение (например, экологическое). Но стимулов к созданию инноваций, имеющих характер частных благ, у фирмы меньше, так как надо делиться выгодой с другими.

Группы, объединенные общей целью и семейно-родственными, политическими, элитарными, личными связями или не знакомые лично (например, в социальных сетях), также могут лоббировать и осуществлять инновации с целью максимизации их общей полезности. Здесь стимулы очень сильные, т.к. доступ к получаемой прибыли резко ограничен данным кругом лиц. Так же подобные группы могут объединяться, чтобы противостоять определенным инновациям, не выгодным для них. Группы

интересов, действующие на коррупционной основе, могут свести на нет все благие начинания государства и других субъектов инноваций.

Новым субъектом инноваций является социальное движение, включающее экологическое, женское, антиглобалистское, потребительское антикоррупционное и другие направления (в России, например, Общенациональный фронт). Оно является составной частью гражданского общества, обычно действует публично и служит действенным рычагом социального контроля. Социальное движение в большинстве случаев защищает интересы не только непосредственных участников, но и других людей, т.е. нацелено на получение общественных благ.

Важнейшим интересантом осуществления инноваций в производстве общественных благ является государство, что и является его главной функцией. Но немаловажен и консерватизм этого субъекта, т.к. необходимо сохранять стабильность и защищать здоровые базовые ценности и устои общества и экономики. На практике государство является противоречивой фигурой в отношении инноваций из-за чрезмерной бюрократизации, неповоротливости и коррупционности. Отмечается также высокая дистанция между государственной властью и конкретными субъектами на местах, что, вероятно, исторически связано с патерналистским характером государства в нашей стране и отсутствием свободы и инициативы в условиях командно-административной системы.

Наиболее консервативным институтом является домохозяйство, т.к. инновации угрожают рутинам, защитной и воспроизводственной функции домохозяйств (например, однополые браки, ювенальная юстиция, внебрачные неформальные отношения, падение рождаемости, разводы). Без помощи государства и бизнеса домохозяйству трудно обеспечить такой императив времени как непрерывное обучение. Актуально для России звучат слова Д. И. Менделеева: «... Если народ владеет знаниями, имеет землю, трудолюбив, бережлив и способен к размножению, его развитие может идти необыкновенно быстро» [2, с.138].

В инновационном развитии базовую роль играют именно технологические инновации, особенно в сфере информатики и телекоммуникаций. Существенно увеличивает возможности экономического роста информация, сконцентрированная в виде знаний и распространяемая среди агентов. Она «определяет возможности, цели и динамику институциональных изменений» [3, с.207]. Важнейшее значение имеет инфраструктура инноваций (здесь ведущую роль играет государство) и соответствующая институциональная среда (многокомпонентный процесс).

К инфраструктурным составляющим относится создание соответствующих фирм, их кооперация и конкуренция; национальная инновационная система; инновационная сфера услуг, особенно образование; база информации о новых идеях и опыте ведущих предпринимателей, инженеров, экономистов, философов, их тиражирование и продвижение в обществе и в экономике [1, с.132-133].

Институциональные условия для осуществления инноваций весьма разнообразны. Сюда относятся социокультурные, психологические, демографические, экологические, правовые, внешнеполитические и иные факторы.

Можно сравнительно быстро создать или закупить новые технологии, но изменить старый менталитет, отношение к труду очень сложно. Действует так называемый «эффект колее», на преодоление которого требуются десятки лет. Европа в свое время потратила на формирование квалифицированного и ответственного работника 200 лет. В России эта проблема усугубляется тем, что в советские годы предпринимательского слоя не было, инициатива и предприимчивость не приветствовались, большинство работников в 90-е годы потеряли приобретенные знания и навыки.

В качестве примера можно привести наших учителей и врачей, которым существенно прибавили зарплату, предоставили современное оборудование и информационные технологии, но работать лучше и качественнее в большинстве своем они не стали. Если будут использоваться высочайшие достижения и технологии, но рабочие не докрутят «по мелочи» гайки, кто-то не проконтролирует должным образом исполнение (как это было недавно в случае с неудачным запуском космического корабля), учителя не научат, результаты будут неутешительные. Не забудем, что Левша блоху подковал, но она больше не прыгала, т.к. умелец не знал наук, да и сам погиб от пьянства и безответственности. При этом пострадало государственное оружейное дело (общественный интерес).

Профессор А.А. Аузан назвал «русской ловушкой» три институциональных фактора, которые блокируют инновационную экономику в нашей стране. Это «высокая дистанция власти», «низкая договороспособность, или так называемый конфликтный индивидуализм русских» и «высокое избегание неопределенности» [4, 31]. Однако ситуация не безнадежна.

У нас не получается кропотливое и рутинное массовое производство, не соблюдаются стандарты, но мы можем вкладывать в опытные производства, делать уникальные продукты. Мы способны распространить новую парадигму не только на производство вооружений, но и на сельское хозяйство

и пищевую промышленность, которые дают рост даже в условиях кризиса. Мы не можем производить легковые автомобили, но зато прилично делаем грузовые. Уже проводятся опытные испытания пассажирского лайнера, а ведь совсем недавно ситуация была безнадежной. Не стоит, да и невозможно в наших условиях, производить все (вспомним теорию сравнительных преимуществ Д. Рикардо). Будем делать лучшее – что можем, но продолжать производить и то, что покупают. Только должна быть нормальная конкуренция производителей.

Для исправления ситуации нужна не только политическая воля, но и всеобщий настрой, готовность к преобразованиям, инициатива. Чрезвычайно важны единство, заинтересованность и ответственность элит и общества, социальный контроль, укрепление и подъем отечественной науки и образования. Нужно учитывать международный опыт, но идти своим путем. Санкции дают шанс нашим производителям сделать инновационный рывок даже в условиях отсутствия значительных инвестиций.

В «Национальном докладе об инновациях в России» подчеркивается главная роль государства в инновационном развитии страны. Его участие должно быть «активным, целевым, ответственным, и, в конечном счете, результативным» [5, с.13]. И действовать государство должно не директивными и бюрократическими методами, а эффективным стимулированием к инновациям субъектов экономики.

Литература

1. Амосов А.И. Социально-экономическая эволюция России / А.И. Амосов; Ин-т экономики. – М.: Наука, 2004.
2. Макареня А.А. Д.И. Менделеев в воспоминаниях современников. – М.: Атомиздат, 1973.
3. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер; ЦЭМИ РАН. – М.: Наука, 2004.
4. Культурный код нации. Материалы семинара «Реалистическое моделирование» 18 февраля 20015 года. – Аналитический вестник №7 (560) / Под общей редакцией д.э.н. В.Д. Кривова. – М., 2015.
5. Национальный доклад об инновациях в России. - http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2016/10/RVK_innovation_2016.pdf
6. Олейник А. Динамика экономических систем: институциональный аспект / Введение в институциональный анализ. Под ред. В. Тамбовцева. – М.: ТЕИС, 1996.

Шануро Н.А.

«ВОЕННЫЙ КОММУНИЗМ» В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ В ТЕНИ ПЕРВОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ (по материалам исследователей начала XX в.)

Темы Первой мировой войны (1914-1918) и Октябрьской революции (1917) в России, инициированные юбилейными датами столетия указанных событий, имеет особый смысл для российских историков экономики и экономических учений потому, что долгое время тема войны находилась в тени Революции 1917г. Военно-экономическая тематика Великой европейской войны – так она называлась в свое время – в советский период игнорировалась, что дало повод к неадекватным историческим оценкам нововведений в теории и практиках начала социалистического строительства, прежде всего политики «военного коммунизма» (1917-1921). Выводы о том, что становление социалистических практик связано только с воплощением теоретических идей марксизма, творчески воспринятых лидерами партии большевиков, практически не подвергались сомнению. Иная точка зрения, что «военный коммунизм» был воспроизведением практик войны, была мало известна[1], также как и заимствование идеи о преимуществах отсталости.

Например, сформулированный В.И. Ленин закон о неравномерности экономического и политического развития и трактуемый им как возможность для России перейти к лучшей жизни, минуя капиталистическую стадию развития, был вариацией тезиса о преимуществах отсталости в ведении войны, имевший распространение в интеллектуальной среде предвоенной России. Военный исследователь А. Редигер высказал идею, что Россия перед всеми европейскими государствами в будущей войне имеет преимущества, которые состоят в аграрном характере ее народного хозяйства. Поскольку отрыв населения от труда в земледельческой стране, к которым относилась и Россия, менее опасен, чем в индустриальной стране. “...Самая примитивность форм нашего сельского хозяйства, по сравнению со строго рассчитанным севооборотом интенсивного хозяйства Западной Европы, значительно облегчит нашему населению справиться с сельскими работами даже при значительном уменьшении числа рабочих рук” [4,с.126]. Эту точку зрения разделяли А. Гулевич, И. Блиох, М.Туган-Барановский, П. Мигулин. В отсталости России они видели возможность осуществления стратегии утомления и изнурения врага, полагая, что примитивность форм народного хозяйства России является весьма благоприятным в смысле уменьшения опасностей в военное время для ее эконо-

мического строя. Натуральная форма народного хозяйства ставит Россию в отношении приспособленности к ведению большой войны, в совершенно исключительное положение. И лишь действительное наступление войны привело к отказу от идеи “о преимуществах отсталости” и обострила сложность экономического положения России по сравнению с ведущими европейскими государствами.

Обращаясь к анализу народного хозяйства воюющей Германии Б. Нольде, (опираясь на идеи германского экономиста Э. Яффе), писал, что мировая война знаменовала собой конец старой и начало новой эры в истории народного хозяйства. В Германии свободное хозяйство превращалось в “государственную службу”, экономическая жизнь все более подчинялась целям и задачам государствах. Согласно выводам Б.Нольде, в Германии был создан “коммунизм” военного времени, который не оставит сладких воспоминаний. ”Но кто знает, не придется ли в той новой будущей борьбе государств с неслыханными финансовыми затруднениями, которая начнется в момент заключения мира, использовать часть только военного опыта”[2,с.2,48].

Государственное вмешательство в экономику и превращение народного хозяйства в некое подобие военного хозяйства, с ограниченным действием законов рынка приобрело особую актуальность в экономической политике большевиков под название «военного коммунизма». Как впоследствии отмечал Дж. Хикс (1904-1989), входящий в число наиболее выдающихся экономических теоретиков XX века, что Первая мировая война в вопросе государственного вмешательства «стала критической датой». «...Во время войны правительства с удивлением и часто с растерянностью обнаружили, какая чудовищная власть, экономическая власть над собственным народом оказалась в их руках». После завершения войны в некоторых странах правительства трансформировали эти методы для решения социальных проблем, стали обращаться к использованию административных рычагов для того, чтобы справиться с политическими и экономическими чрезвычайными обстоятельствами, надвигавшимися после Первой мировой войны, непрерывной чередой. «В других странах – в России, а затем в Китае – революционные правительства, пришедшие к власти там, где проникновение торговой экономики не было еще глубоким, с радостью ухватились за возможности, открывшиеся перед ними благодаря административным ресурсам, тем более что это соответствовало их идеологическим доктринам» [5, с.205-206].

В России это произошло в крайне радикальной форме, практически уничтожившей механизмы рынка и денег (в 1918-1921 гг. в условиях Гражданской войны). Затем на протяжении семидесяти лет государство было единственным собственником, распорядителем денежных доходов, создаваемых всеми хозяйствующими субъектами страны по государственному плану, и расходов, направляемых по усмотрению группы чиновников по направления политической целесообразности. Страна была тотальной финансовой корпорацией партийно-хозяйственной номенклатуры.

Мировая война, как и жизнь в ее многообразии проявлений, является феноменом взаимодействия и пересечения многих факторов, но главным отличием является отношение к свободе. Как только начинается притеснение свободы хозяйствующих субъектов, так мирная экономика начинает походить на военную, мобилизационную. Мировая война не только разрушила сложившийся экономический уклад жизни и сложившиеся стереотипы рыночной экономики в воюющих странах, но и дала иллюзию, что жизнь возможна в условиях экономической несвободы. Поэтому появление очередного политического лидера, не воспринимающего свободы как общественного блага, вызывает к жизни мобилизационную экономику, которая логично завершает набор политических инструментов, ведущих к деградации жизни. Если во время войны ограничение свободы оправдано необходимостью концентрации ресурсов ради победы над внешним врагом, то в условиях мирной жизни, при отсутствии однозначности угрозы, ограничение свободы действует как фактор разрушения естественного течения жизни. Какие бы иные меры, кроме предоставления хозяйственной свободы не изобретались политиками[6], они не в состоянии обеспечить развития.

Примечательным является факт, что событиям Первой мировой войны и революции в России усиленное внимание уделялось в западной историографии, которая лишь подтвердила правоту многих положений и выводов, которые были высказаны в российской литературе и активно обсуждались в публикациях Ф. Макшеева, В. Недзвецкого, А. Редигера, В. Монастырева, А. Финна-Енотаевского, В. Недзвецкого, Ф. Огородникова, Г. Дементьева, И. Левина и др. Это выводы о том, что предвоенная гонка вооружений в европейских странах сама по себе не являлась фактором войны, а играла подчиненную роль по отношению к политике [10]; что факт осознания военных рисков, связан с огромным отвлечением ресурсов [9], а также критическая оценка военного планирования и логики в России в период подготовки и ведения войны и тема, связанная с принятием и использова-

нием властью военного опыта для невоенного времени по контролю и регулированию социума[8], и что Первая мировая война сформировала основные черты большевистского режима [7].

Поэтому обращение через сто лет к военно-экономической российской литературе периода Первой мировой войны и Октябрьской революции, к истории этих событий позволяет преодолеть ограниченность советских стереотипов исторических выводов, закрыть «белые пятна» отечественной историографии [3,с.190], непредвзято подойти к изучению событий и исследований того времени. Тем более, что авторами, писавшими о военно-экономическом положении России в Первой мировой войне, были и университетские профессора – экономисты, статистики, математики, медики, и военные специалисты, политики и государственные деятели. Военно-экономический дискурс того времени имел явно выраженный междисциплинарный характер.

Литература

1. Клейман А.А. Возникновение и развитие военно-экономической мысли в России (середина 19 - первая треть 20 вв.). Монография: в 2-х кн. - СПб.: Изд-во ВИТУ, 1998.-324 с. - Кн. 2. – 156 с.
2. Нольде Б.Э. Организация народного хозяйства воюющей Германии. Пг., 1916. С.5.
3. Павлов Д.В. Максимально полная и достоверная картина внешней политики России на рубеже XIX-XX веков// Российская история. 2014. №5. с. 190-198.
4. Редигер А. Комплектование и устройство вооруженной силы. Изд. 4-ое. Ч. 1. Комплектование армий. СПб., 1913.- 263 с.
5. Хикс Дж. Теория экономической истории. Под ред. Нуреева Р.М. НП «Журнал Вопросы экономик» М., 2003.
6. Шапиро Н.А. Оценка «косыгинской» реформы с позиции теории макроэкономического регулирования// Историко-экономические исследования. 2015. Т. 16. № 3. С. 454-468.
7. Holquist P. Making war, forging revolution: Russia's continuum of crisis, 1914-1921. Cambridge (Mass.)2002.
8. Koselleck R. Der Einfluss der beiden Weltkriege auf das soziale bewusstsein// Der Krieg des kleinen Mannes:erne Militaergeschichte von unten/ Hg.W.Wette/ München, 1992.
9. Lieven D.C.B. Russia and the origins of the World War. L., 1983, p.324-343
10. Steveson L. Armaments and the Coming of War. Europe, 1904-1914. Oxford, 1996.

1.3. КОМПРОМИС КАК АКТУАЛЬНОЕ СРЕДСТВО РАЗРЕШЕНИЙ ПРОТИВОРЕЧИЙ И ПРОТИВОСТОЯНИЙ В РОССИИ И В МЕЖДУНАРОДНОЙ СФЕРЕ

Байдуллин А.Э.¹

ДИСФУНКЦИИ ИНСТИТУТА ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ БЕЗОТВЕТСТВЕННОСТИ РЕГУЛЯТОРОВ

Под институционализацией экономического интереса в данной работе понимается формирование норм, позволяющих лицу или группе лиц получать дополнительное благо. При получении благо имеет различные формы (дополнительное здоровье, дополнительное знание и т.д.), но, как правило, любая форма в итоге трансформируется в материальную форму. Так, присвоение ученой степени первоначально выступает моральным вознаграждением, но затем превращается в материальную ренту в виде пониженных трудозатрат и повышенного дохода.

Одним из благ выступает безответственность (снижение ответственности), и она, первоначально выступая благом психического характера, затем также трансформируется в материальное благо, состоящее как в снижении трудозатрат, так и в получении дополнительного дохода. Первое обусловливается тем, что руководитель, ответственность которого сократилась, реагирует на меньшее число факторов функционирования управляемого объекта, т.е. разрабатывает меньше мер, оказывает меньше управляющих воздействий и т.д., и тратит меньше времени на отчет о своей деятельности.

Дополнительный доход от безответственности образуется по следующим причинам: снижение уровня депремирования за недостатки в работе, так как теперь управленец отвечает за меньшее количество недостатков; более быстрое продвижение по служебной лестнице, так как скорость движения по ней напрямую зависит от числа недостатков в работе руководителя; рост «доверия» руководства (в какой мере доход зависит от него в нашей стране, мы хорошо знаем), которое также напрямую зависит от числа промахов в работе.

Почти 10 лет назад формирование адекватной институциональной среды было объявлено необходимым условием перехода нашей страны к современной (инновационной) экономике, без которого немисливо возрождение России, а ключевым направлением ее формирования справедливо было названо создание адекватных институтов стратегического управления. Важнейшим из них выступает институт ответственности государственных органов (регуляторов) за результаты своей деятельности (достижение целей регулирования). Эффективность его работы зависит в первую очередь от того, насколько четко и полно сформулированы эти цели, т.е. от качества института целей.

Образцом четкости формулировки целей выступает формулировка целей деятельности Банка России в законе о Центральном банке РФ. Эта четкость обеспечивается, прежде всего, тем, что цели формулируются под названием именно «Цели» [9], а не под не имеющими устоявшейся трактовки названиями «Функции» и т.д. Иная картина представлена в аналогичном институте, регулирующем деятельность Правительства РФ и подчиненных ему федеральных органов исполнительной власти (ФОИВ). При наличии способностей к интерпретированию в законе о Правительстве РФ [10] можно «отыскать» все цели его деятельности, но факт таков, что в этом законе раздел с названием «Цели деятельности» отсутствует. Аналогичную картину с формулировкой целей обнаружим, например, в Положении о Минпромторге России [6].

Нечеткая формулировка целей деятельности регуляторов в главных документах, регулирующих их деятельность, позволяет им уходить от ответственности за свои действия на основе нечеткой и неадекватной формулировки целей в планах своей деятельности. Классическим примером такого уклонения является уклонение Правительства РФ от ответственности за ценовую стабильность в стране и попытки полностью переложить ее на Банк России. Реальность состоит в том, что действия российского государства, а вовсе не Банка России, всегда играли главную роль в раскручивании инфляции в стране, о чем неоднократно говорили ведущие ученые-экономисты, в частности, Р.С. Гринберг [2, 12]. Это значит, что Правительство РФ и ФОИВ прежде всего отвечают за ценовую стабильность в стране, что, собственно говоря, и отражено в законе о Правительстве РФ, в ст. 15 которого записано, что именно Правительство РФ, а не Банк России, обеспечивает проведение единой финансовой, кредитной и денежной политики.

¹ Научный руководитель: Лебедев К.Н., д.э.н., доц., профессор Департамента экономической теории Финансового университета.

Планом деятельности Правительства РФ выступают Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года. В этом документе цель обеспечения ценовой стабильности формулируется под названием «Ориентир макроэкономической политики», в качестве которого указываются инфляция на уровне 4% и бездефицитность федерального бюджета начиная с 2017 г. О том, что они являются целями Правительства РФ, становится ясным лишь из слов: «Для достижения этих целей необходима подготовка и реализация комплекса мер...» [3].

Заметим, что в данном документе Правительство РФ пытается уйти от ответственности и за экономический рост в стране. Соответствующая цель деятельности «скромно» заменена такой целью, как повышением конкурентоспособности экономики и расшивкой «узких мест».

Институту целей неизбежно соответствует и такой элемент института ответственности, как институт годового отчета. В Отчёте Правительства РФ о результатах работы в 2015 году, представленном Госдуме РФ в виде доклада 19 апреля 2016 г. председателем Правительства РФ Д.А. Медведевым, ничего не сказано о результатах усилий правительства по снижению темпов инфляции, докладчик отчитался лишь за недопущение резкого роста цен на авиабилеты и пригородные пассажирские перевозки, жизненно необходимые лекарства, т.е. за ту часть цен, которая подлежит государственному регулированию. Лишь в связи с вопросами парламентариев, раскрывших причастность правительства к ценовой дестабилизации, например росту цен на бензин и дизельное топливо, Д.А. Медведеву пришлось признать ответственность Правительства РФ за стабильность цен в стране: «...За состояние денежного рынка, хотя за это в значительной мере отвечает Центральный банк, а не Правительство, мы тут делим компетенцию...» [4].

Очевидно, что обеспечение стабильности цен является и объективной целью ФОИВ, подчиненных Правительству РФ. По рассмотренной выше причине и аналогичными способами от ответственности за обеспечение ценовой стабильности в стране уходят и данные органы. Соответствующая цель, в частности, не значится в законах о различных направлениях социально-экономической политики Российского государства, находящихся в ведении отдельных ФОМВ. Так, среди целей и задач промышленной политики (субъект – Минпромторг России), указанных в законе о промышленной политике в РФ (ст. 4), борьба с ростом цен на промышленные товары не числится [11].

Тот факт, что вовсе не Банк России является ответственным за инфляцию в стране, недавно был подтвержден принятием судом г. Санкт-Петербурга (впоследствии по ходатайству представителя Министерства финансов о переносе слушания в Москву, где находятся главные ответчики, судья направила материалы в Тверской районный суд Москвы) искового заявления Романа Пака на Минфин России и Госдуму РФ, в котором истец требует возместить убытки, понесенные им на отложенной покупке техники для ремонта деревенского дома, из-за критических расхождений процентных ставок инфляции в период с 2014 по 2016 г., обещанных государством (по 5% в год согласно закону о федеральном бюджете на 2014 г. и на период 2015 и 2016 гг.) и фактическим ее уровнем (70% за три года) [1].

Четкое включение в цели деятельности Правительства РФ и подчиняющихся ему ФОИВ обеспечения стабильности цен, позволит существенным образом повысить эффективность антиинфляционной политики в стране, поскольку позволит задействовать для этого широкие антиинфляционные возможности, которыми обладают соответствующие регуляторы.

Если институт целей деятельности Банка России является образцом четкости формулировки целей регулятора, то он же является образцом неполноты их формулировки. Если целям регулирования кредитной сферы соответствуют функции кредита (расширение производства, перелив капитала в высокоэффективные отрасли, концентрация капитала и экономия на издержках обращения), то в соответствующих целях (развитие и укрепление банковской системы) получила отражение лишь последняя функция кредита, т.е. Банку России в части регулирования кредитной сферы не достает таких целей, как обеспечение экономического роста, направление средств в высокоэффективные отрасли и укрупнение предприятий.

Одним из элементов института ответственности регуляторов выступает институт оценки эффективности деятельности их руководителей. Если сравнивать качество этих институтов в сферах управления, подведомственных Правительству РФ и Банку России, то это сравнение окажется не в пользу Банка России. Еще в 2012 г. в нашей стране была введена персональная оценка эффективности деятельности руководителей ФОИВ [8] [7] и их территориальных органов [5]. Однако до сих пор подобная оценка эффективности деятельности руководителей системы Банка России остается на стадии законопроекта.

Очевидно, что приведенные выше дисфункции институтов ответственности являются формой институционализации в конечном итоге экономических интересов чиновников.

Литература

1. Кострова А. Борца с инфляцией Романа Пака отправили в Москву // Ежедневное издание Правительства Санкт-Петербурга. Петербургский дневник. 8.09.2016 г. <http://www.spbdnevnik.ru/roman-pak/>.
2. Красавина Л.Н. Проблемы снижения темпа инфляции в России (по материалам заседания «круглого стола», проведенного в Финансовой академии при Правительстве РФ) // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2006. № 16 (160). 11–22 с.
3. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года (утв. Правительством РФ 14.05.2015 г.) // ЭПС «Система ГАРАНТ». URL: <http://base.garant.ru> (дата обращения: 15.01.2017).
4. Отчёт Правительства о результатах работы в 2015 году. 19 апреля 2016 года // Сайт Правительства РФ. URL: <http://m.government.ru/all/22717/> (дата обращения: 13.01.2017).
5. Постановление Правительства РФ от 12.12.2012 г. № 1284 «Об оценке гражданами эффективности деятельности руководителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти (их структурных подразделений) с учетом качества предоставления ими государственных услуг, а также о применении результатов указанной оценки как основания для принятия решений о досрочном прекращении исполнения соответствующими руководителями своих должностных обязанностей» // Интернет портал Правительства РФ. URL: <http://правительство.рф/gov/results/21933/> (дата обращения: 15.05.2013).
6. Постановление Правительства РФ от 5.06.2008 г. № 438 «О Министерстве промышленности и торговли Российской Федерации» // ЭПС «Система ГАРАНТ». URL: <http://base.garant.ru> (дата обращения: 30.12.2016).
7. Распоряжение Правительства РФ от 15.11.2012 г. № 2096-р «О показателях оценки эффективности деятельности должностных лиц по созданию благополучных условий ведения предпринимательской деятельности (до 2018 года)» // ЭПС «Система ГАРАНТ». URL: <http://base.garant.ru> (дата обращения: 31.01.2017).
8. Указ Президента РФ от 10.09.2012 г. № 1276 «Об оценке эффективности деятельности руководителей федеральных органов исполнительной власти и высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности» [Электронный ресурс] // Интернет портал Правительства РФ. URL: <http://правительство.рф/gov/results/21481/> (дата обращения: 15.05.2013).
9. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // СПС «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 29.12.2016).
10. Федеральный конституционный закон о Правительстве Российской Федерации (принят Государственной Думой 11.04.1997 г., одобрен Советом Федерации 14.05.1997 г.) // СПС «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.01.2017).
11. Федеральный закон от 31.12.2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» // Российская газета. № 6572 (1). URL: <https://rg.ru/2015/01/12/promyshlennost-dok.html> (дата обращения: 30.11.2016).

Бубнов В.В., Николаев С.В.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РОССИИ И ФИНЛЯДИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХ ВОЙН

Сегодняшнее мировое хозяйство отмечается пространственной экспансией. Возрастает участие стран в международном разделении труда, что приводит к росту зависимости национальных экономик друг от друга, а, значит, успешное функционирование социально-экономических систем не представляется возможным без поиска компромиссов в рамках функционирования мирового хозяйства. Современные реалии еще раз позволяют говорить, что чисто экономическое развитие затруднено. На хозяйственные процессы большое влияние оказывают политические факторы, что позволяет сделать вывод и о ренессансе политэкономии как отрасли экономической науки и учебной дисциплины.

Хозяйственные отношения России и Финляндии носят исторический характер, что объясняется тесной связью двух государств на протяжении нескольких столетий, их уровень успеха во многом зависел от нахождения компромиссов. К началу XXI века экономическое взаимодействие двух стран имело тенденцию к росту. Например, в 2010 году оборот внешней торговли возрос на 27,7%, в 2011 году – на 12,6%. С 2014 года после введения санкционной политики товарооборот двух стран резко изменился. В 2014 году он составил 16 млрд. долларов США, что на 14,7% меньше, чем в предыдущем году. В 2015 году он был уже 9,8 млрд. долларов США, сократившись далее за первых восемь месяцев 2016 года до 5,4 млрд. долларов США. Все это говорит о необходимости поиска компромиссных решений ради повышения эффективности социально-экономической политики и России, и Финляндии.

Львиную долю экспорта России в Финляндию составляют топливо, минеральные ресурсы, нефть и продукты их перегонки, битуминозные вещества, воски минеральные – 72,1%. Санкционная политика в отношении России ударила по многим отраслям российской экспортной промышленности, и прежде всего по ТЭК.

Экспортно-импортная товарная номенклатура в период санкций сохранила свою структуру. Как и до санкций, в экспорте Финляндии в Россию почти треть составляет машиностроительная продукция, второе и третье место занимают целлюлозно-бумажная продукция, изделия из древесины, металлы и изделия из них.

Россия остается важным партнером для Финляндии, занимая третью позицию в товарообороте, пятое и третье место в товарном экспорте и импорте в Финляндию.

Россия представляет и инвестиционный интерес для финских корпораций. По итогам первого квартала 2016 года прямые иностранные инвестиции Финляндии в российскую экономику составили 7 млрд. долларов США, а с учетом дочерних финских компаний, в том числе в офшорах, накопленные инвестиции оцениваются в 12 млрд. евро.

Несмотря на санкционные войны, которые ведут США и их сателлиты, что вынужденно вызывает ответную реакцию России, российский инвестиционный бизнес связан с Финляндией и наоборот. Объем накопленных прямых инвестиций в Финляндию по итогам первого квартала 2016 года составил 2,5 млрд. долларов США. Финские компании позволяют России развивать обрабатывающую промышленность. Примером могут служить деревообрабатывающие компании (Stora Enso/ «Стора Энсо», UPM-Kymmene/«УПМ-Куммене»). Санкции, введенные Евросоюзом, стимулировали финские инвестиции в российскую пищевую промышленность (Valio/ «Валио», Fazer/«Фазер» и др.). Компания «Валио» по-прежнему рассматривает свою инвестиционную политику в контексте дальнейшей локализации своего производства, считая Россию важнейшим рынком сбыта для своей продукции. Такая политика позволяет повысить уровень занятости россиян в регионах инвестирования финских компаний. Таким образом, это является одним из позитивных последствий для России санкционной политики, являясь основой для поиска компромиссных решений.

Политические санкции, введенные против России, не привели к существенному сокращению взаимодействия между российскими и финскими хозяйственными организациями (корпорациями). Так, например, продолжается инвестиционное и техническое сотрудничество публичного акционерного общества «Федеральная электросетевая компания Единой энергетической системы» (ПАО «ФСК ЕЭС») и финской компании Fingrid/«Фингрид». Компания «Фингрид», как и ПАО «ФСК ЕЭС», обеспечивает функционирование межрегиональных и межгосударственных перетоков электрической энергии, что позволяет повысить эффективность торговли данной продукцией (электроэнергией).

Поиск компромисса в условиях санкционных войн имеет ряд особенностей. Нам известны торговые войны, которые ведутся для завоевания рынка, сохранения его доли. Их методы – торговые блокады, повышение экспортных и импортных таможенных пошлин, «добровольное» ограничение экспорта и другие. Санкционные войны развязываются в интересах империалистов (их представляют в первую очередь транснациональные корпорации и банки), но при этом преследуются и чисто политические цели – ослабить политическое влияние страны, против которой объявляется война. Итогом войны, если не оказывать противодействие, в том числе осуществляя поиск компромиссов, будет снижение политической значимости государства и спад важнейших экономических показателей. Государства, объявившие войну санкций, и связанный с ними транснациональный капитал добиваются своих целей – усиление роли национального бизнеса при снижении влияния компаний других стран. Российское правительство, понимая это, пытается вести взаимовыгодное сотрудничество с иностранным бизнесом.

Примером поиска компромиссов России и Финляндии в период санкционных войн является совместный проект двух государств в сфере атомной энергетики. Финское правительство привлекло Государственную корпорацию по атомной энергетике «Росатом» к строительству атомной электростанции «Ханхикиви-1» в условиях ожесточенной конкуренции на мировом рынке атомной энергетики. Выбор финскими властями компании «Росатом» обусловлен историческими российско-финляндскими связями. Советские специалисты принимали непосредственное участие в возведении и проектировании энергоблоков финской атомной электростанции в г. Ловииса.

Образцом эффективного поиска компромиссов между Россией и Финляндией в период борьбы с санкциями является деятельность дочерней российской компании финского энергетического концерна Fortum/ «Фортум», которая является одним из крупнейших зарубежных собственников активов по производству и выработке электрической и тепловой энергии на территории России. Размещенные в ряде субъектов Сибирского и Уральского федеральных округов энергетические мощности обеспечи-

вают надежное энерго- и теплоснабжение потребителей в суровых природно-климатических условиях. Инвестиционная политика компании ориентирована на модернизацию объектов инфраструктуры со значительным износом оборудования, а также диверсификацию направлений хозяйственной деятельности. Этим же финским концерном запланирована реализация проекта по строительству ветропарка в г. Ульяновске, что улучшит его энергоснабжение и решит социально-экономические проблемы региона: увеличит занятость населения, обеспечит рост доходов в регионе и показатели валового регионального продукта.

Другой путь нахождения компромиссов - участие высококвалифицированных специалистов финской компании «Фортум» в выработке предложений по совершенствованию законодательства РФ в сфере теплоснабжения. Такие действия России позволяют повысить инвестиционную привлекательность страны и регионов в условиях санкционной политики.

В период санкций одним из инструментов повышения инвестиционной привлекательности российской экономики является возможность участия зарубежных специалистов в управленческой деятельности координационных структур, образованных при федеральных органах государственной власти, а также системообразующих и стратегически важных предприятий Российской Федерации. Примером финского участия в таких организациях служит деятельность Эско Ахо и Юрки Талвитие в наблюдательном совете ПАО «Сбербанк», директора финского концерна «Фортум» Пекка Лундмарк в Консультативном совете по иностранным инвестициям, Пекки Вильякайна в должности советника президента «Фонда развития инновационного центра «Сколково».

Еще одним направлением санкционной политики против России является «правовой империализм» [1, с.345]. Империалистические страны и взаимодействующий с ними транснациональный бизнес вводит «черные списки», которые ограничивают возможности взаимодействия с теми или иными российскими организациями и фирмами, защищая от конкуренции национальные рынки. Например, упрощенное акционерное общество Airbus S.A.S./ «Аэробус» могло быть напрямую заинтересовано во внесении Европейским Союзом в санкционные списки таких российских высокотехнологичных компаний в области авиации и космоса, как Акционерное общество «Концерн ВКО «Алмаз - Антей», ПАО «Объединенная авиастроительная компания». Еще раз отметим, что все санкции имеют обратную сторону.

В политической сфере Финляндию следует рассматривать как стратегического партнера Российской Федерации в диалоге с Европейским Союзом и частично с США, учитывая высокую интеграцию финского транснационального капитала с американским. Так, несмотря на приобретение американской транснациональной компанией Microsoft/ «Майкрософт» подразделения Devices and Services компании Nokia/ «Нокиа», финское государство сохранило контроль за операционной деятельностью финской транснациональной корпорации. При этом, разработка телекоммуникационного оборудования компании «Нокиа» в 1970-80-ые годы осуществлялось на базе аппаратно-программных комплексов американской ТНК Motorola/«Моторола». В настоящее время корпорации «Майкрософт» и «Нокиа» участвуют в реализации проектов в Инновационном центре «Сколково».

Экономические интересы финского бизнеса привели к пересмотру отношения к санкциям правительства данного государства. Министром внешней торговли Финляндии Каем Микканеном было сделано заявление, что хотя официальный Хельсинки «продолжает выступать за единство Запада в вопросах противодействия нарушениям международного права», финская сторона не будет строить барьеров для восстановления взаимовыгодных отношений с Российской Федерацией[2].

Примером восстановления двухсторонних экономических отношений служит работа Межправительственной Российско-Финляндской комиссии по экономическому сотрудничеству, которая действует с 1992 года, однако во время санкционной политики Запада ее деятельность была приостановлена почти на три года, комиссия не собиралась с 2014 года по конец 2016 года. Финляндия, возобновляя свою работу в этой комиссии, исходила из того, что на территории Российской Федерации осуществляют деятельность около 400 финских компаний. Для этих фирм и организаций российский рынок представляет огромный интерес. Финская сторона для закрепления на этом рынке готова не только продавать готовую продукцию на нем, но и инвестировать средства в развитие бизнеса на территории России, открывать Финляндию для российских капиталовложений.

Подводя итог, отметим, что санкционная политика по механизму похожа на торговые войны. Политика санкций имеет ряд более глубоких целей, чем торговые войны, а именно: ослабить политическое влияние страны, через это снизить участие страны в международном разделении труда, сократить возможности участия страны в сделках на мировом рынке и через это добиться снижения экономического потенциала государства, против которого объявлены санкции.

Российско-финляндские отношения со времени введения санкций претерпели сокращение хозяйственных сделок, но для двух стран экономические связи являются важным звеном в реализации социально-экономических задач, стоящих перед государством, поэтому, несмотря на санкции, компании находили решения, направленные на взаимовыгодное сотрудничество двух стран. Российская сторона пошла на компромиссы для повышения инвестиционной привлекательности национальной экономики, что даже в период действия санкций позволило сохранить, хотя и не в полном объеме, хозяйственные отношения между двумя странами. Сегодня, следуя интересам бизнеса, финское правительство выступает одним из инициаторов пересмотра санкционной политики, совместно с Россией идет на компромиссы, чтобы хозяйственный рационализм преобладал над политическим диктатом.

Литература

1. Катасонов В.Ю. «Империализм как высшая стадия капитализма». Метаморфозы столетия (1916-2016 годы). – М.: Издательский дом «Кислород», 2016.
2. Мюккянен: Финляндия ждет конкретных решений от встречи межправкомиссии в Москве/ [Электронный ресурс]. Электрон. дан. URL: <http://flashnord.com/news/myukkyanen-finlyandiya-zhdet-konkretnyh-resheniy-ot-vstrechi-mezhpravkomissii-v-moskve> (дата обращения - 10.01.2017).
3. Огородников Е. Отличный момент купить трубу//Эксперт. № 5 (1015) -30.01.2017.
4. Финляндия снимает экономические санкции против России/[Электронный ресурс]. Электрон. дан. URL:<http://www.pravda-tv.ru/2016/12/04/269679/finlyandiya-snimaet-ekonomicheskie-sankcii-protiv-rossii>.

Ефимова О.Н.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ КАК ВЫЗОВ РАЗВИТИЮ МОНОПРОФИЛЬНЫХ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ РОССИИ

Диалектика, противоречия – один из самых сильных движущих факторов развития. Когда речь идёт о социально-экономической ситуации, это очевидно вдвойне. Если рассматривать объективно уязвимый хозяйственный комплекс – тройне. А российские монопрофильные муниципалитеты ещё с 90-х гг. прошлого века можно отнести именно к экономическим субъектам повышенной уязвимости, как для кризисных явлений глобального порядка, так и для внутренних конфликтов.

На сегодняшний день в России насчитывается 319 муниципальных образований (с общей численностью населения порядка 14 млн. человек), зависящих экономически от эффективности локального градообразующего предприятия. Около трети подобных муниципалитетов находятся в «красной» зоне риска, в течение последних четырёх-пяти лет наблюдается последовательное увеличение числа «проблемных» моногородов. Если принять их состояние и перспективы развития за лакмусовую полоску, перед исследователем предстаёт наглядная картина современных социально-экономических противоречий.

Для целей данной статьи понятия монопрофильное муниципальное образование, монопрофильный муниципалитет и моногород следует считать смысловыми синонимами.

Первое противоречие связано с текущим состоянием градообразующих предприятий как хозяйствующих субъектов. На фоне текущего и прогнозного ухудшения конъюнктуры в традиционных, и потому ключевых, для градообразующих организаций отраслях экономики – машиностроении, лесной промышленности, металлургии и производства текстиля – не приходится говорить об оживлении экономики на местах и оздоровлении самих предприятий.

Тем не менее, с 2014 года Правительство Российской Федерации в рамках государственной программы поддержки моногородов выделяет значительные средства вышеупомянутым муниципалитетам. Проблема кроется в том, что основная заявленная цель таких программ – повысить инвестиционную привлекательность рискованного региона и диверсифицировать экономическую активность. То есть, не дотировать объективно убыточное производство, а создавать новые объекты малого и среднего бизнеса, обеспечивая тем самым столь необходимое для выживания моногорода (и дальнейшего превращения муниципалитета в город обычный) хозяйственное разнообразие. Значит, «сердце» локальной экономики – градообразующая организация – продолжает нести убытки в средне- и долгосрочном периоде. Подобное не может не способствовать дальнейшему ухудшению местной конъюнктуры, а значит, цель повышения инвестиционной привлекательности региона едва ли будет достигнута.

С другой стороны, в некоторых моногородах предпринимаются попытки полного отраслевого репрофилирования территорий. В качестве примера подобного отраслевого «поворота оверштаг» можно привести Кировск Мурманской области, где зависимость от военных структур и градообразу-

ющих организаций начали преодолевать, ориентируя развитие в сферу туризма, в том числе спортивного, и сервисных производств для горно-промышленного комплекса. Нельзя, однако, сказать, что положительная динамика данного моногорода распространяется на весь регион – Кировск пока единственный муниципалитет, получивший статус территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР).

Из вышеупомянутого первого противоречия вытекают ещё несколько.

Традиционно остро стоит проблема своевременного сбора информации по социально-экономическим показателям рискованных территорий и проверка её достоверности, причём как в целях осуществления последовательного наблюдения за экономикой региона, так и в целях контроля выполнения государственных программ и расходования выделяемых денежных средств. Довольно регулярно выявляется нецелевое и/или неэффективное распределение средств (в частности, в ноябре 2016 г. аудиторы Счётной Палаты выявили неиспользованные субсидии на сумму 2,2 миллиарда рублей, которые значительно превышали реальные потребности Фонда развития моногородов и могли быть предоставлены в более поздние сроки, однако были использованы для получения доходов в виде начисления банковских процентов на остаток счета [4]), фальсификация результатов выполнения проектов, то есть чёткие признаки продолжающейся коррупционной активности, что опять же негативно влияет на локальный инвестиционный климат. Одновременно, принимаются меры по укреплению информационно-статистической поддержки принятия решений по проблемам моногородов органами государственной власти, в частности, стоит отметить внесённое Росстатом распоряжение от 2 февраля 2017 года №170-р о сборе статистических данных по установленным 15 показателям социально-экономического развития моногородов, что «позволит повысить достоверность характеристик процессов, происходящих на территориях таких муниципальных образований, в том числе обеспечить достоверную оценку значений целевых показателей по приоритетному направлению «Моногорода» [7].

Одно из самых значимых для экономики рассматриваемых муниципалитетов противоречий касается их человеческого капитала. Демографическая ситуация, в общем и целом по стране, стабилизировалась за последние годы, однако наблюдается снижение численности трудоспособного населения. Прогнозируемая динамика данного показателя едва ли оптимистична – из-за сокращения рождаемости в 90-е. По оценке Правительства, нашедшей отражение в утверждённых направлениях его деятельности до 2018г., данная возрастная группа будет сокращаться ежегодно приблизительно на 1 млн. человек в целом по России, что грозит ограничением потенциальных темпов роста экономики и увеличением нагрузки на систему пенсионного обеспечения. В моногородах это к тому же будет сопровождаться продолжающейся тенденцией к оттоку экономически активного населения в крупные города обычного уклада, областные центры. Дополнительно, ситуация усугубляется сокращением рабочих мест на экономически неэффективных градообразующих предприятиях и, соответственно, ростом вынужденной безработицы. В совокупности с неопределённостью формальных правил, общим ослаблением социума и маргинализацией, эти демографические тенденции «играют» против моногородов. Кроме того, часто наблюдается перекалывание администрацией городов и руководителями предприятий друг на друга ответственности за состояние объектов социальной инфраструктуры. На фоне прогнозируемого в стране расширения запросов на расходы в сфере здравоохранения и социальной поддержки населения, что способствует росту социальной напряжённости и общей деформации и деградации социально-экономических институтов.

Тем не менее, продолжают приниматься меры, имеющие целью ответить именно на этот вызов развитию. В регионах во главу угла ставится работа с населением, нацеленная вовлечь жителей в обновление, улучшение, модернизацию моногородов – как в плане инфраструктуры и экологии, так и в плане социально-экономических институтов: одно из заявленных направлений деятельности Правительства до 2018 г. – это повышение качества и доступности услуг институтов социальной сферы [2].

Во исполнение его, Фонд развития моногородов при участии Фонда единого института развития в жилищной сфере инициировал программу «Пять шагов благоустройства повседневности».

Отдельного упоминания заслуживает созданная КБ «Стрелка» совместно с Агентством ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) в рамках вышеупомянутой программы электронная площадка *моногорода.рф*, запущенная 26 декабря 2016г. Главная цель площадки, по сути - краудсорсинговой платформы, — улучшение общественных пространств и повышение качества среды в моногородах через вовлечение населения целевых регионов и всей страны в решение давно назревших и затянувшихся кризисных ситуаций [4].

Любопытно, что с точки зрения исследований экономической теории, воплощение в жизнь этих проектов приходится на этап оживления-подъёма в прогнозируемом среднесрочном цикле С.

Кузнец (16-25 лет) [3], обусловленном взаимосвязями в динамике доходов, иммиграции, жилищного строительства, совокупного спроса и снова доходов. Пусть и не в глобальном прочтении, но именно на эти составляющие нацелена экономическая политика по вопросу моногородов. Она немного видоизменена, к примеру, до иммиграционных процессов ещё далеко, на повестке дня – остановить отток экономически активного населения, жилищные программы скорее носят реконструкционный характер, однако чётко отслеживается стремление стимулировать совокупный спрос в моногородах – через диверсификацию бизнеса, в первую очередь малого и среднего.

Следует также отметить, что в самом существовании моногородов кроется противоречие как минимум между социальной необходимостью и экономической эффективностью. Моногород как инструмент целенаправленного интенсивного освоения новой территории, зачастую географически неблагоприятной, или специфического производства, в условиях перехода от постиндустриального общества к информационному, уже объективно сдал позиции и не может претендовать на хозяйственную обоснованность. Для тех же целей в современном мире создаются индустриальные и технопарки, а также применяется вахтовый метод производства. Вместе с тем, ликвидация убыточных муниципалитетов – процесс крайне болезненный для социума, как локального, так и в масштабах страны. Соответственно, это противоречие решается через индивидуальный подход к каждому муниципалитету в рамках трёх основных моделей проектов: «Управляемое сжатие» – для городов с закрывающимся градообразующим предприятием и без потенциала развития городской экономики; «Стабильный моногород» – для поселений со стабильно работающим градообразующим предприятием, но без потенциала развития альтернативной экономики; «Индустриальная диверсификация» – для городов с инвестиционным потенциалом [1].

Таким образом, подводя итоги, целесообразно ещё раз подчеркнуть упомянутые противоречия:

- 1) объективное ухудшение состояния градообразующих предприятий на фоне заявленных целей улучшения локального инвестиционного климата;
- 2) продолжающееся влияние коррупционных процессов на распределение финансовых потоков на фоне ужесточения контроля над расходованием средств, не приводящего, однако, к полной компенсации потраченных ранее неправомерно средств;
- 3) повышение интенсивности статистических наблюдений, носящее пока описательный, «догоняющий» характер – и потому объективно не способное генерировать информацию для построения моделей развития в перспективе из-за недостаточной хронологической выборки данных;
- 4) постоянно неблагоприятный социально-демографический фон и только начинающие набирать вес проекты, направленные на инвестиции в человеческий капитал в комплексе – от инфраструктуры комфортного проживания, до образовательных программ и модернизации неформальных институтов в локальных социумах;
- 5) экономическая неэффективность муниципалитета с монозависимостью от предприятия той отрасли, спрос на продукцию которой падает в связи с эволюционными процессами, экзогенными и эндогенными кризисными явлениями, экологической нецелесообразностью и политической неопределённостью.

Литература

1. Моногорода. Перегрузка. Поиск новых моделей функционирования моногородов России в изменившихся экономических условиях – Исследование ПГ «Базовый Элемент», 2013 г.: »: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.basel.ru/monogoroda/> (Дата обращения: 16.02.2017)
2. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года (новая редакция) (утв. Правительством РФ 14.05.2015).
3. Основные тенденции в области мировой экономики »: [Электронный ресурс]. URL: <http://eurasian-defence.ru/?q=eksklyuziv/osnovnye-tendencii-oblasti> (Дата обращения: 16.02.2017)
4. Официальный сайт журнала «Стрелка» (STRELKA MAGASINE): [Электронный ресурс]. 2002-2017. URL: <http://www.strelka.com/ru/magazine/category/strelka-press> (Дата обращения: 16.02.2017)
5. Официальный сайт издания «Российская газета», рубрика «Моногорода в России»: [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/sujet/3978/> (Дата обращения: 16.02.2017)
6. Официальный сайт Правительства Российской Федерации: [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru> (Дата обращения: 15.02.2017)
7. Распоряжение Правительства РФ от 2 февраля 2017 года №170-р: Система «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_212295/ (Дата обращения: 16.02.2017)

ЭКОНОМИКА СОЦИАЛЬНОГО ПРОГРЕССА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ КАК НАУКА О ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Экономика является одной из самых молодых из известных человечеству наук. Сложившиеся в XIX в. два основных вектора экономических отношений в мире (эгалитаризм и принцип «равенства возможностей»), соответственно, определили и направление развития ценностных установок в общественном восприятии [5, 10]. Люди, в отличие от животных, руководствуются в своих поступках сложившимся набором ценностей, которые влияют на выбор экономических предпочтений. Закон спроса и закон предложения являются теоретико-методологической основой экономической науки. В 2017 г. исполняется 100 лет Великой русской революции и 26 лет с начала перехода в современной России (после распада СССР) от социалистической экономики к рыночной, суть которого состояла в минимизации государственной собственности на средства производства, отказе от директивного стратегического планирования.

Каждое здоровое общество имеет стремление к социальному прогрессу, т.е. успешному развитию. Социальный прогресс – это путеводная звезда каждой нации, где у всех ее граждан есть нормальное желание к построению пяти обязательных здоровых социальных институтов : брака и семьи, политических и экономических институтов, институтов образования и социального развития, здравоохранения, духовных и культурных институтов [2, 5]. Бывший Советский Союз более 70 лет успешно функционировал на базе эгалитаризма, т.е. идее равного распределения материальных богатств в обществе. Социалистическое движение с момента своего появления на рубеже XVIII – XIX вв. поддерживалось тезисом о том, что капитализм (соответственно, частная собственность на средства производства) порождает эгоизм в обществе, эксплуатацию, отчуждение и несправедливость. По мнению теоретиков эгалитаризма, если некоторые люди способны зарабатывать в 10, 20 или 100 раз больше других, то это не отвечает критериям справедливости: все заработанное должно поступать в общественную копилку и равномерно распределяться между всеми.

Содержание прав каждого человека на социальное обеспечение связано с уровнем экономического благосостояния и производственно-технологических возможностей общества [6, 11]. Отсюда следует, что обязанность людей удовлетворять потребности других зависит от имеющихся возможностей и способностей это делать. Например, человек может и способен произвести что-то, но не хочет этого делать по только ему понятным причинам, то как быть в этом случае? Кто, какая сила может заставить работать этого человека больше? В бывшем СССР государственные органы пытались насильно заставлять людей работать больше, чем им самим хочется. Процветал принудительный труд, но он принес незначительные успехи. Большинство людей в бывшем СССР были эмоционально воодушевлены победой пролетариата в Великой русской революции 1917 г., что позволило им постоянно повышать производительность труда в течение длительного периода времени (в 1920-1950-е гг.), содержать тех, кто не работал или работал плохо, а самое главное – победить в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг. Но затем, в 1960-1970-е гг. имевшийся в обществе «эмоциональный заряд» начал постепенно снижаться, производительность труда резко снизилась в сравнении с развитыми странами мира. Дальнейшее развитие экономики социального прогресса, которое успешно осуществлялось в бывшем СССР и были заметные успехи в обеспечении социального благополучия граждан страны, перестало получать необходимую эмоциональную подпитку внутри общества и в 1970-1980-е гг. страна утратила свои былые экономические преимущества. Это все происходило на фоне успешного применения в западных странах форм и методов экономического либерализма на основании идей кейнсианства в 1945-1975 гг. («славное тридцатилетие»).

Оказалось, что в этих странах нашли ключ к тому, чтобы стимулировать (а не заставлять) людей к высокопроизводительному труду. Это - рыночная экономика, т.е. людей можно заставить работать больше, чем им самим необходимо для удовлетворения своих потребностей, но только в том случае, если им это выгодно. В развитых странах поняли раньше, чем в России (СССР), что способности каждого человека, его ум, целеустремленность, воля, знания и здоровье являются его личным достоянием. Только он сам, если ему выгодно, может все это использовать по своему усмотрению, руководствуясь при этом личными предпочтениями и интересами [3, 175]. Марксистско-ленинская философия, которая являлась главной идеологической основой советского строя, руководствовалась принципом коллективизма и общественного труда, что и не позволило ей воспринять идеи либеральной

² Статья подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта 17-02-00494

экономики. Рыночная, либеральная экономика характеризуется как система, основанная на частной собственности, свободе выбора трудовых занятий и конкуренции, она опирается на личные эгоистические интересы человека и ограничивает роль государства [7, 89].

Примечательно, что Й.А. Шумпетер отрицательно отзывался о будущем капитализма, но имел положительное мнение о социализме [10, 217]. Безусловно, социализм имеет неоспоримые преимущества перед капитализмом именно в вопросах справедливого социального устройства жизни общества. Но справедливость и желание людей плодотворно трудиться находятся в постоянном перманентном противоречии. Опыт развитых стран мира показывает, что путь к экономике социального прогресса находится в способности общества к выстраиванию отношений на основе рыночных отношений: либерализма и полной экономической демократии. При чем, выгода у человека к эффективному труду может быть не только материальной (большая заработная плата), но и моральная, эмоциональная (престиж, желание получить известность). С начала 1960-х гг., после выхода работы известного американского экономиста Дж. Гэлбрейта «Общество изобилия» (где он впервые ввел термин «качество жизни»), в мире начались интенсивные исследования по обоснованию параметров качественной жизни. Именно «качество жизни» предполагает совокупную (материальную, моральную и эмоциональную) удовлетворенность людей для всей системы экономики социального прогресса. Например, исследование качества жизни в современных условиях идет в двух основных направлениях [8, 23]:

- теория неограниченного желания;
- теория рекомендованного желания.

В бывшем СССР исследования по проблемам качества жизни не проводились, т.к. сама проблема не соответствовала советской идеологии общенародного благосостояния и коллективистского труда. Такие исследования начались только в 1990-е гг., и в настоящее время проводятся научно-практические конференции по проблемам качества жизни в современной России. Например, наиболее значимые этические принципы в исследовании качества жизни разработаны в трудах таких западных ученых [8, 24]:

- Мур Дж. (британский ученый, 1873-1958гг.) обосновал принцип «множества благ»; этот принцип показывает, что человек стремится не к какому-то единственному благу, а к их множеству, следовательно, счастье многообразно, а не заключается только в чем-то одном («Принцип Мура»);

- Найт Ф. (американский философ, 1885-1972 гг.) ввел в научный оборот принцип «сложности событий», который утверждает, что в каждом событии участвуют компоненты разного значения, находящиеся в сложных взаимоотношениях; каждое событие производит добро и зло, и значение отдельных компонентов не меняется относительно значения целого;

- Чернер П. (американский философ, 1902-1985 гг.) уточнил принцип «двойного эффекта», т.е. любое действие производит некое добро и некое зло, и мы должны стараться максимизировать добро и минимизировать зло, заведомо зная, что полностью последнее искоренить нельзя;

- Поппер К. (австро-английский философ, 1902-1994 гг.) обосновал принцип «минимизации несчастья», который утверждает, что политико-экономическая деятельность (как деятельность моральная) должна быть в большей степени направлена на уменьшение несчастья для возможно большего числа членов общества, нежели на достижение счастья.

Безусловно, приведенные выше принципы должны быть использованы при научном обосновании экономики социального прогресса в современной России. Качество жизни отдельного человека, удовлетворение его личных, индивидуальных желаний по своему экономическому обустройству эгоистических предпочтений в поиске профессии и трудовых занятий, семейной и общественной жизни являются тем результатом, который соответствует понятию «социального государства», обозначенного в Конституции РФ.

Современник Петра I И. Посошков обосновал свои экономические подходы для России начала 1700-х гг. [6, 208]. В частности, он отмечал: «...нам надобно не парчой себя украшать, но надлежит добрым нравом и школьным учением и христианскою правдою и меж собой истинной любовью и неколебимым постоянством яко в благочестивой христианской вере, так и во всяких делах». Очевидно, что этот тезис И. Посошкова и является прологом к необходимому качеству жизни в России и построению экономики социального прогресса. Дж. Стиглиц [9, 41] отмечает, что «...один из аспектов справедливости, глубоко укорененный в системе американских ценностей, - это возможности». Поэтому принцип «равенство возможностей» является основным для рыночной экономики. При этом Дж. Стиглиц обратил внимание, что в мире наметилась опасная тенденция: увеличение разрыва между богатыми и бедными членами общества. Главный принцип благополучной экономики - это восстановление и поддержание полной занятости, отмечает Дж. Стиглиц. Для этого необходим постоянный

поиск увеличения активного рынка труда, т.е. количества рабочих мест. По его мнению, необходим новый общественный договор в странах, о котором писал и Дж. Бьюкенен еще в 1990-е гг. [1]. Этот договор должен сбалансировать традиционные противоречия между трудом и капиталом, не позволять капиталу оказывать давление на труд.

Необходимо отметить, что хотя Россия не имеет развитого гражданского общества, оно находится в стадии формирования, но тем не менее существует громадный отечественный опыт социальной солидарности, который не полностью используется для развития экономики социального прогресса. Экономика социального прогресса – это наука о человеке, его потаенных желаниях, которые необходимо реализовать, о мотивах, формирующим у людей желание к эффективной трудовой деятельности и вообще его счастливой жизни.

Литература

1. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики // Вопросы экономики. 1994. № 6. - С.104-113.
2. Зарецкий А.Д. Философские основания экономики социального прогресса.- М. : РУСАЙНС. 2016.- 290 с.
3. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Формирование института взаимодействия власти и бизнеса по развитию человеческого капитала в современной России // Вопросы государственного и муниципального управления. 2009. № 4. – С. 172-182.
4. Колбачев Е.Б. «Новая индустриализация» в России : задачи инженерной экономики и технических университетов // ВЕСТНИК ЮРГТУ (НПИ). 2015. № 3.- С.6 -15.
5. Кэллахан Дж. Экономика для обычных людей : основы австрийской экономической школы.- Москва; Челябинск : Социум. 2016.- С.
6. Посошков И.Т. Книга о скудности и богатстве.- М. : Издательский дом «Экономическая газета». 2011.- 424 с.
7. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики : учебник.- 3-е изд., испр. И доп.- М. : Норма : ИНФРА-М. 2015.- 624 с.
8. Соммер Д. С. В чем ценность человека? (перевод с испанского).- М. : Кодекс. 2014.- 192 с.
9. Стиглиц Дж. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему (перевод с англ.).- М. : Эксмо. 2015.-512 с.
10. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия.- М. : Эксмо. 2007. – С.

Кукина Е.Н.

РЕАКТИВНАЯ ТЕОРИЯ ЭТНОЭКОНОМИКИ А. ЛАЙТА В КОНТЕКСТЕ НАПРАВЛЕНИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ В РОССИИ

Современные реалии протекания миграционных процессов в России требуют их теоретического и практического осмысления. Сложность, многогранность и противоречивость внешней и внутренней миграции диктуют объединение усилий представителей различных отраслей социально – гуманитарной науки.

По своему масштабу и содержанию нынешняя трудовая миграция в Россию схожа с миграционными процессами, наблюдавшимися в странах Западной Европы и Северной Америки сер. 60-х – сер. 80-х гг. XX века, - начало которым положил крах колониальной системы и ускорение темпов глобализации. Особенностью явилась смена источника мигрантов. Так, до Второй мировой войны в качестве конечного пункта перемещений из Западной Европы выделялись Австралия, Канада, США. Однако в послевоенное время источником мигрантов в мире стали страны Азии, Африки, Латинской Америки, а Западная и Северная Европа сама стала активно принимать мигрантов.

Приток зарубежных исследований миграционных процессов ознаменовался появлением целого ряда классических экономических теорий миграции, вскрывающих её сущность, причины, факторы, последствия. В этой связи следует выделить эконометрическую модель Э. Ли (притягивающие/выталкивающие факторы), неоклассическую теорию миграции на макро- и микроуровне М. Фридмана, П. Самуэльсона, теорию двойного рынка труда М. Пиоре, теорию мир-системы И. Валл-лерстайна, синтетическую теорию миграции Д. Массея, иммиграции, вызванной спросом Саскии Сассен и др.

В рамках классических экономических теорий миграции в сер. 60-х – нач. 80-х гг. в зарубежной историографии появились концепты этноэкономики и этнического предпринимательства, призванные объяснить характер адаптации мигрантов в принимающих сообществах и, в первую очередь, в горо-

дах - мегаполисах. Теории такого типа называются реактивными, так как они сосредотачиваются на экономических моментах, связанных с индивидуальными стратегиями выживания / приспособления мигрантов и их сетевого взаимодействия. Главным контекстом объяснительных реактивных теорий являются условия существования этнического предпринимательства: мигранты попадают в крайне невыгодное, «ущемленное» (disadvantage) положение, как и любое меньшинство, подвергаются дискриминации, в том числе и на рынке труда. В то же время они имеют в своём распоряжении так называемые «этнические» дополнительные ресурсы, позволяющие им образовывать этнокультурные сети. Другие причины, которые стимулируют предпринимательскую активность мигрантов – это стремление заработать максимум денег за минимальный срок, так как в любой момент их могут выгнать. На первое место выдвигается идея этнической солидарности как главного ресурса адаптации. К представителям реактивных теорий этноэкономики относятся А. Лайт [6], Э. Боначич [2], Д. Модел, Г. Олдрич, Р. Уолдинггер [8], Р. Уорд, А. Портес, Т. Соуэлл, К. Зиммер, К. Кларк, С. Дринквотер Г. Боржас [3] и др.

Профессор социологии Калифорнийского университета Айвен Лайт стоит у истоков формирования теории этноэкономики. В своих теоретических воззрениях А. Лайт опирается на многолетнее изучение предпринимательской деятельности (самозанятости) среди мигрантов и различных этнических групп.

Экономические (адаптивные) возможности мигрантов («иммигрантские стратегии выживания») в крупных городах рассматриваются им исходя из понимания сущности современных миграционных процессов как результата глобальной реструктуризации, изменяющей структуру доходов в развитых странах. Согласно этой концепции, наблюдается увеличение числа богатых и их доли в общих доходах, и уменьшается доля доходов бедных, но увеличивается их число. Это изменение в распределении доходов имело результатом процесс появления высокооплачиваемых групп, который основывается, по существу, на наличии широкого предложения низкооплачиваемых рабочих" [7, 279, 281, 282]. Это приводит к значительному и все возрастающему реальному спросу на дешевую рабочую силу, который удовлетворяется иммигрантами из стран «третьего мира». Сначала мощная миграция из стран «третьего мира» насыщает первоначальный спрос, а затем проявляется через посредство миграционных взаимосвязей. Этим характеризуется двухфазная модель миграции, в которой вторая фаза обусловлена предложением, а первая спросом.

А. Лайт указывает на кумулятивный характер миграции, проявляющийся в том, что однажды начавшись, она набирает свою собственную инерцию, независимо от вызвавших ее причин. Мигранты сначала заполняют основной городской рынок труда, находящийся в ведении государства, им регулируемый и учитываемый, после этого мигранты бросаются в теневой сектор, который расширяется с целью их поглощения. Как и в "третьем мире", этот процесс создает двухуровневую экономику, состоящую из регулируемой основной части и нерегулируемого теневого сектора в городах - полюсах притяжения мигрантов. Современная миграция в крупные города развитого мира напоминает процесс свёрхурбанизации, который прежнее поколение исследователей отмечали в основных городах "третьего мира" [4, 133-136]. Благодаря глобализации, по утверждению А. Лайта, число иммигрантов в мире стало неограниченным, организованным в рамках миграционных взаимосвязей, кумулятивным, самовоспроизводящимся и связанным с крупными городами Европы и Северной Америки.

Экономические возможности мигрантов в европейских государствах заключаются в том, чтобы заработать на свое проживание и/или получить средства по перемещению (социальные блага). В поисках работы иммигранты обретают занятость или в основной экономике, или этнической экономике [5, 9-25].

А. Лайт подчеркивал, что этническая экономика - это, прежде всего, характер занятости иммигрантов в принимающем обществе, их самостоятельное решение проблемы обеспечения себя средствами к существованию. Мигранты, оказываясь в иноэтничной среде и становясь меньшинством, используют этничность как один из ресурсов, что помогает им определиться с моделью экономического поведения и решить, прежде всего, проблемы, связанные с дискриминацией, фобиями и насилием со стороны принимающего большинства. Согласно определению А. Лайта, этническими являются те ресурсы, которые основаны на идентификации человека с определенным этническим сообществом. Такая идентификация основывается как на культурных маркерах (язык, родство, религия, традиции, схожие судьбы и т.д.), так и на неформальных отношениях (доверие и солидарность).

Будучи этническим меньшинством, мигранты имеют возможность объединиться на основе общей (разделенной) этничности и организовать совместный бизнес. Также предполагается, что они доверяют друг другу лишь потому, что принадлежат к общей этнической группе. Доверие, основанное

на общей (разделенной) этнической идентичности, позволяет мигрантам формировать солидаристские этно-социальные сети, сокращающие временные экономические и психологические издержки.

Этническая экономика включает в себя фирмы, которыми владеют или управляют иммигранты, а также лица той же национальности, что и нанятые за пособия и зарплату [5]. Фирмы в этнической экономике находятся под контролем государства, которое в определенной степени регулирует их деятельность. Часто такое регулирование является слабым, но оно все же есть, так что зарплаты и условия труда в этнической экономике не слишком отстают от тех, что имеются в открытой экономике.

Второй сферой за рамками основной экономики является теневой сектор этнической экономики. В теневом секторе иммигранты трудятся за более низкое денежное вознаграждение в худших условиях. Государство не владеет официальными сведениями о фирмах в теневой экономике, оно не регулирует их зарплаты и условия труда. В результате, зарплата и условия труда в теневой сфере часто хуже, чем в основной сфере и даже в этнической экономике. Не существует экономического предела возможного ухудшения труда, безопасности и условий для сохранения здоровья в политически нерегулируемой сфере экономической деятельности.

Существование этнической экономики и теневой сферы является результатом перенасыщения основного легального рынка рабочей силы в результате дополнительного миграционного притока. В этой ситуации этническая и теневая экономика становятся главным источником обеспечения, являясь альтернативой безработице и неполной занятости среди мигрантов. По мнению А. Лайта, эти экономические формы существуют до такого насыщения и являются дополнительным к основной сфере экономики источником дохода мигрантов.

А. Лайт утверждает, что этническая экономика и теневой сектор имеют экономические ресурсы для безграничного по существу расширения в ответ на самовоспроизводящуюся миграцию, обусловленную предложением. Не существует, поистине, никаких экономических ограничений способности промышленно развитых городов поглотить миграцию обездоленных из "третьего мира". Однако такое расширение буфера между социальными слоями мегаполисов сопровождается, как правило, падением уровня зарплаты, появлением беднейших трущоб и лачуг мигрантов, анклавизацией. Маргинальный стиль выживания в городах-мегаполисах сопровождается очень низкооплачиваемой работой, нарушающей все правила оплаты, охраны здоровья и безопасности и наличием жилья, нарушающего жилищные нормы. Именно нарушение норм и законов социального обеспечения и является условием работы мелких и маргинальных фирм, владельцами которых являются иммигранты в сфере этнической и теневой экономики.

А. Лайт считает, что только политическая нетерпимость, но не экономический коллапс, определяет теоретические пределы нежелательной иммиграции в большие города развитых стран. Приемлемыми способами остановить нежелательную миграцию являются, в первую очередь, перспективное экономическое развитие стран – источников миграции и первичные (в рамках контроля на национальных границах) и вторичные (в рамках муниципалитетов) ограничения на иммиграцию.

Разрабатываемая А. Лайтом концепция этноэкономики, его взгляд на сущность миграционных процессов востребованы не только в среде зарубежных ученых, где он является безусловным авторитетом, но и в развивающейся отечественной экономико-социологической литературе. Многолетние исследования А. Лайта и его коллег [1, 54] позволяют российским исследователям более выпукло обозначить маркеры этноэкономики и методологические подходы к её изучению.

Масштабы как внешней, так и внутренней миграции в России актуализировали для более пристального изучения такие сферы проявления этноэкономики, как:

- разрастающаяся территориальная анклавизация мигрантов в крупных городах и сельских поселениях, как следствие существования анклавных рынков труда, сформировавшихся в 90-е – 2000 – е гг.;
- формирование этнических ниш в сфере наемного труда мигрантов и этнического бизнеса;
- «замещающая миграция» в областях исконного проживания автохтонного населения России (приграничные фронтальные поселения);
- рост трансграничных потоков денежных переводов и отток капитала;
- диаспоризация мигрантов и сетевой капитал;
- дерусификация / титулизация и архаизация населения на Северном Кавказе и обострение земельного вопроса;
- теневизация и криминализация этнического бизнеса.

Научное осмысление этих и менее заметных реалий этноэкономики существенно обогатит отечественную экономическую науку и создаст базу для последующего нормативно-правового регулирования трудовой адаптации этнических мигрантов в России.

Литература

1. Айвен Лайт. Иммиграция и этническая экономика в городах – мегаполисах // Международный журнал социальных наук. - № 51. – 2005. – с.54-70.
2. Bonacich E., Model J. The Economic Basis of Ethnic Solidarity. Berkeley: University of California Press, 1980.
3. Borjas G.J. Heaven's Door: Immigration Policy and the American Economy. Princeton, NJ: Princeton Univ. Press, 1999.
4. Light I. Cities in World Perspective. N.Y.: Macmillan, 1983.
5. Light I., Gold S. Ethnic Economies. San Diego: Academic, 2000.
6. Light I. Globalisation and migration networks // Immigrant Businesses / Ed. Rath J. N.Y.: St. Martin's Press, 2000. P. 162 – 181; Light I., Kim R., Hum C. Globalisation, vacancy chains, or migration networks? Immigrant employment and income in Greater Los Angeles, 1970 - 1990 // The Ends of Globalisation. / Eds Kalb D., van der Land M., Staring R., van Steenbergen B., Wilterdink N. Boulder, CO: Rowman and Littlefield, 2000. Chapter 13; Light I., Kim R., Hum C. Globalisation effects on employment in Southern California, 1970 - 1990 // Globalisation and the New City / Eds Cross M., Moore R. Basingstoke: Palgrave, 2002. P. 151 - 167.
7. Sassen S. The Global City: New York, London, Tokyo. Princeton, NJ: Princeton Univ. Press, 1991.
8. Waldinger R. Still the Promised Land? African Americans and New Immigrants in New York, 1940 - 1990. Cambridge, MA: Harvard Univ. Press, 1995.

Ланшов В.А.

СОЦИАЛЬНЫЙ КОМПРОМИСС КАК ВИД РИСКА В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЙ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

В современном мировом сообществе происходят глобальные изменения, которые вызывают появление новых социальных рисков общественного развития. Для их разрешения необходим поиск и осуществление взаимоприемлемых компромиссов. А это в свою очередь требует разработки теоретических основ социологического исследования социального компромисса как вида риска в условиях изменений российского общества в начале XXI века.

В отечественной науке общество рассматривается как исторически развивающаяся совокупность отношений между людьми, складывающаяся на основе постоянного изменения форм и условий их деятельности в процессе взаимодействия с органической и неорганической природой [6, 294].

В социологии «общество» изучают как формирующуюся совокупность социальных взаимодействий между людьми, складывающуюся в процессе их деятельности, под воздействием социальных институтов и групп конкретной территориально-политической государственной системы.

Российское общество представляет собой определившееся в процессе исторического развития отечественное многонациональное сообщество со своей относительно устойчивой системой социальных связей и отношений как между большими, так и между малыми группами людей, поддерживаемое силой закона, социальных институтов, культуры, обычаев, традиций и т.п., основывающееся на определенном способе производства, распределения, обмена и потребления материальных и духовных благ.

Одной из проблем социологического исследования общества в начале XXI века является его изучение в процессе происходящих социальных изменений, когда продолжают функционировать закономерности прежней территориально-политической государственной системы и в тоже время зарождаются и формируются закономерности развития другой общественной системы.

В данном исследовании под социальными изменениями в обществе, как социетальной системе, будем понимать перемены, происходящие в течение определенного времени, между различными социальными системами, внутри социальной системы и во взаимодействии между ними. Социальные изменения влияют на социальные институты, организации, группы и общности, социальное поведение индивидов, их мотивацию деятельности, менталитет и др.

Общество столкнулась с мировой тенденцией – ограничение по спросу, что привело к длительному падению сырьевых рынков. Прежние факторы экономического развития, основанные на глобальном распространении стандартов потребления из развитых экономик во все страны мира, перестали оказывать существенное влияние на экономический рост в других государствах.

В условиях действия экономических санкций, снижения зарубежных инвестиций в отечественную экономику, повышения уровня безработицы население нашей страны вынуждено менять модели экономического поведения: сокращать издержки, жить по средствам, опираясь на незначительные внутренние сбережения, снижать сберегательную и инвестиционную активность.

Сегодня в нашем общественном мнении происходит сложный процесс эволюции взглядов и представлений социума на реальные перспективы будущего, социальную стратификацию и мобильность, расставание с утраченными социальными статусами. В связи с этим, социологическое исследование сущности и состояния компромисса как вида риска в условиях социальных изменений, их взаимообусловленности выступает той основой, на базе которой формируется готовность наших граждан и общества в целом к сохранению идентичности социальных общностей и взаимодействий в нашей стране.

В начале XXI вв. категория «социальный риск» привлекает большое внимание социологов. В нем концентрируются основные проблемы современного общества [5].

Социальный риск – это ситуация неопределенности социума при выборе решения о взаимодействии, основанном на вероятности ожидаемой дифференциации по доходу, социальной деятельности, возрасту [4, 21-2] и др. Социологический аспект исследования социального риска заключается в том, что последний является неотъемлемой составляющей любого переходного общества. Он связан с последствиями социальных изменений и поиском компромиссов в период различных кризисов. Можно констатировать, что в настоящее время сложилось социальное противоречие между возросшей потребностью российского общества в поисках компромиссов своего развития при минимизации социальных рисков – с одной стороны, и отсутствием основ социологической диагностики исследования компромисса как вида риска в условиях социальных изменений российского общества – с другой. Данное исследование призвано способствовать разрешению этого противоречия.

Результаты проведенного автором в начале XXI века социологического исследования³ показали, что социальные риски современного общества можно типологизировать последующим критериям: сфера проявления риска (финансово-экономическая, банковская, социальная, духовная, социально-психологическая, производственно-трудовая, экологическая, образовательная, здравоохранения, семейно-бытовая); продолжительность сохранения риска (долговременные, кратковременные, среднесрочные); прогнозируемость (ожидаемые, непредсказуемые, виртуальные); интенсивность риска (высокой интенсивности, средней, низкой); степень распространенности (широко распространенный, мало распространенный, сигнальный).

Всего в данном исследовании было выделены 25 видов социальных рисков, наиболее распространенных в современном российском обществе: переходного процесса, «жертв» кризиса («обманутого вкладчика», заемщика и т.д.), потери работы, формирования новой экономической культуры, потери доверия, отсутствия развитых форм социально-экономической самоорганизации, бедности, маргинализации, люмпенизации, эконоцида (как угрозы социально-психологическому состоянию личности и безопасности общества), невротизации (т.е. повышения личностной тревожности населения), гендерные, конкуренции и неконкурентоспособного поведения, социального недовольства, этнофобии, рефлексии массового сознания, образования, коммерциализации здравоохранения, ухудшения качества жизни, профанации, «культурной травмы», толпы (массовидных явлений как наиболее опасных для общественной устойчивости), кредитомании, индивидуальной, групповой [7, 77-84]. Последующий анализ полученных результатов, проведенный автором, позволил выделить еще один вид социального риска в условиях изменений российского общества в начале XXI века – это социальный компромисс.

В мировой социологии категория компромисс (от лат. *compromissum* – *соглашение*) рассматривается как соглашение, достигнутое на основе взаимных уступок [9, 135]. Известный отечественный ученый В.Н. Ксенофонов исходит из того, что компромисс – это договоренность между субъектами о разрешении противоречий, конфликтов между ними путем взаимных уступок [1, 462]. Формированию важнейшего направления в российской и мировой социологии, актуального для всех общественных наук – социологической теории компромисса, посвящены исследования В.Н. Кузнецова [2].

³ Данное социологическое исследование выполнено сотрудниками Финансового университета в составе авторского коллектива Г.Г. Силласте, В.А. Лапшов, М.Е. Родионова, Л.М. Селезнева, В.Я. Красниковский в рамках прикладной НИР по Государственному заданию на 2013 год (утверждено Заместителем Председателя Правительства Российской Федерации 09.02.2013 г. № 574п-П17) по теме «Социальные риски финансово-экономических кризисов в российском обществе» (ВТК-ГЗ-41-13). Срок выполнения работы с «18» марта 2013 г. до «01» ноября 2013 г.

Основное назначение компромисса – достижение соглашения путем взаимных уступок, так как не всегда удается, да и не во всем, достичь приемлемого для всех соглашения.

Результатом компромисса считается «совокупность целевых ориентиров, процедур их достижения и условий контроля соблюдения процедур с участием каждого субъекта переговоров; сами договоренности оформлены соответствующим документом, содержание и структура которого полностью удовлетворяет каждую сторону состоявшегося компромисса» [3, 354].

Итак, *под социологической категорией «социальный компромисс» мы понимаем вид риска в ситуации неопределенности социума при выборе соглашения, достигнутом на основе взаимных уступок различных субъектов в обществе о взаимодействии в условиях вероятности ожидаемой дифференциации по доходу и социальной деятельности.*

Субъектами социального компромисса в обществе могут выступать социальные институты, организации, группы и общности, индивиды, выражающие различные потребности и интересы.

Данное определение позволяет рассмотреть социологическую категорию «социальный компромисс» в российском обществе целостно, в диалектическом единстве всех основных компонентов, используя структурно-функциональный подход.

Социум – это большая устойчивая социальная общность, характеризующаяся единством условий жизнедеятельности людей в каких-то существенных отношениях и вследствие этого общностью культуры. Высшая форма социума – это общество как целостная социальная система. А индивид, как единица в какой-либо системе социального взаимодействия, именуется социумом.

Мы исходим из того, что социальная дифференциация (от лат. differentia – разница, различие) – это различия между социумом и социумами, выделяемые по многим основаниям, в результате социальной стратификации. При чем ментальность большинства россиян основывается на понимании, что социальная дифференциация должна быть преодолена, а в обществе не должно быть существенных социальных различий. Индивид выступает как элемент целого, его ценность определяется вкладом в целое (организацию, общий труд).

Социальная деятельность – это совокупность социально значимых действий, осуществляемых субъектом социального компромисса в различных сферах и на различных уровнях социальной организации общества, преследующих определенные социальные цели и интересы и использующих во имя достижения этих целей и удовлетворения интересов различные средства: экономические, социальные, политические и идеологические [8, 118].

Итоги исследования показали, что половина респондентов считают ситуацию, сложившуюся к настоящему времени в нашем обществе, как неопределенную, не позволяющую строить планы на будущее. 24% – тревожная, вызывающая напряженность и негативные ожидания. 10% – напряженная, вызывающая недовольство и протестные акции. Лишь 14,3% считают ее стабильной, позволяющей оптимистично смотреть в будущее.

Оценивая сложности или успешности последних двух лет экономического развития страны только 3% опрошенных россиян считают их очень успешными годами. В целом успешные, хотя и сложные оценивают их 54,9%. А вот годами потерь и разочарований их назвали 26,4%.

51,6% респондентов считают годы после кризиса 2008 года такими же, как предыдущие. 27,2% – труднее, чем предыдущие. А 14,5% – легче предыдущих.

Социальные изменения, происходящие в российском обществе в начале XXI века укрепили среди респондентов: веру в себя и свои силы (30,7%), ожидание негативных перемен (24,9%) и новых рисков и потерь для семьи (21,4%).

Полученные данные свидетельствуют, что в обществе наблюдается тенденция ожидания стабильности, порядка и сильной центральной власти, опирающейся на компромиссное общественное мнение широких социальных слоев населения.

В начале XXI века компромисс как вид риска в условиях социальных изменений российского общества приобретают особую социальную значимость. Они становятся не исключительным случаем или побочным продуктом развития нашего общества, а представляет собой новые факторы ответственного общественного развития, которые требуют своего социологического исследования.

Литература

1. Ксенофонов В.И. Компромисс // Социологическая энциклопедия. В 2-х т. Т. 1 / Национальный общественно-научный фонд (Рук. науч. проекта Г.Ю. Семигин. Гл. ред. В.Н. Иванов). М.: Мысль, 2003.
2. Кузнецов В. Н. Социология компромисса. М.: Книга и бизнес, 2007.
3. Кузнецов В.Н. Социология компромисса: Учеб. пособие. М.: Книга и бизнес, 2010.

4. Лапшов В.А. Теоретическая модель социальных рисков финансово-экономических кризисов в российском обществе в начале 21-го века // Управление мегаполисом: Научно-теоретический и аналитический журнал. – № 3 (45) 2015. Том 1. – М.: Изд-во НИК «Контент-Пресс», 2015. – С. 7-22.
5. Лапшов В.А. Теоретические основы социологического исследования социальных рисков // Актуальные вопросы инновационной экономики. – № 6. – 2014. – С. 5-25.
6. Осипов Г.В. Общество // Социологический словарь / Отв. ред Г.В. Осипов, Л.Н. Москвичев; уч. секр. О.Е. Чернощек. – М.: Норма: Инфра-М, 2014.
7. Силласте Г.Г. Социальные риски финансово-экономических кризисов: социологическая диагностика и типология // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2015. – № 2(38). – С. 77-84.
8. Социологический словарь / Отв. ред Г.В. Осипов, Л.Н. Москвичев; уч. секр. О.Е. Чернощек. М.: Норма: Инфра-М, 2014.
9. Социологический энциклопедический словарь. На русском, английском, немецком, французском и чешском языках. Редактор-координатор – академик РАН Г.В. Осипов. М.: Изд-кая группа ИНФРА·М–НОРМА, 1998.

Лебедева А.К.⁴

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ БАНКА РОССИИ И БАНКА МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Банк международных расчетов (БМР – от BIS: Bank for International Settlements) – международная финансовая организация, содействующая сотрудничеству центральных банков в целях облегчения международных расчетов; его также называют «Банком центральных банков». Акционерами БМР являются 60 центральных банков стран (в том числе Центральный банк России), его штаб-квартира находится в Швейцарии, г. Базель.

БМР был создан в 1930 г. по инициативе центральных банков Англии, Бельгии, Германии, Италии, Франции, Японии, а также группы американских коммерческих банков, в целях содействия выплате Германией репараций странам-победителям в Первой мировой войне [6, 31]. Во время Второй мировой войны Банк обеспечивал поддержание экономических связей между странами антигитлеровской коалиции (Франция, Великобритания, США) и фашистскими странами (Германия, Италия), после войны БМР осуществлял расчеты по программе восстановления Европы после войны («European Recovery Program»), принимал участие в операциях по «плану Маршалла», осуществлял многосторонние клиринги для Европейского платёжного союза (Европейского валютного соглашения).

В соответствии с Уставом, целями БМР является «содействие сотрудничеству между центральными банками в создании дополнительных возможностей для международных финансовых операций, а также в выполнении функций доверенного лица или агента по международным финансовым расчетам» [1]. В число функций БМР входят содействие в решении вопросов международной задолженности, оказание консультационных услуг для центральных банков, проведение экономических исследований, помощь в управлении валютными резервами и т.д. Кроме того, Банк вправе также проводить банковские операции (кредитные, депозитные, валютные, агентские и др.) и выполнять функции агента по расчетам в валюте евро, однако он не имеет полномочий для кредитования правительств.

Главный источник собственных ресурсов Банка – его акционерный капитал, равный 3 млрд СДР (от SDR: special drawing rights) и представленный в виде 600 тыс. акций номинальной стоимостью 5 тыс. СДР каждая; на сегодняшний день выпущено 559125 акций. Ранее капитал был зафиксирован в золотых франках.

Акционерный капитал БМР принадлежит центральным банкам стран-членов (свыше 80%) и частным акционерам. Голоса акционеров распределяются пропорционально количеству подписных акций (как правило, частные акционеры, не имеют права голоса и не представлены на ежегодных собраниях акционеров). Привлеченные ресурсы БМР формируются по большей части за счет краткосрочных вкладов центральных банков [5, 483].

В 1930-х гг. Госбанк СССР не предполагался к членству в БМР ввиду его своеобразной финансовой политики, а также отчасти из-за «политического клейма» большевистского государства, которое в то время еще не было официально признано рядом западных правительств [10, 348–349]. После Второй мировой войны СССР получил мировое признание благодаря победе над фашистской Германией и усилению своего влияния на Восточную Европу; кроме того, с позиции БМР СССР был при-

⁴ Научный руководитель: профессор Финуниверситета Будович Ю.И., д.э.н., доц.

влекателен как один из ведущих мировых производителей золота. Тем не менее, из-за развития Холодной войны в 1946–1989 гг., которая препятствовала более тесной интеграции Советского Союза в международную валютную систему, БМР по-прежнему неохотно рассматривал вопрос членства России.

В июне 1958 г. Московский народный банк – советский банк, базирующийся в Лондоне, осведомился через Банк Англии о возможности членства в МБР и открытия в нем золотых депозитов. Банк Англии считает, что это вызвало сложный политический вопрос, а также острую правовую проблему, касающуюся золота Чехословакии, находящегося на счетах БМР, заблокированного Банком с 1940 г.⁵

Несмотря на отказ президента БМР от обсуждения вопроса о балтийском золоте на неофициальной встрече с председателем правления Госбанка СССР в декабре 1961 г., через несколько месяцев в 1962 г. на ежемесячной встрече правителей Банка по инициативе президента Banque Commerciale de l'Europe du Nord Banque – советского банка, основанного в Париже, был поднят вопрос об условиях, на которых Госбанк СССР сможет присоединиться к БМР. Тогда правление БМР заявило, что Банк в данный момент не рассматривает возможность расширения его членского состава, за исключением возможности присоединения стран-членов ОЭСР и МВФ. Однако Госбанк СССР не принимал этот отказ, и вопрос о членстве России в БМР впоследствии вновь поднимался либо представителями советских банков, действующих на Западе, либо одним из восточно-европейских центральных банков.

В период с 1968 по 1971 гг. президент Банка созвал три специальных совещания правления для обсуждения перспективы вступления СССР в БМР, по итогам которых советское членство не было сочтено уместным, несмотря на то, что Госбанк СССР дал понять, что он будет принимать довольно неформальное участие, так же, как и ФРС США.

Вопрос о членстве России был решен в ноябре 1996 г., когда Центральный банк РФ стал владельцем акционерного капитала БМР путем подписки на 3000 акций. 31 мая 2005 г. Банк России дополнительно приобрел 211 акций американского выпуска (при этом право голоса по ним осталось за США, что было вызвано необходимостью перераспределения среди центральных банков акций Банка международных расчетов, находившихся ранее в руках частных акционеров [1]).

В итоге, в настоящее время Банку России принадлежит 3211 акций Банка международных расчетов общей номинальной стоимостью 16 055 000 СДР (доля в уставном капитале – 0,57%, в голосующем капитале – 0,54%) [1].

Руководство Банка России принимает участие во встречах акционеров Банка, заседаниях управляющих центральных банков по вопросам мировой экономики, заседаниях управляющих центральных банков основных стран с формирующимся рынком, встречах группы управляющих центральных банков и руководителей надзорных органов [1].

Представители Банка России также участвуют в ряде комитетов при БМР:

Базельском комитете по банковскому надзору, осуществляющем координацию усилий надзорных органов стран-членов по контролю за банковской деятельностью. В настоящее время Банк России посредством инструкций активно принимает участие во внедрении основных документов Базельского комитета – Базель I (1992), Базель II (2004) и Базель III (2010), которые содержат ряд принципов по достаточности капитала, призванные ограничить распространение кредитных рисков банков. Базель III, который вводит ряд дополнительных требований к достаточности капитала банков (повышение уровня достаточности капитала с 8% до 10%, ограничения финансового рычага и т.д.) будет полностью внедрен в России в 2019 г. В настоящее время требования Банка России в ряде областей являются более жесткими, чем требования Базельского комитета: в частности, текущие нормы достаточности капитала, установленные Банком России, на 25% выше принятых Базельским комитетом, уровень достаточности капитала первого уровня по нормативам ЦБ РФ составляет 12,4% по сравнению с базельскими 6% [4, 2]. Тем не менее, как отмечают эксперты, это различие объясняется различными подходами к использованию инновационных финансовых инструментов в странах. Цель

⁵ В связи с растущей угрозой нападения нацистской Германии в середине 1930-х годов чехословацкое правительство поместило золото в БМР. После вторжения войск рейха в Чехословакию в октябре 1938 года в марте 1939 года БМР обратился к Банку Англии с просьбой перевести со счета Национального банка Чехословакии на счет Рейхсбанка золото на общую сумму 5,6 млн фунтов стерлингов (более 2 тысяч слитков). Существует версия, что это золото было захвачено чехами из золотого запаса Российской Империи во время Первой мировой войны – примеч. автора [Как Англия помогла фашистам сбывать российское золото // URL: <http://zagopod.com/blog/43483626602/Kak-Angliya-pomogala-fashistam-sbyivat-rossiyskoe-zoloto> (дата обращения: 10.02.2017)].

реформы Базеля III – повышение в качества управления рисками банков, что обеспечивает устойчивость банковской системы и дает реальную защиту прав вкладчиков и кредиторов [3].

Комитете по платежам и рыночной инфраструктуре, учрежденном с целью разработки принципов деятельности платежных и расчетных систем по ценным бумагам. Вступление ЦБ РФ в состав членов Комитета в июле 2009 г. обусловлено необходимостью достижения стабильности в условиях кризиса, а также требованием к повышению эффективности функционирования национальной платежной системы. Данный шаг, по мнению экспертов, обеспечивает возможности ЦБ РФ по внесению вклада в финансовую стабильность через усовершенствование внутренней и глобальной платежной и расчетной инфраструктуры, поддержание стандартов и практики наблюдения в соответствии с развитием рынка [2].

Комитете Ирвинга Фишера по статистике центральных банков, который представляет собой форум экономистов и статистиков центральных банков, а также других лиц, которые хотят принять участие в обсуждении статистических вопросов, представляющих интерес для центральных банков [9].

С 2009 г. Россия является членом секретариата Совета по финансовой стабильности (СФС) при БМР, образованного по инициативе G20 на базе учрежденного в 1999 г. Форума по финансовой стабильности и осуществляющего совместно с МВФ деятельность по повышению эффективности надзора за финансовым сектором и созданию системы предупреждения кризисных явлений. С 1 сентября 2013 г. Банк России стал членом Постоянного комитета СФС по сотрудничеству в области регулирования и надзора [1].

Кроме того, Банк России также является членом некоторых стандартоустанавливающих организаций (Standard Setting Bodies, SSB), направляющих свою деятельность на регулирование различных секторов финансовых систем: Комитета по регуляторному наблюдению Единого кода юридических лиц (LEI ROC), Международной ассоциации органов страхового надзора (IAIS), Международной организации комиссий по ценным бумагам (IOSCO), к компетенции которой относится регулирование хедж-фондов и деривативов, теневого банковского сектора. Разработанные ими доклады обсуждаются на регулярных саммитах G20 [7, 10].

Таким образом, Банк России занимает одну из наиболее высоких позиций в Банке международных расчетов, благодаря своему активному участию в деятельности различных комитетов, внедрению стандартов и практики БМР в российское банковское законодательство. Усиление влияния России в Банке подтверждается присвоением в июне 2016 г. российской инфраструктуре финансового рынка самого высокого рейтинга среди развитых и развивающихся стран, наряду с Германией, Францией, Великобританией и др. Как отмечается в докладе, эта оценка свидетельствует о наличии качественных изменений в нормативно-правовой базе Банка России, которые оказали положительное влияние на прозрачность и надежность российского финансового рынка в глобальном контексте [8].

Литература

1. Банк международных расчетов // Официальный сайт Банка России. URL: http://www.cbr.ru/today/print.aspx?file=ms/smo/bmr.htm&pid=smo&_40462 (дата обращения: 10.02.2017).
2. Банк России стал членом Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов // Информационно-аналитическое агентство «УралБизнесКонсалтинг». URL: <http://urbc.ru/230036-post230036.html> (дата обращения: 10.02.2017).
3. Бикбов А. Базелева болезнь. Внедрение стандартов Базель III в России похоже на бесконечную гонку по устранению банковских рисков // СИМ «Реальное время». URL: Источник: <https://realnoevremya.ru/articles/20985> (дата обращения: 10.02.2017)
4. Внедрение стандартов Базеля II/Базеля III в России / Исследование Ernst & Young, 2013 г.
5. Кравцова Г.И., Кузьменко Г.С., Кравцов Е.И. и др. Деньги, кредит, банки: Учеб. – Мн.: БГЭУ, 2012. 527 с.
6. Кремлёв С. Россия и Германия: сравнить!: От Версаля Вильгельма к Версалю Вильсона. Новый взгляд на старую войну. – М.: АСТ, 2003. 318 с.
7. Новые подходы к глобальному финансовому регулированию / Под ред. Л.С. Худяковой. – М.: ИМЭМО РАН, 2015. 162 с.
8. About the Irving Fisher Committee on Central Bank Statistics (IFC) // Официальный сайт Банка международных расчетов (BIS). URL: <https://www.bis.org/ifc/index.htm?m=3%7C46%7C628> (дата обращения: 10.02.2017).
9. BIS Assigns Highest Rating to Russia's Financial Market Infrastructure // National Settlement Depository (NSD) of the Moscow Exchange Group URL: <https://www.nsd.ru/en/press/ndcnews/index.php?id36=630318> (дата обращения: 10.02.2017).
10. Toniolo, Gianni. Central Bank Cooperation at the Bank for International Settlements, 1930–1973 / (Studies in macroeconomic history). – Cambridge University Press, 2005.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ: РЕЗЕРВЫ РОСТА

1. Источники конкурентных преимуществ в регионе

В условиях обострения экономической и политической ситуации в мире, важно, чтобы экономическая политика российского государства не препятствовала экономическому развитию, а стимулировала и поддерживала инновационное развитие регионов, одновременно решая двуединую задачу обеспечения экономического роста и стабильного социального развития.

В экономической литературе всё больше внимания уделяется рассмотрению инновационной деятельности региона, особенно анализу его скрытых возможностей, способности к совершенствованию, обновлению. В зарубежной литературе исследования в области инноваций занимались: Й. Шумпетер, Э. Мэнсфилд, М.Е. Портер, Р. Солоу, Б. Твисс, Р. Фостер,[5]. В отечественной литературе своими исследованиями в вопросах инноваций широко известны ученые: В.Д. Андрианов, А.В. Васильев, С.Ю. Глазьев, В.В. Горшков, Г.И. Жиц, П.Н. Завлин, Е.А. Кретьова, В.И. Кушлин, Г.И. Морозова, В.А. Москвин, А.И. Пригожин, Э.А. Уткин, А.Н. Цветков, Ю.В. Яковец и др.[2].

Согласно подходу Монастырного Е.А., инновационный потенциал – это способность системы организовать и осуществлять процессы, направленные на достижение результатов, наиболее полно соответствующих изменениям внешних условий, в первую очередь, изменениям требований рынка [4, 28].

Конкурентные преимущества, являясь элементом динамично развивающейся экономической системы, также имеют тенденцию к изменению и могут находиться на различных стадиях жизненного цикла [6]. По мнению А. Коваленко, конкурентные преимущества составляют основу конкурентоспособности продукта, а экономическую конкурентоспособность следует рассматривать как «способность фирмы совершать конкурентные действия на определенном продуктовом рынке сравнительно лучше конкурентов» [3].

В настоящее время существует множество интерпретаций понятия "инновационный потенциал региона". Понятие инновационного потенциала выступает концептуальным отражением феномена инновационной деятельности и получило развитие с начала 80-х годов XX века. В большинстве работ отмечается важность исследования проблем оценки потенциала и указывается на значительные различия в определении его сущности, состава и соотношения с другими категориями. В широком смысле потенциал означает "совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области" [1, 465]. Понятие "потенциал" имеет как объективное, так и субъективное содержание. *По объективному содержанию* понятие потенциал – это накопленный труд, проявляющийся в системе воспроизводства на уровне общественных, коллективных и личных потребностей. *Под субъективным содержанием* потенциала понимаются способности людей к использованию накопленного труда. Оно тяготеет к группе специфических потребностей, которую характеризуют субъективные процессы управления общественным производством. Трактовка термина «инновационный потенциал» различна и, как следствие, отсутствует единый подход к его анализу. Понятие инновационного потенциала выступает отражением развития инновационных процессов, оно развертывалось и уточнялось в результате теоретических, методологических и эмпирических исследований. В. И. Зинченко, Е. А. Монастырный, Е. П. Губин и Г. И. Тюльков придерживаются иной точки зрения. Они включают понятие инновационной активности в состав понятия инновационного потенциала. Инновационный потенциал, по их мнению, это совокупность продуктов, находящихся на разных стадиях разработки, освоения или расширения производства; возможностей создать, производить и совершенствовать продукцию; умение организовать разработку, производство и продажу товаров лучших, чем у конкурентов, наиболее полно соответствующих требованиям покупателей [3, 59].

2. Состав и структура инновационного потенциала региона

Инновационный потенциал региона состоит из системы потенциалов: кадрового, управленческого, научно-технического, информационного, финансового и природного.

В целом инновационный потенциал региона не сводится к простой сумме указанных потенциалов. Он является системой, обладающей синергетическими свойствами. Функцией региональных органов управления в данном случае является полноценная адекватная реализация этих свойств обеспечение взаимосвязей между предприятиями, высшей школой и научными учреждениями, финансово-кредитными институтами, органами местного самоуправления.

Исходя из методологии анализа конкурентной среды, предложенной М. Портером, конкурентные преимущества страны определяются исходя из детерминант «национального ромба», включающих: параметры факторов, стратегию фирм, их структуру и соперничество, параметры спроса, родственные и поддерживающие отрасли и влияние правительства [7, 214]. Более того, в последние годы наметилась специализация регионов не только по видам выпускаемой продукции, но и по связям с странами мира. С известной долей условности, по общему объёму экспорта основной выпускаемой продукции наметилась специализация отдельных регионов. Одни из них больше связаны со странами Евросоюза, другие - с Китаем, третьи – с Северной Америкой и т.д. [9, 55].

Одним из источников конкурентных преимуществ являются инновации, создаваемые в результате научно-технической деятельности. Инновационные конкурентные преимущества представляют особый интерес. Они формируются за счет реализации в производстве результатов НИОКР, позволяющих обеспечивать ускоренное обновление номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции, и за счет этого увеличивать потребительский эффект, связанный с качественными параметрами приобретаемой продукции.

В национальной экономике потенциальным фактором для получения конкурентных преимуществ может выступать инновационный характер региональной экономики. Кроме того, факторами могут выступать: уровень квалификации работников, уровень технологического развития в регионе, наличие и развитость инфраструктурных связей в регионе.

Важным конкурентным преимуществом в регионе могут выступить инвестиции из бюджетных источников, особенно на начальном этапе развития. Они могут послужить дополнительным импульсом, толчком для развития. Однако, данный вариант является приемлемым лишь на начальных этапах, впоследствии, на смену средствам бюджета должны прийти крупные частные инвестиции.

Региональная инновационная система включает разработчиков нововведений, инновационную инфраструктуру и предприятия-потребители нововведений. Инновационная инфраструктура должна обеспечивать финансирование, кадровое и информационное обеспечение инновационного процесса, а также продвижение новшеств и доведение их до производства и массового выпуска. Инновационная система призвана обеспечить опережающее развитие наукоемких отраслей, в том числе экспорт наукоемкой продукции. Инновационный потенциал регионов предопределяет их дальнейшее развитие, характеризует способность региона к изменению, улучшению, прогрессу. Совершенствование системы показателей и мониторинг инновационного потенциала регионов создают предпосылки для корректировки инновационной политики, поэтому оценка инновационного потенциала региона должна постоянно совершенствоваться как в методическом, так и в содержательном отношении.

3. Реализация Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года

Стратегия 2020 не утратила своей актуальности, несмотря на колебания курса рубля, изменения цен на энергоносители, в том числе нефть – экспорт которой является одним из ключевых источников доходов бюджета страны. Российская экономика испытывает чрезмерную зависимость от экспорта сырья (в первую очередь углеводородов) – более 50% доходов бюджета. С января 2014 года цены на энергоносители в целом и нефть в частности, имели тенденцию к снижению. Поэтому, в ближайшее время, рассчитывать на существенное повышение не приходится. В лучшем случае, предполагается, что падение цен на нефть в 2017-2018 году замедлится [10, 29]. Будем надеяться, что эффект от санкций, введенных в 2014 году, постепенно сойдет на нет и экономика страны адаптируется к «новым условиям».

Реализация Стратегии также оказывает влияние на место России в индексе ведения бизнеса за последние годы. Проблема эта становится особенно актуальной в условиях ограничения внешнего финансирования. Создание благоприятных институциональных предпосылок для развития отечественного бизнеса, может создать важные условия для ускорения инновационного развития в нашей стране.

Если с 2007 по 2011 год происходило ухудшение институциональной среды ведения бизнеса и Россия переместилась с 96 на 123 место в рейтинге Doing business, то, с 2011 года, началось улучшение. Оно продолжается до 2017 года. За этот период Россия переместилась со 123 на 40 место [8]. Особенно стоит отметить динамику по таким показателям как регистрация собственности, получение кредитов, создание новой компании, получение лицензий и разрешений.

В то же время сохраняются большие резервы. И хотя Россия занимает уже 26-е место по условиям создания компании, тем не менее, число процедур составляет 3,7, на их осуществление требуется 9,8 дней. Гораздо хуже обстоит дело со вторым показателем. Россия занимает 115-е место по

получению лицензий и разрешений (число процедур - 13,7, требуется 239,3 дней и 1,4% дохода на душу населения). При этом, индекс контроля качества строительства оценивается в 10 баллов, по 15-балльной системе. Заметный прогресс в последние годы произошел по показателю получения электроэнергии. Россия занимает сейчас 30 место. Большой прогресс в последние годы наблюдался и в рейтинге условий регистрации собственности. В настоящее время Россия занимает 9-е место. Количество процедур составляет 3, на них уходит 15 дней. Индекс качества землеустройства оценивается в 26 баллов по 30-ти балльной системе. Существенно улучшилась ситуация и с получением кредита. Россия переместилась с 96 места в 2011 году, на 44-е место по сложности условий получения кредита. Россия переместилась со 108 места в 2011 году на 53-е место по индексу защищенности интересов инвесторов. Индекс открытости 6 баллов по 10-ти балльной системе, индекс ответственности руководителей 2 балла из 10-ти. Индекс лёгкости осуществления исков акционерами составляет 7баллов из 10-ти. Индекс защищенности прав акционеров составил в 2017 году 8 баллов из 10-ти. Индекс корпоративной прозрачности 8 баллов по 10-ти балльной шкале. Кроме того, существенно улучшилось положение России в рейтинге по индексу уплаты налогов. Россия в 2017 году заняла 45-е место. Налоговые платежи осуществляются 7 раз в год, что занимает 168 часов, а общая налоговая нагрузка – 47,4 % от прибыли. В рейтинге международной торговли Россия переместилась со 166 места в 2011 году, на 140-е место. Однако, все равно, это остается серьезной проблемой. Документальное оформление экспорта занимает 25,4 часа, а импорта – 42,5 часов. На пересечение границы, как для экспортных, так и для импортных товаров уходит четверо суток. В индексе принудительного обеспечения выполнения контрактов Россия занимает 12-е место. Время на выполнение контрактов составляет 337 дней, издержки – 16,5% от суммы иска. Россия занимает 51-е место в рейтинге условий ликвидации компаний, на что уходит почти 2 года и оценивается в 9% от стоимости имущества. однако, возврат средств составляет только 38,6 цента на каждый доллар. Несмотря заметный прогресс по целому ряду показателей, Россия по-прежнему сильно отстает от передовых стран с точки зрения ведения международной торговли и сокращения транзакционных издержек по получению лицензий и разрешений.

Многие перечисленные выше проблемы для России не новы, и многие учёные и исследователи обращали на них внимание ещё несколько лет назад, но высокие цены на нефть позволяли не обращать внимания на нарастающие проблемы в экономике страны. Теперь эти времена закончились и нужно искать новые сценарии для реформ и выхода страны из кризиса.

Литература

1. Большой экономический словарь / [Под ред. А.Н. Азрилияна]. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.
2. Гусаков М.А. (2007) Формирование инновационной готовности экономики России и регионов / М.А. Гусаков // Экономика и управление: российский и международный опыт. – Гатчина: Изд-во ЛОИЭФ. – С. 63-73
3. Зинченко В. И. (2013) Принципы разработки и применения методики комплексной оценки инновационного потенциала промышленного предприятия // Российский журнал менеджмента. - № 5. - С. 58-63.
4. Монастырный Е.А. (2008) Термины и определения в инновационной сфере / Е.А. Монастырный // Инновации. - №2. - С. 28-31.
5. Нуреев Р.М. (2013) Теория инноваций: вчера, сегодня, завтра. Институциональная трансформация экономики: условия инновационного развития. Новосибирск. С. 108-114.
6. Попов А.В., Плотников А.Н. (2014) Научная сфера и ее влияние на инновационный потенциал региона // Менеджмент: управление в социальных и экономических системах: межвуз. сб. науч. тр. / под общ. ред. С.Д. Резника. Вып. 5. Пенза. С. 30–35.
7. Портер, М. Е. (2005) Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. — М.: Альпина Бизнес Букс. — 454 с.
8. Doing Business 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017.
9. World Bank Russia Economic Report 2016 N35.
10. World Bank Russia Economic Report 2016 N36.

Попкова Е.Г.

КОМПРОМИСС КАК КЛЮЧЕВОЙ ИНСТРУМЕНТ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Глобализация и интеграция в современную мировую экономику обозначена как стратегическое направление развития современной России, так как она предполагает значительное повышение эффективности хозяйственной деятельности. Во-первых, возможность участия в международном разде-

лении труда предоставит возможность специализации [9, с. 307] и позволит оптимизировать отраслевую структуру народного хозяйства [3, с. 398].

Во-вторых, доступ к мировым ресурсам, инвестициям и технологиям будет способствовать развитию отечественного предпринимательства [5, с. 64], а выход на мировую арену расширит для них рынки сбыта и ускорит темп экономического роста и социального развития [8, с. 152], в то время как приход ведущих международных предприятий на российские рынки позволит усовершенствовать процесс удовлетворения отечественных потребностей [4, с. 80].

В то же время, несмотря на признание на государственном уровне и закрепление в национальном политическом курсе, на пути глобализации и интеграции в мировую экономику современная Россия сталкивается с многочисленными препятствиями, вызванными противоречиями ее различных интересов, и потому вынуждена решать сложную многофакторную оптимизационную задачу.

В данном исследовании выдвигается научная гипотеза, что ключевым инструментом глобализации и интеграции современной России в мировую экономику является компромисс, и преследуется цель проверки данной гипотезы, а также исследования перспектив устранения препятствий на пути формирования открытой хозяйственной системы в России с помощью установления компромиссов.

Компромисс – это достаточно специфичный термин, который может по-разному трактоваться в зависимости от контекста. В общем смысле Т.С. Ахромеева, Г.Г. Малинецкий и С.А. Посашков под компромиссом понимают равновесие социально-экономической системы [1, с. 348]. Н.А. Бондаренко и Т.П. Загорская определяют компромисс как договор двух или более сторон, заключенный на условиях, удовлетворяющих все эти стороны [2, с. 245].

Согласно определению К.М.К.Ф.Н.Д. Лауфер, З.А.Д. Отарашвили, компромисс – это способ одновременного достижения целей всех участвующих сторон при условии принятия взаимных уступок [6, с. 121]. С.В. Лутманов утверждает, что под компромиссом следует понимать способ решения сложной оптимизационной социально-экономической задачи при условии заданных ограничений [7, с. 149], сравнивая компромисс с оптимумом по Парето.

На основании данных определений мы считаем целесообразным трактовать компромисс как баланс интересов, установленный с помощью взаимных уступок, то есть инструмент для разрешения существующих противоречий. Рассмотрим противоречия, характерные для современной России и препятствующие ее успешной глобализации и интеграции в мировую экономику [10, с. 42]:

1. Стремление к сохранению прежних условий хозяйствования для отечественного предпринимательства в условиях открытой экономики, то есть сочетание элементов политики протекционизма и фритрейдерства;
2. Намерение одновременно максимизировать выгоду и полностью удовлетворить интересы и потребителей (общества), и предпринимательства;
3. Неготовность отказаться от значительной роли государства в экономике в условиях проведения рыночных реформ;
4. Ориентация на интенсивный экономический рост при условии развития только центра и сильного отставания регионов;
5. Выбор в качестве ключевой отрасли экономики одновременно и промышленность, и сферу услуг;
6. Курс на модернизацию (с акцентом на глобализацию) экономики с целью максимизации ее конкурентоспособности, что невозможно без сохранения традиций, определяющих ее уникальность и создающих конкурентные преимущества.

Для разрешения обозначенных противоречий нами предлагается установление соответствующих компромиссов. Во-первых, необходимо установление компромисса импорта и отечественного производства. Невозможно установить открытую в одном направлении экономику, то есть позволить российским предприятиям выходить на мировые рынки, но не допускать иностранные предприятия на отечественные рынки.

Поэтому мы предлагаем установить правила прихода в Россию для иностранного бизнеса, выгодные для отечественной экономики. В частности, чтобы они не просто продавали готовую продукцию на российских рынках, а производили ее в России, обеспечивая дополнительные рабочие места и налоговые поступления в государственный бюджет.

Также привлечение инвестиций в развитие отечественного предпринимательства должно происходить не в форме полного выкупа российских предприятий иностранными инвесторами, а в форме софинансирования инновационных проектов и создания частичной долевой отечественной и иностранной собственности.

Во-вторых, необходимо установление компромисса потребителей и предпринимателей. Реализуемая на протяжении последних десятилетий в России политика протекционизма доказала свою неэффективность. Это проявляется как в ее препятствии максимизации удовлетворения интересов общества, посредством установления завышенных цен на продукцию и отсутствии тенденции повышения их качества, так и в установлении барьеров для развития предпринимательства в аспекте его выхода на мировые рынки из-за низкой глобальной конкурентоспособности.

Очевидно, что современной России необходима смена курса внешнеэкономической политики. Мы считаем, что фритрейдерство в большей степени соответствует целям, преследуемым отечественной хозяйственной системой, так как создает условия для поддержания здоровой конкуренции на внутренних рынках, тем самым стимулируя российские предприятия к внедрению инноваций для повышения качества продукции и снижения цен на нее.

В то же время фритрейдерство не должно быть абсолютным, также как и рыночная экономика не должна быть чистой, чтобы не допускать агрессивной иностранной конкуренции (например, ценового демпинга со стороны транснациональных корпораций, осуществляемого за счет достижения эффекта масштаба). То есть необходимо сохранение государственного регулирования, но сведение его к минимуму.

В-третьих, необходимо установление компромисса государственного регулирования и рыночного самоуправления. Чтобы обеспечить современность, конкурентоспособность и высокую эффективность экономики России, необходимо, чтобы в ее основе лежал рыночный механизм. В то же время государство должно оставаться активным участником хозяйственных отношений.

Государственное регулирование должно сводиться к созданию адекватных текущим потребностям общества и бизнеса рамочных условий и поддержанию их в актуальном состоянии. То есть акцент должен ставиться на развитии инфраструктурного и институционального обеспечения предпринимательской деятельности.

В частности, это предполагает проведение эффективной антимонопольной политики, защиту прав собственности (включая интеллектуальную собственность), развитие транспортно-логистической системы, поддержание благоприятного инвестиционного климата, активную борьбу с бюрократией и коррупцией в государственном секторе экономики и т.д.

В-четвертых, необходимо установление компромисса развития центра и регионов. Безусловно, центральный регион должен оставаться флагманом российской экономики, но и периферийные регионы должны развиваться. Для этого необходимо предоставить им соответствующие ресурсы, что неизбежно связано с сокращением их отчислений в федеральный бюджет.

Такая мера позволит увеличить объем аккумулируемых регионами средств, которые фактически представляют собой инвестиции в их развитие. Важнейшую роль в росте региональной экономики должно играть инновационно-активное предпринимательство, так как только оно способно обеспечить ее высокую конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. Поэтому важно предоставить не только финансовую поддержку регионам, но и превратить их в центры развития бизнеса и инноваций.

Следовательно, необходимо, с одной стороны, способствовать развитию науки и образования в регионах России через предоставление грантов на проведение исследований и увеличение государственного заказа на подготовку востребованных на рынке труда специалистов и, с другой стороны, создавать благоприятные налоговые условия для ведения бизнеса в регионах, а также развивать соответствующую инфраструктуру.

В-пятых, необходимо установление компромисса развития промышленности и сферы услуг. Стремление России к скорейшему достижению соответствия критериям развитой экономики является причиной ее ускоренной и во многом искусственной (навязанной государством) пост-индустриализации, в то время как отечественная хозяйственная система в большей степени склонна к специализации на промышленности.

Примечательно, что вместо наращивания объема сферы услуг для создания дополнительной добавленной стоимости и увеличения ВВП в современной России пост-индустриализация предполагает сокращение объемов промышленного производства. Учитывая неготовность экономики к переходу на новое качество экономического роста, это приводит к ее затяжной стагнации.

Поэтому для повышения устойчивости роста и развития отечественной хозяйственной системы мы рекомендуем выбрать стратегию диверсификации экономики вместо ее специализации. Это позволит и модернизировать реальный сектор, являющийся залогом стабильности, и развивать сферу услуг, составляющую основу достижения целей укрепления позиций и продвижения национальных интересов на мировой арене.

В-шестых, необходимо установление компромисса традиций и инноваций. Массовое закрытие промышленных предприятий из-за их ускоренного перевода в рыночную среду привело к критическому сокращению производственных мощностей отечественной промышленности, а модернизация отечественной системы образования по западному образцу в рамках Болонского процесса привела к снижению качества образовательных услуг.

Эти и многие другие примеры подтверждают нецелесообразность отказа от российской уникальности в пользу соответствия международным стандартам, так как чрезмерная глобализация приводит к утрате традиций, создающих устойчивые конкурентные преимущества страны на мировой арене. Поэтому современной России необходима выборочная модернизация и глобализация только наименее конкурентоспособных сфер экономики.

Таким образом, можно сделать вывод, что компромисс действительно является ключевым инструментом глобализации и интеграции современной России в мировую экономику, так как позволяет устранить препятствия на пути обеспечения открытости отечественной хозяйственной системы. Реализация предложенных рекомендаций в области установления компромиссов в сфере всех существующих противоречий позволит сформировать справедливую и социально ответственную, целостную, инновационную и высокоэффективную хозяйственную систему в России и обеспечить ее устойчивое развитие и защиту интересов ее экономической безопасности.

Литература

1. Ахромеева Т.С. От идеологии компромисса к философии будущего / Т.С. Ахромеева, Г.Г. Малинецкий, С.А. Посашков // Безопасность Евразии. – 2014. – № 1 (47). – С. 347-368.
2. Бондаренко, Н.А. Компромисс общества между эффективностью и неравенством / Н.А. Бондаренко, Т.П. Загорская // Ученые заметки ТОГУ. – 2013. – Т. 4. – № 4. – С. 244-249.
3. Бурко, Р.А. Глобализация мировой экономики и экономики России / Р.А. Бурко // Молодой ученый. – 2014. – № 6 (65). – С. 397-400.
4. Еременко, М.Ю. Возможности повышения конкурентоспособности предприятий России в условиях интеграции и глобализации мировой экономики / М.Ю. Еременко // Научная перспектива. – 2014. – № 4. – С. 79-81.
5. Климова, О.С. Некоторые особенности внешней торговли России в период глобализации мирового хозяйства / О.С. Климова, К.С., Журавлева // Общество: политика, экономика, право. – 2014. – № 1. – С. 63-66.
6. Лауфер, К.М.К.Ф.Н.Д. Алгоритм реализации проекта на основе метода уступок и компромиссов / К.М.К.Ф.Н.Д. Лауфер, З.А.Д. Отарашвили // Вестник Российского нового университета. Серия: Сложные системы: модели, анализ и управление. – 2014. – № 4. – С. 120-123.
7. Лутманов, С.В. Принцип компромисса в дифференциальных играх нескольких лиц / С.В. Лутманов // Труды института математики и механики УрО РАН. – 2014. – Т. 20. – № 1. – С. 148-155.
8. Осокина, Н.В. Глобализация и формирование новой экономики: вызовы для России / Н.В. Осокина, Е.А. Калашникова // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2013. – № 4 (98). – С. 150-153.
9. Синкевич, Е.Е. Особенности процессов глобализации в сферах общественного развития на современном этапе мировой интеграции / Е.Е. Синкевич // Научные исследования: от теории к практике. – 2016. – № 1 (7). – С. 306-308.
10. Шилова Н.Н. Саморегулирование в реальном секторе экономики: поиск рациональных компромиссов / Н.Н. Шилова, И.В. Федоссов // Мир экономики и права. – 2013. – № 6. – С. 40-45.

Смирнова И.А.

ОБОСТРЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

Глобализация представляет собой объективное многоплановое и противоречивое явление современной мирохозяйственной жизни, характеризующееся качественными изменениями мировой хозяйственной системы. Анализ взаимодействия центробежных и центростремительных сил, действующих в отношениях между экономическими субъектами мирового рынка, осмысление и разрешение имеющихся и намечающихся противоречий между ними требует последовательного системного подхода.

Глобализация тесно связана с либерализацией мировой экономики, которая предполагает свободное межстрановое перемещение товаров, услуг и факторов производства. Либерализация сопровождается обострением конкуренции на мировом рынке и порождает качественно новые противоречия и проблемы между экономическими субъектами.

Развитие глобализации непосредственно связано с теорией и практикой неолиберализма. Последний претерпевает определенные трансформации. Официально западные страны ориентируются на глобальную либерализацию, тогда как реально ведется поиск альтернативных моделей мирохозяйственного регулирования. Наблюдается усиление вмешательства государства в экономику, в частности, в форме субсидирования реального сектора, введения замаскированных протекционистских мер. Модель всеобщей экономической либерализации постепенно модифицируется, что четко прослеживается в усилении различия механизмов её реализации в разных странах.

Как известно, нелиберальная модель базируется на общих постулатах либерализма. Последние были реализованы в 70-х годах при разработке концепции нового мирового экономического устройства. Она предусматривала, в частности, унификацию механизмов экономического регулирования на жесткой монетарной основе. Стихийные рыночные регуляторы рассматривались в качестве главного рычага экономического роста. Предполагалось ослабление государственного регулирования.

Усиление роли рыночных механизмов на национальном и международном уровне ставится неолибералами во главу угла и рассматривается как средство интенсивного глобального развития и гармонизации мировой экономики. Вместе с тем опыт мировой истории породил неоднозначное отношение к либеральной теории. Так, экономика Китая и Индии далека от воплощения неолиберальных идеалов. Тем не менее высокие темпы роста этих стран общеизвестны.

Для неолиберальной модели глобализации характерно также подталкивание слаборазвитых стран к устранению торговых ограничений при сохранении собственных. Это ведёт к консервации экономической отсталости и технологической зависимости, углублению поляризации стран на развитый центр и зависимую периферию. Существует реальная опасность деградации слаборазвитых экономик, обусловленная экологическим, технологическим и информационным колониализмом.

Происходит резкое расширение экспансии транснационального капитала. Главными генераторами идей неолиберализма являются глобальные ТНК и мировые финансовые центры, находящиеся, по сути, вне рамок правового поля. Социально-экономическая специфика национальных экономик игнорируется. Навязывается унифицированная модель догоняющего развития в целях ускорения интеграции менее развитых стран в мировую экономику на неравноправных условиях. Ограничение национального суверенитета происходит в условиях усиления диктата международных финансовых институтов.

Насколько жизнеспособна неолиберальная модель в современных условиях? Каковы перспективы и направления её трансформации? В значительной степени ответ на эти вопросы зависит от её способности предложить реальные методы разрешения основных обостряющихся противоречий, порождаемых глобализацией, решения проблем, в которых они проявляются.

Их можно систематизировать следующим образом:

- слабая регулируемость мировых финансовых рынков;
- обострение конкуренции на всех уровнях и сегментах мирового рынка;
- усиление поляризации населения по уровню доходов;
- усиление диспропорциональности развития в рамках отдельных стран, регионов, и мировой экономики в целом;
- интенсификация регионализации и локализации как контртенденций;
- качественное изменение роли государства в рыночной экономике.

Можно выделить следующие тенденции, порожденные обострением реальных противоречий и проблем глобализации. Страны вынуждены адаптировать свои экономические институты к требованиям глобализации, следствием чего является либерализация практически во сферах экономической жизнедеятельности. Национальным экономикам приходится выживать в условиях резкого усиления роли ТНК и ТНБ, которые, по сути, являются относительно новыми экономическими субъектами, институциональной формой интернационализации производства и обмена эпохи глобализации. Фактически реальной силы, способной противостоять ТНК в условиях глобализации не существует. В этой связи радикально меняются функции государства при общем ослаблении его регулирующих возможностей.

В условиях глобализации государству становится всё труднее регулировать экономику на национальном уровне по многим причинам. В частности, можно выделить следующие:

- межстрановая конкуренция за приток иностранных инвестиций ослабляет использование традиционных рычагов макроэкономического регулирования, таких, как курс национальной валюты, таможенные тарифы, экспортные субсидии и т.д.
- происходит ослабление связи глобального рынка с географической территорией;

- наблюдается уменьшение эффективности трудового законодательства, подрыв возможностей реализации социальных программ в связи с усилением мобильности капитала;

- имеет место функционирование всё большей части национального богатства (интеллектуальные ресурсы, научно-технический потенциал и т.д.) вне рамок государственного контроля.

К обостряющимся противоречиям современного этапа развития процесса глобализации относятся, в частности, противоречия:

- между формированием единого мирового экономического пространства и делением мировой экономики на центр и периферию, имеющие, в свою очередь, противоречивые интересы;

- между возникновением единого мирового экономического пространства и мощных региональных блоков:

- между общемировой тенденцией возрастания производительности труда, увеличения объемов производства и углублением поляризации доходов и потребления, между повышением эффективности мировой экономики в целом и снижением жизненного уровня значительной части её населения;

- между эффективностью свободного трансграничного движения капитала и дестабилизирующей спекулятивной деятельностью мировой финансовой элиты;

- между финансовым и реальным секторами глобальной экономики.

Обостряющиеся противоречия современной глобализации проявляются также в качественном изменении характера конкуренции. Межфирменная конкуренция на олигополистических рынках превращается в конкуренцию между ТНК и государствами. Глобальные финансовые рынки, где главными игроками являются ТНК и ТНБ, превратились в колоссальную самостоятельную силу. Как национальный, так и международный контроль над мировыми финансовыми рынками практически отсутствует, что является основной причиной экономической нестабильности в современном мире. Степень глобализации рынков рабочей силы в настоящее время существенно отстает от глобализации рынков товаров и капитала. Следствием этого является повсеместное растущее неравенство в доходах: инструментом повышения конкурентоспособности в условиях глобализации стала практика сокращения рабочих мест и снижение реальной заработной платы. Ранее государство смягчало эти негативные тенденции, но усиление неолиберальной доктрины в последние десятилетия привело к ослаблению роли государства в данной сфере.

Вместе с тем, по отношению к развивающейся глобальной власти мирового капитала в настоящее время наблюдаются следующие контр-тенденции. На уровне производительных сил – это локализация производства и, в целом, экономической жизни. С одной стороны, развитие новейших технологий позволяет сделать производство максимально гибким и приблизить его к потребителю, снизить транзакционные издержки. С другой стороны, наблюдается сворачивание международного разделения труда, ведущее к увеличению издержек, отставанию стран и регионов в сфере НТП.

В сфере социально-экономических отношений антитезой глобализации является усиление протекционистских тенденций и относительного «закрытия» экономик. Данная тенденция, в свою очередь, противоречива. С одной стороны, развитие протекционизма служит одной из форм защиты малых и относительно слаборазвитых экономик от монополистического господства ТНК, развитых стран и их международных представителей (МВФ, НАТО и т.д.). С другой – ведёт к отрицательным последствиям, связанным со свёртыванием МРТ и кооперации. В целом, для многих стран третьего мира в настоящее время всё более характерна контр-интеграционная стратегия, предполагающая возрождение национальной государственности, защиту суверенных экономических интересов. Реализация этой стратегии ведёт к созданию блоков, противостоящих гегемонии мирового капитала.

Ряд менее развитых стран, а также регионов, отдельных секторов экономики пытаются реализовать стратегию догоняющего развития с целью прорваться во «второй», а, в перспективе, и в «первый» эшелон корпоративного капитала. Вместе с тем, представляется, что монополизация капиталом развитых стран потенциала информационного общества не даст менее развитым странам, ориентированным на догоняющее развитие, подняться выше среднеразвитого индустриального общества.

Самоопределение нашей страны в современном мировом пространстве предполагает поиск сочетания тенденций постиндустриализма со спецификой потенциала России. Необходимо отработка экономического инструментария ослабления воздействия внешних противоречий, порождаемых глобализацией, на макроэкономическое состояние отечественной экономики.

Литература

1. Альпидовская М. Л. К вопросу об экономических интересах или проблемы и перспективы развития современной России // Теоретическая экономика. – 2015. – № 1. -С.8-13.

2. Балацкий Е. В. Геополитические вызовы России в условиях глобализации мирового капитала // Вестник УрФУ; Сер.: Экономика и управление. – 2016. – Т. 15. № 5. -С.638-653.

3. Балацкий Е.В. Угрозы России в условиях рециркуляции мирового капитала // Общество и экономика, 2016. – № 10. - С.5-17.
4. Медведева М. Б., Афанасьев Д. Ю. Современный этап развития мировой экономики и формирование глобальных дисбалансов // Финансы, деньги, инвестиции. – 2016. – № 2. - С.3-8.
5. Миркин Я. М. Циклы глобальных финансов // Проблемы теории и практики управления. – 2016. – № 6. - С.51-56.
6. Сенчагов В. К.; Соловьев А. И. Глобальные дисбалансы, риски и экономическая безопасность России // Вестник Финансового университета. – 2015. – № 6. - С.19-29.
7. Сенчагов В.; Соловьев А. Оценка влияния глобальных рисков на экономику России и уровень ее экономической безопасности: научно-практический подход // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – № 5. - С.16-28.
8. Сильвестров С. Н. Глобализация и глобальное регулирование: новейшие тенденции и вызовы для российской экономической политики // Российский экономический журнал. – 2016. – № 3. - С.62-91.
9. Хейфец Б. Трансрегионализация глобального экономического пространства // Общество и экономика. – 2016. – № 6.- С.19-43.
10. Хейфец Б. Новые экономические мегапартнерства и глобальная экономика // Международная жизнь. – 2016. – № 3. - С.128-146.

Усик Н.И.

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОМПРОМИСС

Проектное управление представляет собой развитие научного направления, развиваемое последний десяток лет. Причиной появления проектного управления стал, на наш взгляд, финансовый характер глобальной экономики, поскольку инвесторы увеличивают свой капитал на любой территории, независимо от политического устройства, путем реализации проектов. В Российской Федерации, начиная с 2014 года (после Олимпиады 2014 года, где был реализован проектный подход в управлении) постановлением правительства определено формирование проектных офисов в органах государственной власти, как администрации развития и внедрения лучших механизмов создания благоприятного инвестиционного климата [4]. Проектное управление становится основным направлением совершенствования системы государственного управления путем внедрения современных общепризнанных методов проектного управления [3]. Проектное управление направлено на повышение прозрачности и контролируемости реализуемых проектов.

В Университете ИТМО также реализуется проектное управление и организованы проектные офисы.

На уровне проректора по учебно-методической работе озвучены основные принципы и подходы к изменению образовательного процесса в Университете ИТМО. Определяется цель для повышения качества образования за счет создания конкурентной среды. Но далее идет подмена понятия создаваемых условий в образовательной деятельности (программные продукты, материальные и нематериальные средства для проведения экспериментов и научно-исследовательской деятельности, оснащение аудиторного фонда современными средствами организации учебного процесса и т.п.), т.е. конкурентной среды, конкуренцией через выборность на всех уровнях: между образовательными программами; между дисциплинами в процессе проектирования образовательных программ; между преподавателями в процессе проектирования образовательных программ (ОП); между дисциплинами в процессе выбора студентом; между преподавателями в процессе выбора студентом. Также определено, что требуется для реализации выборности: повсеместной поддержки в ИСУ от проектирования до реализации ОП; проектного подхода к образовательной деятельности – образовательная программа как проект руководителя образовательной программы. Указывается на то, что реализация проектного подхода возможно потребует (постепенного) отказа от кафедральной структуры в образовании (реализуется в Политехническом университете имени Петра Великого, Санкт-Петербург). Предлагается создание новой организации образовательной деятельности на основе конкуренции на каждом из этапов жизненного цикла образовательной программы: заказ, разработка, реализация и оценка. Таким образом происходит внедрение конкуренции в образовательный процесс, а не создание конкурентной среды. Конкуренция среди кафедр и преподавателей, руководителей образовательных программ (выбирается большинством голосов через организацию комитетов, советов, в которые входят на общественных началах преподаватели, сотрудники, студенты, а их решения утверждаются официальными структурами), а не сотрудничество, взаимопомощь, компромисс с целью повышения качества образования, создают видимость демократического выбора. На самом деле формируется коррупционная си-

стема образовательного процесса, так как распределение финансов, выбор преподавателей будет осуществляться руководителем образовательной программы, который не в состоянии единолично решать все вопросы учебного процесса. На наш взгляд, создаются условия для увольнения ведущих ученых, не согласных с нарушениями в области преподавания, когда руководящие должности занимают люди, не имеющие базового образования и т.п.

Проектный подход в образовательной деятельности реализуется как один из базовых принципов: «Проектный подход + руководство образовательной программы = менеджмент проекта», наряду с рыночной ориентацией, студентоцентрированности, выборности и модульности. Также делается вывод об изменении функционала кафедр, возрастающей роль руководителей образовательных программ, в будущем возможен постепенный переход к безкафедральной структуре в образовании и сокращении образовательных программ в зависимости от тенденций рынка и востребованности от производителей-работодателей. Изменение условий эффективного контракта профессорско-преподавательского состава (ППС, а в контракте – педагогического работника высшего образования или научно-педагогические кадры, как основной показатель Национального исследовательского университета ИТМО) из-за конкуренции между преподавателями, постепенный переход к проектному подходу для ППС.

В связи с началом изменений в образовательной деятельности Университета ИТМО возникают вопросы, на которые необходимо находить компромиссные варианты: что же будет с заведующими кафедрами? Куда уйдут функции кафедр (методическая работа, работа с работодателями, руководство дипломными работами, и пр.)? Что будет с кафедральным оборудованием, используемым в учебном процессе? Будут ли студенческие группы? Будут ли кураторы? Как будет считаться нагрузка?

Главным становятся вопросы определения цели изменений и внедрения проектного подхода в системе высшего образования.

С точки зрения подготовки кадров для новой индустриализации российской экономики насущной становится задача обеспечения внедрения и функционирования сложных систем шестого технологического уклада, для которых целевую функцию формулирует заказчик. Стандартизация качества по ИСО основывается на роли потребителя, а не заказчика. В связи с технологическими потребностями современного мира механизм принятия решений о качестве, основанный на запросах потребителя, дополняется запросами заказчика в сложных системах. Заказчиком в таких системах являются агентства, министерства, крупнейшие компании, региональные и областные администрации и т.п.

После 1995-го года считается, что одной из самых эффективных форм совершенствования качества выпускаемой продукции становятся методы инжиниринга качества, к которым относятся: робастное проектирование (методы Тагути – Robust Design) и последующее его развитие – система Махаланобиса-Тагути, использующая идеи кластерного анализа в сочетании с робастным проектированием; структурирование функции качества – СФК (Quality Function Deployment), ставшее универсальным методом, принесшим положительный эффект не только во всех сферах материального производства, но и в сфере сервиса, информационных услуг, обучения, создания программного продукта и т.п.; метод шести сигм, поставивший новые цели и задачи перед воспроизводимостью и стабильностью производственных процессов.

Повсеместно отмечается отсутствие специалистов по инжинирингу качества, а выпуск инженеров-менеджеров по управлению качеством практически не осуществляется из-за позиции правительства якобы избыточного выпуска ВУЗами менеджеров и значительной ликвидации контрольных цифр приема (КЦП) с 2017 г., например, в Университете ИТМО такая ситуация с приемом по направлению бакалавриата 38.03.02 «Менеджмент». Направленность усилий по управлению качеством и повышению конкурентоспособности продукции определяет взаимосвязку технических, организационных, экономических и социальных мероприятий на межотраслевом, отраслевом и уровне компаний на всех стадиях жизненного цикла: при исследовании и проектировании, изготовлении, обращении и реализации, эксплуатации (потреблении).

Проективная (проектная) деятельность относится к инновационной, творческой деятельности. Термин «проектирование» происходит от латинского *projectus* – брошенный вперед, как конструирование идеального образа человека и окружающего мира. Проектное управление стала повсеместно новым стандартом управления, повышающего эффективность при его применении. Оно представляет собой социально-экономический компромисс, поскольку проектирование – это создание какого-либо объекта в окружающей человека среде в процессе идентификации требований заказчика. В существующей системе менеджмента качества и стандартов все усилия направлены на удовлетворение потребителя по стандартам ИСО. Но наступает новая эпоха, когда высокотехнологичные предприятия (заказчики) предъявляют требования к реализуемым проектам. Запросы заказчика носят формализо-

ванный технический характер. Изготовитель согласует с заказчиком допустимый порог отказа, после чего система приобретает черты сложной системы. Кроме того, появляется необходимость применения инжиниринга качества – применения научных принципов к проектированию и разработке продукции, процессов ее изготовления и обеспечения при соблюдении требований к качеству целевого функционирования (КЦФ) и оптимизации времени и средств. Существует также неоднозначность понятия отказа сложной системы, приводящая к появлению термина «качество целевого функционирования» (КЦФ), например, отказ двигателей при взлете космических ракет и т.п. за последние годы.

В связи с технологическими потребностями современного мира механизм принятия решений о качестве, основанный на запросах потребителя, дополняется запросами заказчика в сложных системах. Заказчиком в таких системах являются агентства, министерства, крупнейшие компании, региональные и областные администрации и т.п.

Тем не менее, не техника подчиняет себе формы жизни, а образ жизни будущего моделируется в проектах, представляющие собой «технические задания» на создание соответствующей технической культуры. На первый план выступает социально-культурное развитие общества, реализующий социально-экономический компромисс в проектном управлении и формирующий новый стиль проектной деятельности. Проектирование – это универсальный и самостоятельный в интеллектуальном и социокультурном отношении тип деятельности, целенаправленный на создание реальных объектов (и последующих эффектов) с заданными функциональными, технико-экономическими, экологическими и потребительскими качествами [1].

Проектное управление представляет собой один из инструментов социально-экономического развития, оно может применяться в управлении госпрограммами, крупными инвестиционными проектами, ключевая проблема в реализации, которых – низкая эффективность при огромных бюджетных вложениях. Проектный подход важен в управлении региональными финансами, решая проблемы межведомственного взаимодействия [5]. Общеизвестно, что в управлении финансами, качеством, инновациями, персоналом, материальными и нематериальными ресурсами используются несколько подходов: процессный, системный, ситуационный и новый – проектный [2, 140].

Проектное управление представляет собой в настоящее время многокритериальное понятие. Г. Черч еще в 1930-х годах с позиций исследований Г. Форда разделил весь процесс управления производством на пять функций, первой из которых было проектирование (определение форм, размеров и свойств продукции). Затем развивалось управление проектами, как самостоятельная область управления. В современную эпоху кризисов, санкций, импортозамещения, кластеризации в регионах РФ и необходимости ограничения экспансии глобального финансового капитала стали использовать и исследовать проектное управление, вплоть до проектного государства.

Анализ «затрат-выгод» измеряет совокупные затраты и выгоды каждой альтернативы проекта или товара и представляет более узкое понятие, чем эффективность. Применяется для оценки государственных проектов, его влияния на общественное благосостояние. Необходимо готовить и тестирование проектных специалистов на знание основных положений проекта. Проектный офис решает задачи инновационных ключевых показателей эффективности (КПЭ), в качестве которых выбран показатель экспорта продукции или услуг. Этот показатель становится основным в деятельности проектных офисов, в результате чего могут возникнуть не социально-экономические компромиссы, а наоборот, проблемы. Лучшие практики организации проектного офиса в России: Белгородская область, Калужская область, Ярославская область и др.

Выдвижение инновационных проектов в качестве цели развития страны, на самом деле – это средство достижения цели, которая пока еще не определена и разрабатывается в различных сценариях стратегий развития России. Проектное управление – новое направление, пришедшее на смену национальным проектам, государственным программам, которые не справились с поставленными задачами социально-экономического развития страны и регионов. Деятельность как объект управления рассматривается в виде проекта тогда, когда:

- она объективно имеет комплексный характер и для ее эффективного управления важное значение имеет анализ внутренней структуры всего комплекса работ (операций, процедур и т.п.);
- переходы от одной работы к другой определяют основное содержание всей деятельности;
- достижение целей деятельности связано с последовательно-параллельным выполнением всех элементов этой деятельности;
- ограничения по времени, финансовым, материальным и трудовым ресурсам имеют особое значение в процессе выполнения комплекса работ;
- продолжительность и стоимость деятельности явно зависят от организации всего комплекса работ.

Востребованность специалистов в области проектного менеджмента во всем мире высока, а оплата труда между, например, в США, на третьем месте после юристов и врачей. Поэтому надо готовить такие кадры для своей страны на бюджетной основе, поскольку на рынке труда выпускники ВУЗов будут востребованы, а не отдавать этот рынок иностранным специалистам.

Литература

1. Версан В.Г. Кризис в стандартизации систем менеджмента. Причины. Пути выхода//Стандарты и качество. - 2009. - №3. – С.78-83.
2. Дремина М.А., Копнов В.А., Станкин А.А. проектный подход к разработке и внедрению систем менеджмента качества: Монография. – СПб.: Издательство «Лань», 2015. – 304 с.
3. Национальный стандарт РФ. ГОСТ Р ИСО 21500-2014 «Руководство по проектному менеджменту». Национальный стандарт РФ. ГОСТ Р 54869-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом».
4. Основные направления деятельности Правительства РФ на период до 2018 г., май 2015 г./www.pmppractice.ru
5. Создание проектных офисов – реформа в государственном управлении/15 января 2016 <http://ac.gov.ru/events/07482.html>

2. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЗДАНИЯ ДИСБАЛАНСОВ В МИРОВОМ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИИ РЕСУРСОВ

2.1. НЕРАВНОМЕРНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ, ФИНАНСОВЫХ И МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В ПРОЦЕССАХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Варвус С.А.

У БЕДНОСТИ «НОВОЕ ЛИЦО»

Социально-экономические преобразования, проводимые в России за последние несколько лет, не принесли ощутимого качественного результата в уровни жизни населения. Основными последствиями рыночных реформ стали: социальная поляризация общества, усиление дифференциации доходов населения на крайне бедных и сверхбогатых, увеличению масштабов бедности, диспропорции между финансовой и производственной сферой.

Целью доклада выступает анализ экономической природы неравенства и бедности. При этом рассматриваются вопросы измерения бедности в зависимости от подхода.

По итогам 2016 г. в России падение ВВП составит 0,5-0,6% по сравнению с аналогичным предыдущим периодом. При этом численность занятого населения в январе-сентябре 2016 года составила 73,1 млн. человек, безработных – 4,0 млн. человек. После достижения пикового значения (6,0% от численности экономически активного населения) в марте 2016 года, уровень безработицы снизился до 5,2% в сентябре 2016 года. На протяжении нескольких лет происходит ускоренное падение доходов населения – 6% (в 2015 году падение составило 3,2%, в 2014 году – 0,7%). [1] По мнению проф. Зубца А.Н. это означает, что экономика живет в условиях «новой нормальности» - затяжной стагнации без ясных перспектив восстановления прежних темпов роста. Потребители сокращают активность и более склонны к накоплению, нежели к потреблению, что еще больше способствует торможению экономики из-за стагнации спроса. [2] Дефицит дохода характеризует глубину бедности. Его значение составило 5% в 2000 году, снизившись к 2015 году до 1,3% [3].

Глубина бедности тесно связана с уровнем экономического развития. Проблема бедности находится в поле зрения экономистов с 18 века, изменяются факторы, порождающие бедность, ее масштабы и методы оценки. Следует согласиться с Л.Н. Овчаровой, что требуется совершенно новая концепция экономического развития с акцентом на показатели благосостояния и устойчивости развития с измерения производства. Поскольку существует разрыв в информации о размере ВВП и его динамике, и тем, что действительно значимо для благосостояния. Поэтому государство должно проводить активную социально-экономическую политику.

Внешние шоки, вызванные снижением нефтяных доходов, экономические санкции усугубили структурный кризис в российской экономике. По оценке экономистов Всемирного банка влияние этих факторов в 2015 и 2016 гг. будет более глубоким. Эти факторы «вымывают» человека из воспроизводственного процесса. Бедные становятся все более беднее. Так, по прогнозам Всемирного банка уровень бедности вырастет до 14,1% в 2016 г. (против 10,8% в 2013г.) Это станет первым существенным ростом с кризисных 2008-2009 гг., когда уровень бедности не повышался. А по оценкам Росстата, число бедных увеличилось в январе – сентябре 2015 на 2,3 млн.чел. и составило 20,3 млн.чел. (или 14,1 % от общей численности России). Их них 60% - это семьи с детьми.[4] Для того, чтобы оценить «масштабы» бедности необходимо обратиться к вопросам неравенства и особенностям дифференциации доходов населения в России.

Согласно оценке Института социального прогнозирования РАНХиГС, к категории бедных можно отнести каждого третьего россиянина из-за потери работы, закредитованности населения, наличия несовершеннолетних детей и проживание в сельской местности. В исследовании отмечается, что 22% работающих беспокоятся, что их могут уволить в 2017 г. в связи с ухудшением работы предприятия (т.е. каждый пятый попадает в зону рисков). Особенно это характерно для работников: торговли, технического персонала (27,2%), бытового обслуживания и физического труда (15,8%). 17,3% специалистов с высшим образованием боятся потерять работу и «скатиться» в бедность. [5]

Другим критерием в исследовании «Риски бедности и ресурсы домохозяйств» выступает закредитованность населения. Более 13% респондентов имеют просрочку по одному или нескольким кредитам. Те, кто имеют потребительские кредиты - микрозаймы у 5,4%, ипотека – 18%. В возрасте 26-35 лет более 7% респондентов находятся в зоне максимальных рисков кредитной нагрузки. Для половины населения характерны максимальные риски бедности.

Бедность (с точки зрения теории) характеризует состояние определенной группы, при котором достичь уровня благосостояния, соответствующего в данном обществе разумному минимуму, население не в состоянии [2]. Следует отметить, что возникают трудности с подсчетом разумного минимума. В процессе изучения литературы мы столкнулись с сопоставлением размера бедности с так называемой «чертой бедности». При этом существующие статистические материалы не позволяют дать всесторонней оценки положения наименее обеспеченных слоев населения в терминах «базовых потребностей».

В экономической литературе сложилось три подхода к определению бедности: абсолютная черта; относительная черта и субъективная оценка с разделением методов оценки на монетарные и немонетарные. Но в последнее время развивается альтернативная концепция, основанная на комбинировании этих черт, называемая как многокритериальная черта бедности.

Согласно абсолютному подходу бедность определяется исходя из минимальной потребительской корзины. Домашние хозяйства, не имеющие ресурсов для удовлетворения основных потребностей членов семьи, считаются бедными. Стоимость минимальной потребительской корзины научно обосновываются и утверждаются правительством страны. Данный подход широко распространен и используется до настоящего времени как в развитых странах, России. Этот подход используется для оценки черты бедности в определенной стране. Для проведения же международных сопоставлений используется показатель бедности Всемирного банка. Его значение в 2015 году составило 1,9\$ США, рассчитанному по ППС [3].

В России для исчисления уровня бедности используется нормативный метод формирования состава и использования минимальной потребительской корзины. Потребительская корзина включает минимальные наборы продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности.

За годы рыночных реформ (начиная с 1992 г.) произошло снижение уровня бедности более, чем в два раза. Но с 2012 по 2016 г. наблюдается опасная тенденция: бедность «набирает обороты». Ее значение в 2015 г. составляет 13,3%, в 2014 г. – 11,2%, в 2012 – 10,7%. Бедность в России существенно различается по типу проживания. Если в 2002 году бедных (66,2%) было в городах, то уже к началу 2015 года бедность в городах сократилась до 61,1%, «переехав» в сельские поселения. В то время, как в западных странах бо́льшая часть бедных проживает в городской местности. Что касается бедности по типу экономической активности, то бедными в 2008 году были незанятые в размере 38,6% от общей численности населения, что больше показателя 2014 года на 3% или 35,6% [9]. При этом 2014 год характеризуется высоким значением бедности среди работающего населения. Высокий уровень бедности характерен для моногородов с единственным градообразующим предприятием. [10]

Относительная черта бедности причисляет к бедным население, которое не может обеспечить преобладающего стандарта в обществе. Отклонение от «стандарта» называют депривацией. Стандарт потребления оценивают через величину доходов и расходов. При этом порог бедности принимается в 40-60% от величины медианного дохода в стране. Бедность домохозяйства рассматривается как высокая степень концентрации лишений. Этот подход используется ОЭСР и Евростатом. Наибольший вклад в развитие этого подхода внес П. Таунсенд. Он экспертным путем определил список лишений, что вызвало много критики со стороны экономического сообщества. Измерение относительной черты бедности связано со шкалами эквивалентности, подразумевающие коэффициенты для приведения индивидуальных оценок к сопоставимому виду.

Субъективная черта бедности базируется на личностных оценках населением своего материального положения посредством социологических опросов. Эксперты ВШЭ провели в апреле 2016 года мониторинг социально-экономического положения и социального самочувствия населения, согласно которому более 41% россиян признались в отсутствии денег на покупку еды, одежды. Уязвимые группы домохозяйств как пенсионеры отмечают, что порядка 31% оценивают свое положение как плохое, так и семьи с детьми (порядка 23%) негативно оценивают свое положение [12]. Высокие риски бедности, подорожание товаров и девальвация сбережений заставляют россиян перейти к стратегии «осмотрительного» поведения. В докладе также говорится о том, что население формирует «подушку безопасности», отказываясь от кредитов.

Деление общества на богатых и бедных можно проследить в динамике децильного или фондового коэффициента. Так, фондовый коэффициент (показывает как соотносятся доходы 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения) в период с 2008 по 2010 гг. находился на одной отметке в 16,6. Но уже в 2014 году незначительно снизился и составил 16. Но уже на конец 2015 г. показатель составил 15,6. В действительности значение фондового коэффициента выше в несколько раз. Другими показателями, косвенно характеризующими бедность выступает кривая Лоренца и коэффициент

Джини. Первый показатель характеризует распределение доходов между пятью (квинтильными) группами населения.

Согласно данным Росстата, доля первого квинтиля в 2015 году составила всего 5,3% национального дохода. За 2015 год доля доходов последней наиболее обеспеченной группы населения, составила 47% национального дохода, поэтому Россию можно отнести к группе стран с высокой поляризацией общества. Доходы «средних» групп не претерпели существенных изменений. С 2008 по 2015гг их доля (трех средних квинтилей) составила 47,7% от общего объема доходов населения. Однако после финансового кризиса 2014 г. снова наметилась тенденция сокращения средних групп [5].

Второй показатель - коэффициент Джини неуклонно растет, начиная с 2000 года, достигнув максимального значения 0,422 в 2007 году. При этом экономика показывала внушительные темпы прироста ВВП, динамика изменения инвестиций показывала двухзначный рост. После мирового кризиса 2008 года рухнули до отрицательных значений и темп прироста ВВП, и темп прироста инвестиций. Индекс Джини является постоянным на уровне 0,42 на протяжении трех лет. Начиная с 2012 года экономика России вновь «прощупывает» дно экономического кризиса [6].

В 2014- 2015 гг. произошла девальвация рубля, снижение доходов от продажи нефти, россияне активно тратили свои накопления, пытаясь сохранить накопленное. Модель поведения для 2009-2010гг. характеризуется отказом от модели физического выживания. Россияне активно приобретали непродовольственные товары. Отметим, что 25% своих расходов они направляли на организацию отдыха, посещения ресторанов. Но 2016 год внес свои коррективы в поведение россиян.

По итогам 2016 г. можно сказать, что ощущения россиян не совпадают с данными Росстата, который зафиксировал сокращение бедности на 200 тыс.чел. в 1 квартале 2016 г. по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. Население покупает более дешевые товары, отказываются от зарубежного отдыха, в некоторых случаях отказываются от привычного образа жизни. Т.е. модель поведения с потребления поменялась на модель сбережения.

Что касается бедности, то при одновременном совмещении трех черт бедности образуется устойчивый слой бедности порядка 16% (это в случае использования трехкритериальной черты бедности). Если учитывать хотя бы один из критериев нищеты, то увеличение составило до 59% населения [14]. Оценивая размах бедности, можно сказать, что она начинает возрастать, начиная с 2015 г. Это тревожный сигнал, который должен привлечь внимание государства. Бедными становятся работающие, которые лишены доступа к получению высоких доходов, семьи с детьми, пенсионеры. Также увеличиваются масштабы экономически неактивных в рабочем возрасте, что косвенно говорит о маргинализации.

Литература

1. Итоги 2016 года: Российская экономика – сюрплюс, местами переходящий в цейтнот // Международная информационная группа «ИНТЕРФАКС». 2017. URL: <http://www.interfax.ru/business/543640> (дата обращения: 15.01.17)
2. А.Н. Зубец. Спад инновационной активности как причина «новой нормальности» в экономике и стагнации уровня жизни населения // Экономика. Налоги. Право. 2016. Т.9. №6. с.7.
3. Варвус С.А. Измерение уровня бедности: анализ имеющихся подходов // Экономика. Налоги. Право. 2016. Т.9. №6. с.26-34.
4. Варвус С.А. Доходы населения и экономические санкции: оценка последствий //В книге: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ ПРОТИВ РОССИИ:ОБЩЕЕ И ОСОБЕННЫЕ ЧЕРТЫ Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации; НИИ экономики ЮФО.
5. <http://social.ranepa.ru/bi/4-insap-ranepa/9-obsledovanie-dokhodov-bednosti-i-sotsialnogo-neravenstva-vyyavlenie-potentsiala-rosta-sotsialnoj-dinamiki-i-riskov-vozniknoveniya-trudnykh-zhiznennykh-situatsij>

Вердиев Д.О.

ЭФФЕКТ ТУННЕЛИРОВАНИЯ И ДИСБАЛАНС В ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ АКЦИОНЕРОВ ГЛОБАЛЬНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ХОЛДИНГОВ

При реструктуризации международного холдинга возникает ситуация, когда холдинговая компания решает передать акции одного из своих дочерних предприятий (Компания В) от одной дочерней компании (Компания А) к другой (Компания С). В данном случае имеет место ординарная реорганизация внутри холдинга. Однако, если у передаваемого предприятия (Компания В) и у его материнской компании (Компания А) имеются также сторонние акционеры (миноритарии) помимо холдинговой компании, то в такой ситуации неизбежно возникает конфликт интересов между основным

акционером обеих компаний (в данном случае таковым выступает холдинговая компания) и миноритариями, которые владеют акциями либо Компании А, либо Компании В. И если в отношении основного акционера такая сделка и соответствующее изменение стоимости предприятий, участвующих в сделке, как минимум, приведет к взаимозачету отрицательных и положительных эффектов, то в отношении миноритарных акционеров говорить об улучшении их позиций крайне затруднительно. В данной статье автор проводит анализ эффектов, связанных с перераспределением богатства от миноритарных акционеров к акционерам холдинга при сделках слияний и поглощений в рамках этого холдинга.

Так, холдинговые компании заинтересованы в максимизации стоимости всего холдинга, а не отдельных предприятий, поэтому в некоторых случаях миноритарные акционеры могут вовсе оказаться в ситуации, когда сделка M&A ухудшила их положение. В научном сообществе такая ситуация называется эффектом туннелирования (tunneling), когда контролирующий акционер уводит активы у миноритарных акционеров [7]. Туннелирование может происходить не только через сделки с аффилированными компаниями, но и через обычную кражу или любые другие незаконные способы, внешне имеющими законное основание, например размывание долей миноритариев (dilution).

Примером туннелирования в международных холдингах является сделка между дочерними компаниям корейской группы LG Group. К 1999 г. LG Merchant Bank показывал плохие финансовые результаты два года подряд и ему требовалась докапитализация. В этой связи менеджментом LG Group было предложено слияние с компанией LG Securities, которая на тот момент являлась одной из самых прибыльных компаний группы в целях консолидации операций. Несмотря на предложение менеджмента и мажоритарных акционеров, миноритарные акционеры всячески бойкотировали сделку, апеллируя к тому, что стоимость их вложений в LG Securities резко упадет. Тем не менее, сделка состоялась, и в 10-дневный период после объявления о сделке акции LG Securities обвалились, при этом накопленная избыточная доходность (CAR) составила -46%.

К моменту сделки контролирующие акционеры LG Group владели 18% LG Securities и 60% LG Merchant Bank. То есть на каждый доллар премии, выплаченной LG Securities за поглощение LG Merchant Bank, контролирующие акционеры потеряли 18 центов через LG Securities и приобрели 60 центов через LG Merchant Bank и, в итоге, закрыли сделку M&A с прибылью. В свою очередь, миноритарии LG Securities потеряли 82 цента с каждого доллара премии.

Согласно исследованию южнокорейских ученых [1] компании-покупатели, входящие в корейские промышленные холдинги (чеболи), показывают существенно более низкую накопленную избыточную доходность (cumulative abnormal return) после объявления о сделке, при условии, что сделка производится внутри чеболя, по сравнению с компанией-покупателем, не являющимся членом этого же чеболя. Более того, несмотря на снижение стоимости такой компании-покупателя в рамках одного чеболя, средневзвешенная избыточная накопленная доходность других компаний, входящих в этот чеболь, растет. Таким образом, холдинговые компании максимизируют стоимость всего холдинга, а не отдельных компаний.

Для оценки эффектов туннелирования, влияющих на акционерную стоимость компаний холдинга с помощью сделок M&A, автором был проведен анализ накопленных избыточных доходностей в выборке сделок.

Расчет кумулятивной избыточной доходности производился на временном интервале в 41 торговый день (event period), в который попадает дата объявления о сделке M&A.

Источником выборки для анализа накопленной избыточной доходности стал информационный ресурс Bloomberg, из которого было выгружено 854 сделки, осуществленными между связанными сторонами (related party transactions). Из указанной выборки были выделены международные сделки, проведенные в 2010-2015 гг. по всем имеющимся отраслям за исключением банков, контрольный пакет акций в сделках составил (50%+1 акция) и более, покупатель и продавец входили в один холдинг и котировались на биржах, в последний торговый год до объявления о сделке M&A отсутствовали другие сделки M&A. После применения указанных фильтров список был сокращен до 36 сделок.

Анализ показывает, что средняя накопленная избыточная доходность компании-покупателя незначимо отличается от нуля в связи с высоким P-value (более 0,1). Таким образом говорить о том, что покупатель что-либо выигрывает или проигрывает от приобретения компании в рамках одного холдинга нельзя. В свою очередь, средняя накопленная избыточная доходность продавца на уровне значимости 10% составляет -3,67%, что говорит о снижении капитализации продавца при продаже дочерней компании другому аффилированному обществу.

Таким образом, рынок негативно реагирует на сообщение о сделке между аффилированными компаниями в рамках одного холдинга. Причиной такого эффекта может быть опасение рынка, что

мажоритарный акционер перераспределяет благосостояние акционеров в свою пользу. Также значительно более частое использование денежных средств в качестве способа расчета (в 86% случаев в выборке по сравнению с 50%-60% в целом по сделкам M&A) свидетельствует о том, что внутригрупповые сделки M&A являются способом перераспределения денежных средств в холдинге. Стоит отметить, что анализ проведен в рамках пар компаний продавец-покупатель и не охватывал изменение капитализации прочих компаний в рамках всего холдинга по причине высокой трудоемкости сбора необходимых данных. В этой связи говорить об эффектах туннелирования корректнее только при допущении, что акционеры имеют доли участия только в двух компаниях из всего холдинга: продавце и покупателе, а такая частичная структура владения характерна среди миноритарных акционеров. То есть для миноритариев и акционеров, не владеющих акциями в остальных компаниях холдинга, сделки M&A между аффилированными компаниями этого холдинга снижают акционерную стоимость.

Что касается мажоритарных акционеров, то ситуация здесь неоднозначная. Так, некоторые исследователи [7] устанавливают связь между снижением стоимости участников сделки M&A в рамках холдинга и ростом капитализации остальных компаний этого холдинга. То есть взвешенный CAR холдинга с учетом прочих котируемых компаний этого холдинга (value weighted CAR) имеет положительное значение. Добавленная акционерная стоимость формируется не в компании-покупателе, а в других аффилированных компаниях холдинга. Это говорит о перераспределении ценности в пользу мажоритарного акционера за счет миноритариев. Причем такое перераспределение может происходить как в развивающихся странах с неразвитым законодательством в отношении защиты миноритариев, так и в развитых странах [7].

Несмотря на указанные минусы, наличие в компании-покупателе и компании-продавце единого акционера не всегда ведет к ухудшению положения прочих акционеров, которые владеют акциями только одной из предложенных компаний. Помимо стратегических инвесторов, создающих интегрированные холдинги, существует большая доля институциональных инвесторов, которые инвестируют средства в различные компании и не создают интегрированные холдинги. В связи с инвестициями в большое количество акций большого числа институциональных инвесторов часто бывает ситуация, когда две компании, входящие в портфель инвестиций одного из таких институциональных инвесторов могут объявить о сделке M&A между собой. В этом случае институциональный инвестор окажется владельцем акций одновременно компании-покупателя и компании-продавца. Такая ситуация называется институциональным кросс-владением (institutional cross-holding или institutional dual-holding).

Среди положительных черт в сделках M&A при одновременном владении акций компании-покупателя и компании-продавца одним институциональным инвестором можно выделить, во-первых, наличие несколько большей открытости в процессе сделки [5]. Так, акционер, владеющий одновременно акциями компании-продавца и компании-покупателя будет способствовать более качественному потоку информации между всеми акционерами покупателя и продавца [4], будет заинтересованным в снижении транзакционных издержек на заключение сделки и снижении информационной асимметрии.

Во-вторых, институциональные инвесторы могут активно поддерживать внедрение изменений в подконтрольные компании, занимать активистскую позицию и способствовать сделке M&A, тем самым нивелируя проблему принципала-агента [2]. Институциональные инвесторы, имеющие блокирующий пакет и вовлеченные в мониторинг подконтрольных компаний, имеют возможность напрямую оказывать влияние на менеджмент таких компаний и обладают более качественной своевременной информацией [3]. В сравнении с прочими акционерами институциональные инвесторы обладают меньшими издержками на сбор необходимой информации и повышенные стимулы к мониторингу сделки M&A, так как владеют акциями одновременно обеих сторон сделки.

В-третьих, институциональные инвесторы могут оказать влияние на ход переговоров в сделке M&A. Результаты работы [6] свидетельствуют о том, что близкая связь между советами директоров между сторонами сделки M&A позволяет компаниям-покупателям снизить уплачиваемые премии в связи со сокращения асимметрии информации и снижением конкуренции со стороны менее информированных участников тендерного предложения. Более того, институциональные инвесторы обладают большей информацией о качестве сделки, чем прочие акционеры. В этой связи они могут настаивать на определенной форме сделки, к примеру в отношении формы платежа.

Таким образом, наличие институционального инвестора в составе акционеров компании-продавца и компании-покупателя оказывает положительное влияние на благосостояние акционеров обеих компаний, в особенности, когда такой институциональный инвестор заинтересован не в построении интегрированного холдинга, а в максимизации стоимости своего портфеля инвестиций. Как

правило, институциональные инвесторы не держат контрольных пакетов акций, поэтому их они не могут принять то решение, которое бы приводило к непропорциональному ухудшению положения остальных акционеров. А вот наличие в обеих сторонах сделки мажоритарного акционера, наоборот приводит к перекошу баланса интересов в его сторону за счет миноритариев и к эффекту туннелирования, когда контролирующий акционер обогащается за счет миноритарных владельцев акций.

Литература

1. Bae, K. et al. Tunneling or Value Added? Evidence from Mergers by Korean Business Groups / Bae K., Kang J., and Kim J. // The Journal of Finance. – 2002. – Vol. LVII, No. 6. – P 2697.
2. Black, B. S. Agents watching agents: The promise of institutional investor voice // UCLA Law Review. – 1992. No. 39. – Pp.811–893.
3. Chen, X. Monitoring: Which institutions matter? / Chen, X., Harford, J., Li, K. // Journal of Financial Economics. – 2007. – No.86. – Pp. 279–305.
4. Dong, M. Does investor misvaluation drive the takeover market? / Dong, M., Hirshleifer, D., Richardson, S., Teoh, S. H. // Journal of Finance. – No.61. – 2006. Pp. 725–762.
5. Ferreira, M. A. Shareholders at the gate? Institutional investors and cross-border mergers and acquisitions / Ferreira, M. A., Massa, M., Matos, P. // Review of Financial Studies. – 2009. – Pp.601–644.
6. Guo, J. Social connections, reference point and M&A performance / Guo, J., Li, X., Seeger, N. C., Vagenas-Nanos, E. // Working Paper, University of Durham. – 2015.
7. Johnson, S. Tunneling / Johnson, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. // American Economic Review Papers and Proceedings – 2000. No.90. Pp. 22–27.
8. Xi, Z. Mergers and Acquisitions of China Companies: Roles of Corporate Governance // National University of Singapore. – 2005.

Зворыкин В.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГОТОВНОСТЬ РОССИИ К СОХРАНЕНИЮ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Процессы глобализации

Глобализационные процессы проходящие в мире в последние несколько десятилетий оказали значительное влияние не только на стандарты мировой финансово-экономической жизни, но и, вызвали вполне заметный дисбаланс мирового распределения всего спектра ресурсов стран участниц экого процесса. В частности имеется в виду конкуренция за рынки сбыта энергоресурсов и рабочей силы. Глобальная архитектура социально-экономической жизни большинства государств в мире кардинально поменялась. Но с точки зрения сохранения качественного ресурсного потенциала ряд экономик мира имевших ранее вполне конкурентные позиции на мировой арене утратили таковые. По большей части негативное воздействие пришлось на страны постсоветского пространства с развивающейся экономикой, ввиду того, что внутренняя структура и механизмы их экономик оказалась в проигрышном положении по отношению к новым, предложенным извне, условиям конкуренции. Все это вызвало весьма продолжительный период кризисной адаптации страны, который не окончен и по сей день. Сохраняются базисные проблемы инфраструктуры, производственных мощностей, качества подготовки человеческих ресурсов и прочие организационные проблемы, такие как коррупция, отсутствие надлежащего контроля качества и т.п. В имеющихся сложных условиях конкурентной борьбы за наиболее выгодную позицию в мировой иерархии российская федерация, мягко говоря, находится не в лидерах роста. Одной из причин чего стало отсутствие реального стратегического планирования, а предшествующей ему трезвой и структурированной оценки экономической готовности страны к изменениям. Все это привело к прямой потере ресурсного потенциала страны либо к смене качественного использования имеющихся у страны ресурсов.

В настоящий момент такие страны как США и Китай являются основными субъектами глобальных экономических процессов, а так же прямыми источниками векторов глобализации в мире. Наряду с этим их экономики делят между собой первое место в сфере потребления ресурсов. Внутренняя структура их экономик, а так же способ организации и форма экономической активности отдельно взятого хозяйствующего субъекта, со всеми условиями и внешними факторами, полностью адаптирована под глобальные стандарты и, более того, диктует их сама через созданные международные институты. К таковым относятся: МВФ, Всемирный банк, Федеральная Резервная Система, ВТО и т.п., доминирующую роль в которых занимают валюты и условия данных мировых гегемонов. Качество использования ресурсного потенциала РФ по сравнению с Россией, в качестве союзной республики СССР, за последние 30 лет значительно снизилось, в значительной мере был потерян челове-

ский капитал, тотально выросла доля импорта большинства потребляемых товаров, снизилась наукоёмкость и объём производства, выросла зависимость доходной части бюджета от продажи «сырых» природных ресурсов. Современная Россия оказалась экономически неготовой к конкурентной борьбе за влияние на процессы внешней глобализации и даже не смогла сохранить стратегическую независимость основных экономических сфер, от внешнего глобализационного влияния.

Перспективы конкурентной борьбы

По нашему мнению сегодня перед государством стоит задача по сохранению ресурсного потенциала и прямому пересмотру направления его дальнейшего использования. Необходимость реализации подобного реформирования стала наиболее актуальной, именно сейчас, ввиду произошедших в последнее время политических трансформаций в центрах мировой глобализации. К примеру, ожидаемые в скором времени, всеми рыночными субъектами, изменения в части значительной трансформации старых и создания иных политико-экономических векторов объявленных новым президентом США, дают хорошую площадку для старта внутреннего реформирования экономики РФ. Это стало возможным ввиду того, что большинство рыночных игроков понимает, то факт, что вполне гарантированно, грядет глобальное перераспределение производственных мощностей, капитала и усиление конкурентной борьбы (программа реформ экономики президента США), что не может не означать последующую за этим трансформацию мировой экономической структуры и составных ценообразования на готовую продукцию, а значит, открывает дополнительные возможности для рынков таких развивающихся стран как Россия. В рамках перспектив взаимодействия таких держав как Китай и США просматривается высокая вероятность будущей конкуренции за приоритетную модель глобализации в мире. Несмотря на декларируемые этими сверхдержавами цели взаимодействия и перспективы дипломатического сотрудничества по отношению к России, фактический вектор взаимодействия на «земле» говорит о непринятии ими современной экономики РФ как равного и тем более конкурентного игрока в многополярном мире и о сохранении глобальной стратегической борьбы.

Вместе с тем направления развития российской социально-экономической политики, в настоящий момент, не только не пересмотрено, но имеющиеся кризисные тенденции усилены, в части фундаментальных основ формирования бюджета. Одним из таких секторов экономики является сфера добычи полезных ископаемых составляющих по нынешний день основную статью доходов бюджета РФ. К примеру, суточная добыча нефти и газового конденсата в России на 4 сентября 2016 года составила 1501,5 тысячи тонн (около 11,008 миллиона баррелей). Это следует из мониторинга Центрального диспетчерского управления топливно-энергетического комплекса (ЦДУ ТЭК). Таким образом, по подсчетам информационного агентства Bloomberg, в России побит рекорд суточной добычи с 1991 года. Как следует из данных на сайте ЦДУ ТЭК, прирост производства продолжился и 5 сентября - добыто 1506,7 тысячи тонн и в скором времени достигнет уровней, превышающих максимально достигнутый в СССР, побив тем самым абсолютный рекорд добычи за всю историю наблюдений. Резкий рост уровня добычи российскими компаниями начался в ноябре-декабре 2015 года, а предыдущий постсоветский рекорд суточной добычи был зафиксирован в марте 2016 года (10,912 миллиона баррелей в сутки). Для научной мысли в целом и экономической готовности институциональной сферы, в частности, тяжело заниматься разработкой, планированием и внедрением институциональных реформ существующей экономики страны, в условиях рекордной добычи энергоресурсов (в частности углеводородов[2, заглавная]), и сохранения вектора на усиление работы в этом направлении, решения о чем, носят по нашему мнению сугубо политический характер. Рекорд добычи нефти и сохранение ресурсной ориентированности бюджета, тотальная коррупция, неэффективность расходования бюджетных средств и изношенность инфраструктурной сети являются основными нивелирующими факторами для продуктивно реформирования и тотально снижают степень экономической готовности государства к изменению геополитического и экономического статуса. Но в условиях неизбежной конкурентной борьбы за глобализационный вектор развития будущей мировой политико-экономической и социально культурной жизни двух экономических сверхдержав, у России есть определенный шанс, при осуществлении внутренних структурных реформ политико-экономической жизни страны, на достижение не только экономико-географического но и стратегического успеха на мировом рынке.

На наш взгляд изменения последних лет дают возможность говорить о формировании понятия конкурентной глобализации, поскольку новые условия образующиеся в мире и факторы геополитического влияния приводят к открытию конкурентных возможностей в самой сфере глобализации. Конкурентная глобализация став возможной позволила ряду экономически периферийных стран, надеяться получить рычаги влияния на процессы это глобализации. В настоящий момент мировые центры силы, в многополярном мире, начинают активно бороться за модели будущего варианта глобаль-

ного экономического, политического и культурного мира, его стандартов, методов их реализации и конечных целей.

Экономическая готовность страны

Готовность экономики страны к любым трансформациям может быть оценена формально в коэффициентах и отражена в конкретных величинах. Экономические системы западных стран уже весьма длительный период используют рейтинговые оценки состояния как экономики страны в целом, так и отдельных её составляющих, при проведении подобного рода планирования. Результаты такого анализа оказывают прямое и непосредственное влияние, как на мировые финансовые рынки, так и на экономический потенциал стран и отдельных субъектов их экономик. Суть данных прикладных методик заключается в сопоставлении ключевых факторов оказывающих влияние на оцениваемый субъект и показателей отражающих его внутреннее и рыночное состояние. Такая оценка реализуется через доскональный анализ получаемых данных, сопоставление их друг с другом и с условиями внешней среды и считается крайне эффективной [3, 388]. На наш взгляд существующая научная школа современной России позволяет создавать, на основе уже существующей теоретико-методической базы, подобного рода системы оценки, применительно к собственной экономике и с учетом российских реалий.

Диверсификация ресурсного потенциала

Природо-ресурсный потенциал РФ позволяет, по нашему мнению, реализовывать любые изменения с большим запасом амортизационной прочности самой системы. Это становится возможным ввиду обширного запаса практически всего спектра полезных ресурсов от фактических (территория, полезные ископаемые) до условных (людские ресурсы, научные разработки). Применяемая в настоящее время модель диверсификации природных ресурсов предполагает низкую эффективность их использования доходящую до прямой растраты. В условиях конкурентной глобализации сохранение своего ресурсного потенциала является одной из наиболее приоритетных задач государственной экономической политики. А готовность всех институтов и государственных структур страны к созданию механизмов его сохранения ориентиром всей научной и политической мысли государства.

Заключение

В настоящий момент экономическая готовность России к сохранению ресурсного потенциала, в условиях глобализационной конкурентной борьбы, находится на низком уровне и требует значительных качественных трансформаций. Проведение таких изменений возможно лишь по всей иерархии тесно взаимосвязанных друг с другом экономических и административных институтов государства. Учет специфики существующих и потенциальных проблем государства, наряду с использованием современной методики оценки реального состояния и составления «трезвых» прогнозов позволило бы развернуть имеющийся вектор движения экономики страны и провести так давно ожидаемые качественные преобразования её структуры. Происходящие в наше время глобальные геополитические и экономические изменения в мире дают потенциальную возможность к изменению роли экономики России на мировой арене и открывают возможности пересмотра её состояния из объекта глобализации в её субъект. Сложившиеся в настоящее время тенденции дают нашему государству огромный, но с учетом активности и потенциала экономических конкурентов, короткий шанс, добиться наилучших экономических позиций в мире, чем предполагалось специалистами ранее. А уровень ресурсного потенциала страны делает это просто необходимым.

Литература

1. Веселовский С.Я. Глобализация как фактор социальных перемен в современном мире/ сборник РАН ИНИОН// Изд-во: Институт научной информации по общественным наукам РАН Москва 2012 г.
2. Издание «Российская газета» от 6 сентября 2016// Режим доступа: <https://rg.ru/2016/09/06/dobycha-nefti-v-rf-dostigla-rekordnyh-za-25-let-pokazatelej.html>
3. Зворыкин В.В.; Фадейчева Г.В. Экономическая готовность РФ к импортозамещению, методика расчета/ Научные труды вольного экономического общества России// Издательство: Общественная организация "Вольное экономическое общество России" Москва 2015; Том: 194 Страницы 388-400; ISSN: 2072-2060
4. К. К. Вальтух Природные ресурсы России: территориальная локализация, экономические оценки /Издательство СО РАН,// Новосибирск 2007; ISBN 978-5-7692-0669-6

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА СКВОЗЬ ПРИЗМУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТА СОЗДАНИЯ ДИСБАЛАНСОВ В ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИИ РЕСУРСОВ

Проблема глобализации и динамичный характер изменений в области международных отношений определяют основные тенденции развития современной экономики не только на глобальном и национальном уровнях, но и региональном уровне тоже. В последнее время регионы стали активными участниками международного сотрудничества, заметно расширилась география общения регионов, усилились международные связи на региональном уровне, повысилась роль регионов в международных отношениях. Процессы регионализации и глобализации уже невозможно охарактеризовать как параллельные, они стремительно развиваются, оказывая влияние друг на друга и воздействуя на формирование внешней политики государства в региональном направлении. Поскольку именно эколого-экономическая безопасность региона характеризует основные сферы, подвергающиеся воздействию процессов глобализации в регионе, а именно, степень устойчивости, экономическую стабильность, эффективность использования природных ресурсов, то исследование влияния международных связей регионального уровня и воздействия глобализации на экономику региона, как ключевого звена национальной безопасности, обрело особую актуальность.

С конца прошлого века проблема эколого-экономической безопасности является одним из важнейших направлений междисциплинарных исследований. Актуальность данной проблемы обусловлена ограниченностью сложившейся модели экономического развития, резко возросшей опасностью глобальных экологических катастроф, ограниченностью природного капитала, истощительным использованием природных ресурсов. Поскольку эколого-экономическая безопасность находится на стыке экономической, социальной и экологической сфер, находящихся в динамическом равновесии, большинство ученых, исследуя данное понятие сходятся во мнении, что региональная эколого-экономическая безопасность – это состояние, при котором экономика региона способна обеспечить устойчивый темп развития при сохранении динамического равновесия между удовлетворением экономических и социальных интересов граждан и соблюдением целостности экосистемы региона, важной составляющей которой являются природные ресурсы и право собственности на них. Так, М.А. Уткова, П.Ю. Утков [6] рассуждают о системе эколого-экономической безопасности как об основе управления региональным инновационным развитием. Авторы полагают, что устойчивое развитие региона основано на его ресурсном разнообразии, которое, в свою очередь, является ключевым звеном в системе эколого-экономической безопасности региона. Коллектив авторов под руководством И. С. Белик определяет эколого-экономическую безопасность региона как «состояние защищенности социальных, экономических и экологических интересов личности, общества от угроз, исходящих от действия деструктивных природных сил, технических систем и производств, с характерными для его обеспечения формами и методами предвидения опасных ситуаций, позволяющими выходить из них с наименьшими для природной среды, экономики и здоровья людей последствиями» [1, с.41]. Н. Н. Скитер, описывая эколого-экономическую безопасность региона подчеркивает, что «экономической основой региональных эколого-экономических интересов является собственность на ресурсы, а экологической – целостность экосистемы региона» [5, с.122]. Природные ресурсы и право собственности на них являются одними из важнейших составляющих региональной эколого-экономической безопасности.

Рассматривая эколого-экономическую безопасность региона сквозь призму глобализации, необходимо понимать, что глобализация – сложный и многогранный процесс, имеющий как положительные, так и отрицательные черты, которые сказываются на всех сферах деятельности и общественной жизни как государства в целом, так и регионов в частности. Расширение импортно-экспортных товарных потоков, высокая скорость получения информации, доступность инноваций для упрощения бизнеса, расширенные возможности для иностранного инвестирования, углубление культурных связей между государствами и т.д. являются положительными чертами глобализации. При этом в наиболее выгодном положении оказываются регионы, географически расположенные у границ взаимодействующих государств. Так, О. В. Плотникова, О. Ю. Дубровина [3], исследуя международные региональные связи отмечают, что выгодное географическое (пограничное) положение и развитая инфраструктура в точках соприкосновения государств позволяют регионам превратиться в центры притяжения иностранных партнеров, которые, в свою очередь, преследуют цель дальнейшего проникновения вглубь государства и расширения каналов сбыта. Регионы, обладающие различного рода ресур-

сами могут замкнуть на себя все важнейшие экономические потоки и расширить поиск ресурсов для решения своих локальных проблем за пределами государства.

Одновременно с этим глобализация приводит к усилению взаимозависимости экономик различных государств и смещению центров экономической власти с национального (государственного) уровня на глобальный. В результате экономика страны становится излишне открытой, национальные рынки попадают под всеобъемлющий контроль и становятся зависимыми от мирового рынка, более сильных государств, международных организаций (ВТО, МВФ, Всемирный банк, Международные стандарты ИСО-9000 и т.д.), транснациональных корпораций. В связи с высоким уровнем дифференциации и степенью регионализации экономики России все перечисленные процессы оказывают деструктивное воздействие на уровень региональной эколого-экономической безопасности. Как следствие, в конкурентной борьбе местные производители нередко теряют свои позиции, происходит деградация производства, ужесточается борьба за контроль над природными ресурсами.

Стремление защитить национальные интересы и решить проблему экономической безопасности присуще каждому государству. В «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» в качестве главных угроз экономической безопасности были указаны: сохранение экспортно-ориентированной модели развития; высокая зависимость важнейших сфер российской экономики от внешнеэкономической конъюнктуры; низкая устойчивость и слабая защищенность национальной финансовой системы; потеря контроля над национальными ресурсами; неравномерное развитие регионов и др.

Состояние эколого-экономической безопасности региона во многом характеризуется такими факторами, как: тенденции экономического развития региона, состоянием собственной ресурсной базы, степенью участия страны и региона в международных глобализационных процессах. Особое значение имеют сырьевой сектор и природные ресурсы, в особенности невозобновляемые и истощаемые. Одни регионы богаты ресурсами, другие – полностью зависят от первых, что подчеркивает неизбежность грядущего глобального конфликта. Поэтому страны, обладающие ресурсами, подлежат особому вниманию «сильных мира сего» и являются важными участниками геополитических процессов. В качестве «ключевых особенностей глобализации сырьевого сектора мировой экономики можно выделить:

- обострение географической неравномерности распределения сырьевых ресурсов, обусловленное истощением ресурсной базы в промышленно развитых странах;
- рост зависимости развитых стран от импорта мирового сырья;
- увеличение спроса и потребления различных видов сырья развивающимися государствами;
- усиливающуюся транснационализацию мирового минерально-сырьевого комплекса;
- устойчивый рост цен на большинство сырьевых продуктов»[2,с.19].

Сегодня Россия является крупнейшим экспортером нефти, природного газа, цветных металлов, платины и др. сырья. Очевидно, что в силу природных характеристик России для международных организаций наиболее привлекательными являются регионы с развитыми природоэксплуатирующими отраслями, наличием богатых сырьевых и топливно-энергетических ресурсов. Поэтому одной из главных угроз эколого-экономической безопасности является установление жесткого контроля над природными ресурсами РФ со стороны международных организаций. Вступление России во Всемирную торговую организацию в 2012 году повысило вероятность проявления указанной угрозы, поскольку членство в данной организации налагает ряд серьезных ограничений. В частности, государство не сможет изменить свою политику, ввести ограничения для доступа на внутренние рынки для международных концернов, регулировать уровень валютных расходов и пр. Отказаться от своих обязательств перед ВТО государство сможет только после по истечению трехлетнего срока и осуществления компенсационной выплаты торговым партнерам. При этом транснациональные корпорации успешно реализуют политику, вынуждающую стран экспортеров продавать в США сырье по крайне низким ценам (осуществляя деформацию цен за счет занижения оплаты труда странах-поставщиках). Серьезное опасение вызывают требования ослабить ограничения для зарубежных инвесторов, разрабатывающих природные ресурсы. Такое послабление может привести к тому, что ТНК, используя механизмы ВТО, смогут диктовать условия поставок природных ресурсов, оказывать влияние на цены, определять объемы добычи ресурсов и их поставки на мировой рынок. Фактически, ТНК приобретут полный контроль над природно-ресурсной базой страны.

В итоге, монополия ТНК приведет к росту негативного воздействия на природную среду, нарушению общественных связей и закреплению сырьевой ориентации экономики, что в результате приведет к исчерпанию ресурсов и накоплению загрязнения природной среды. Избежать подобного результата практически невозможно, т.к. суд ВТО может отменить законы и стандарты, касающиеся со-

циальной сферы и охраны окружающей природной среды. По основным положениям ВТО международные соглашения по защите окружающей среды не имеют юридической силы, приоритетом обладают корпорации, осуществляющие торговлю и эксплуатацию природы. Государство же не в праве защитить свою территорию от вредных веществ, разрушающих окружающую среду, продуктов, негативно влияющих на здоровье граждан. Нет возможности ни ограничить ввоз таких веществ, ни даже просто промаркировать их. Так, например, широко известен случай, когда ЕС не смог запретить ввоз на территорию союза товаров, содержащих ГМО. Суд обязал ЕС разрешить ввоз такой продукции и присудил штрафные санкции. В выигрыше остались ТНК США, которые уже поделили мировой рынок и не собираются останавливаться на достигнутом.

«Мировая экономическая система в качестве основного принципа, организующего прогресс человечества, рассматривает экономический рост, т.е. процентное изменение валового национального продукта (ВНП), являющееся всего лишь техническим показателем скорости происхождения денег через экономику, что приводит к доминированию факторов экономического роста над факторами, обеспечивающими качество жизни реальных людей. Вследствие этого нещадное истощение природных ресурсов оказывается более значительным, более способствующим экономическому росту, чем охранение и восстановление экосистемы»[4].

Поскольку эколого-экономическая безопасность регионов в целостности является одной из важных составляющих национальной экономической безопасности, то факторы, воздействующие на региональном уровне, оказывают влияние на национальный, и наоборот. Исследование эколого-экономической безопасности регионов сквозь призму глобализации, как инструмента создания дисбалансов в перераспределении ресурсов, позволяет подчеркнуть важность права собственности государства на ресурсы, отсутствие вмешательства со стороны внешних сил, предотвращение истощения запасов природных ресурсов, поддержание стабильности экосистем, сохранения за государством права регулирования объемов добычи, определения соотношения ресурсов, направляемых на внешний рынок, и ресурсов, остающихся для удовлетворения нужд внутреннего рынка; осуществление государственного контроля за содержанием недр посредством получения первичной геологической информации; регулирование направления потоков добытых ресурсов; предоставление приоритета высокотехнологичным секторам экономики РФ и машиностроению в получении доступа к ресурсам. Только применение подобных мер позволит соблюсти баланс между соблюдением экономических и экологических интересов и сохранить ценные природные ресурсы для граждан своей страны.

Литература

1. Белик И. С. Эколого-экономическая безопасность : учеб. пособие / И. С. Белик, Л. А. Бурмакина, К. А. Выварец, Н. В. Стародубец; под науч. ред. проф. И.С. Белик. – Екатеринбург : УрФУ, 2015. — 152 с.
2. Мальцев А. А. Социально-экономические последствия глобализации рынка энергетического сырья // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2009. №8 (141) С.19-24.
3. Плотникова О. В., Дубровина О. Ю. Международные связи регионов государств: характеристика и особенности : учебник. – М.: НОРМА: ИНФРА-М, 2016. – 192с.
4. Рязанова Т.В. Основные проблемы современной глобализации / Проблемы системной модернизации экономики России: социально-политический, финансово-экономический и экологический аспекты: сборник научных статей. — СПб.: Институт бизнеса и права, 2010. Режим доступа: <http://www.ibl.ru/konf/021210/9.html>
5. Скитер Н. Н. Методология анализа эколого-экономической безопасности на уровне региона // УЭЖС. 2013. №12 (60). С.122.
6. Уткова М. А., Утков П. Ю. Эколого-экономическая безопасность в системе регионального управления: практико-ориентированная монография. — СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2014. — 116 с.

Манахов Б.М.

ДИНАМИКА МИРОВЫХ ЦЕН НА ЗОЛОТО С 1830 ГОДА И КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ИХ ИЗМЕНЕНИЯ

Золото на протяжении долгой истории человечества являлось важнейшим мерилем ценности, выполняющим монетарную функцию. Вместе с тем, ситуация на рынке золота менялась, чему способствовал ряд причин. Важно отметить, что, несмотря на многовековую историю добычи этого драгоценного металла, рынок золота, по сути, сформировался в последние 100 с небольшим лет. Аналогично и основной объем добычи золота приходится на XX – начало XXI столетия.

В связи с негативными макроэкономическими явлениями и периодическими экономическими кризисами исследование динамики цен на этот драгоценный металл остается актуальным как с теоре-

тико-методологических позиций, так и практического применения для формирования золотовалютных запасов и капиталов.

Цель данной статьи заключается в оценке динамики цен на золото с 1830 года по 2016 год, выявлении тенденций колебания цен на драгоценный металл, анализе факторов, влияющих на стоимость золота, а также попытке прогнозирования дальнейшей динамики цен на мировом рынке золота.

1. Краткий анализ истории цены на золото с 1830 по 2016 гг.

С 1830 года в течение чуть более века (до 1933 года) стоимость золота колебалась на уровне отметки 20-22 долл. США за унцию. Это объясняется тесной привязкой денежных единиц многих стран к золоту и действием «золотого стандарта», основная роль которого заключалась в гарантии, что каждая выпущенная государством денежная единица может по первому требованию обмениваться на соответствующее количество золота. Во многом причина введения «золотого стандарта» заключалась в промышленной революции в развитых странах, что вызывало необходимость производить торговые расчеты друг с другом, а всеобщим эталоном стоимости национальной валюты и выступило как раз золото.

Рассматривая причины высокой стабильности цен на золото в этот период, необходимо отметить, что это объясняется действием с 1867 года парижской валютной системы, которая обеспечила стабильность валютных курсов. В рассматриваемый период национальные валюты были привязаны к золоту по фиксированным ценам с возможностью конвертации. Оборот золота осуществлялся в виде чеканных монет и банкнот, обеспеченных золотом. Система золотого стандарта в своем первоначальном виде существовала до начала Первой мировой войны (1914), способствуя развитию мировой торговли и обеспечению стабильности международной валютной системы [10].

В условиях послевоенной стабилизации экономики в ряде стран Европы был использован золотослитковый стандарт, при котором обмен банкнот и других неполноценных денег производился только на золотые слитки весом около 12,5 кг. При этом обмену на золото подлежали только очень крупные суммы бумажных денег.

В эти же годы европейские страны, имевшие ограниченные запасы золота (например, Германия, Дания, Норвегия, Австрия), ввели золотодевизный стандарт, предлагавший обмен национальных валют на другие валюты стран с золотослитковым стандартом.

Смысл этих изменений заключался в том, что кроме золота функцию международных платежных средств взяли на себя некоторые валюты ведущих стран мира. Золотодевизный стандарт был положен в основу денежных систем около 30 стран. Официально золотодевизная система была закреплена на Генуэзской конференции в 1922 году. Однако, некоторые страны все еще пользовались системой золотого стандарта. Отход от нее состоялся окончательно лишь в период Великой депрессии 1929-1933 гг.

В 1933-1971 гг. цена золота составляла порядка 26-35 долл. США. В этот период волатильность золота оставалась невысокой, по сути, на мировом рынке ничего не изменилось. Данный период характеризуется отказом от золотого стандарта и началом формирования кредитных денег.

При этом США старались удерживать цену на унцию золота до 35 долл., в результате чего золотые запасы самой крупной экономика в мире всего за 20 лет (1951-1971 гг.) сократились более, чем на 11 т (с 20326 кг до 9070 кг) [3].

Увеличение объема долларовой денежной массы в несколько раз, произошедшее после Второй Мировой войны, привело к необходимости отмены золотого обеспечения долл. США - в 1971 году президент Р. Никсон отдал распоряжение о прекращении конвертации долл. США в золото [11].

Временной отрезок с 1971 года по настоящий момент следует назвать периодом свободного рынка, который характеризуется полным отказом от привязки национальных валют к золоту и значительной волатильностью цен на драгоценный металл. Фактически сегодня роль, занимаемая ранее золотом, передана доллару США, выступающему всеобщим эквивалентом ценности. Золото же стало особым товаром, обладающий весьма специфическими товарными свойствами.

Важно отметить, что еще в конце XX века группа исламских государств, возглавляемых Малайзией, предприняли попытку возвращения к золотому стандарту, однако это мероприятие потерпело фиаско. На данный момент более половины торговых операций в мире совершается с участием доллара США. Более того, самой популярной резервной валютой остается все тот же доллар.

По нашему мнению, сегодня существует лишь две возможные ситуации утраты долларом США завоеванных позиций: мировые катаклизмы и значительное ослабление политического и экономического влияния США. Вместе с тем, даже в случае исполнения одного из указанных вариантов, возврат к золотому стандарту может и не произойти.

2. Сегментация ценовой динамики на золото за последние 45 лет (1970-2016 гг.).

Рассмотрим более детально динамику цены золота на мировом рынке в период с 1970 по 2016 гг. Анализ изменения цен на золото за 1970-2016 гг. показывает их рост с 35 до 1200 долл. США за унцию. За этот период цена на золото достигала локальных максимумов несколько раз. Наиболее бурный рост цены происходил до 1974 года, когда только формировался рынок золота. Только за 5 лет цены на драгоценный металл выросли почти в 5 раза, и не последнюю роль в формировании данных цен сыграли золотодобывающие компании, за счет уменьшения/увеличения добычи, влияя на величину спроса.

Отмена в 1971 году фиксированной цены на золото на уровне 35 долл. США за унцию, привела к резкой инфляции валюты США и к нефтяному кризису 1973 года. Среднегодовая цена на золото всего за 10 лет выросла в 17 раз, с 36 до 612 долл. США за унцию.

Рекордная цена золота была зафиксирована в 1980 году на уровне 850 долл. США за одну тройскую унцию. Такая динамика была вызвана экономическим кризисом, разразившимся в США и затронувшим впоследствии весь мир.

После кратковременного пика цены на уровне 850 долл. США за унцию, уже в конце 1982 года, цена на драгоценный металл снова начала снижаться и упала до отметки 450 долл. США. В 1983-2000 гг. цена на золото продолжала неуклонно снижаться. Основная причина медленного падения стоимости драгоценного металла была связана с укреплением курса долл. США, увеличением добычи золота и распадом СССР. В декабре 2000 года одна унция золота стоила около 270 долл. США. В периоды восстановления экономики инвесторы предпочитают вкладывать свои активы в реальную экономику, а не в рынок золота, что и вело к снижению цены на драгоценный металл.

С 2001 года начался период роста цен на золото. Данный ценовой всплеск сравним с тем, который наблюдался в 1980 году. В это время были отмечены значительное ослабление курса доллара и резкий рост государственного долга США, что привело в итоге к большему спросу на золото на мировых рынках.

Несомненно, что влияние на рост цены золота оказала и обстановка в мире, сложившаяся после серии терактов в США, произошедших 11 сентября 2001 года, а также продолжающиеся по сегодняшний день конфликты на Ближнем Востоке.

Важно отметить, что сегодня цена золота определяется национальной валютой США, которая подвержена инфляционным процессам. Проведя пересчет цены золота с учетом инфляции доллара, можно увидеть, что показатели 1980 года в современном эквиваленте составляют порядка 1600 долл. США за унцию.

3. Прогноз на рынок золота в ближайшее время.

Проведенный анализ стоимости золота в долгосрочном периоде показывает, что вслед за стремительным ростом его цены следует затяжное падение.

Значительное влияние на цену золота на мировом рынке оказывает как экономика, так и политика США – как крупнейшего мирового актора влияния. Так, после победы Д. Трампа на президентских выборах в США цена золота потеряла 10% своей стоимости в долл. США [1, 12].

Важно отметить, что в декабре 2016 года была сделана попытка воссоздания своеобразного «золотого стандарта» в шариатских странах [8].

Запуск шариатского стандарта дает возможность приобретать золото и финансовые продукты, связанные с ним, в соответствии с законами шариата. Предполагается, что после введение шариатского золотого стандарта около 1,6 млрд. мусульман в мире, или 25% населения, будут иметь больший доступ к рынку золота, чем у них есть с момента основания современного финансового рынка. Шариатский золотой стандарт позволяет исламским инвесторам вкладывать средства в акции золотодобывающих компаний, физическое золото биржевых фондов, золотые сертификаты в соответствии с определенными нормами шариата.

На сегодняшний день среди экспертов нет единого мнения о направлении динамики мировых цен на золото – одни специалисты указывают на то, что падение цены на золото можно будет увидеть в самое ближайшее время, однако, другие эксперты не разделяют такого пессимизма [2-6]. При этом исследователи называются и различные уровни, которых, по их мнению, может достигнуть цена на золото. Вместе с тем, по нашему мнению, до тех пор, пока США не откажутся от увеличения общей денежной массы, крах рынку золота не грозит. А такой сценарий в современных условиях более чем вероятен. В поддержку роста цен на золото указывает тот факт, что ФРС продолжает накачивать экономику денежной массой.

Драгоценный металл будет пользоваться спросом на мировых рынках и получать дальнейшую поддержку из-за политической и экономической неопределенности в некоторых странах мира (прежде всего, Ближнего Востока). Кроме этого экономический рост во многих развитых экономиках оста-

ется под большим вопросом, что приводит к спросу на золото. Любой краткосрочный рост цен на золото будет способствовать возвращению интереса к золоту со стороны крупных инвесторов. Это всего лишь вопрос времени.

Таким образом, проведенный анализ изменения цены на золото на протяжении последних более, чем 180 лет позволил выделить различные ценовые периоды, имеющие как положительную, так и отрицательную динамику. Следует констатировать тот факт, что на современном рынке золото представляет собой своеобразный товар, весьма ликвидный «защитный» актив, имеющий все большее значение в период участвовавших и затянувшихся по времени экономических кризисов. Сегодня экономика развитых стран не может выйти на устойчивый положительный рост, испытывая рецессию и крайне сложно переходя к небольшому росту. По нашему мнению, в будущем следует ожидать дальнейшего роста цен на этот драгоценный металл, что во многом определяется финансовой политикой США, политической нестабильностью на Ближнем Востоке, спадом мировой экономики.

Литература

1. Данные по курсу золота в долларах [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://golden-inform.ru/kotirovki/kurs-zolota-v-dollarah>.
2. Декабрь 2016 г.: когда цена золота начнет снова расти? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gold.ru/news/dekabr-2016-kogda-cena-zolota-nachnet-snova-rasti.html>.
3. Дудникова Е. Обзор мирового рынка золота. Анализ цен и прогнозы развития до 2012 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/10/02/19/4042/>
4. Начало сентября 2016 г.: золото готовится к новому росту [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru>.
5. Панин В. Прогноз цены на золото на 2016-2018 годы [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.alpari.ru/ru/analytics/reviews/analyst_contest/14683_08072016.
6. Хедж-фонды пессимистично настроены по золоту в 2017 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gold.ru/news/hedzh-fondy-pessimistichno-nastroeny-po-zolotu-v-2017.html>.
7. Цена на золото с 1830 по 2016 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.goldomania.ru/menu_003_001.html.
8. Шариатский золотой стандарт начал свою работу [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gold.ru/news/shariatskij-islamskij-zolotoj-standart-nachal-svoju-rabotu.html>.
9. Bordo M.D., Schwartz A.J. A Retrospective on the Classical Gold Standard, 1821-1931. URL: <http://www.nber.org/books/bord84-1>.
10. Huffman W.E., Lothian J.R. The Gold Standard and the Transmission of Business Cycles, 1833-1932. URL: <http://www.nber.org/chapters/c11135>.
11. KITCO. URL: <http://www.kitco.com/charts/historicalgold.html>.
12. The New York Stock Exchange (NYSE) URL: <https://www.nyse.com>.

Орлова Н.Л.

РЕСУРС КАК ФАКТОР МИРОВОГО РАЗВИТИЯ: ПОИСКИ НОВОЙ МОДЕЛИ

В современной мировой экономике объективно возрастает необходимость концептуального осмысления роли различных факторов на формирование новой модели экономического развития в условиях дисбаланса глобализационных процессов. Страны мира находятся в поисках этой новой модели, и представляется, что та из них, которая первой уловит обновленные механизмы этой модели получит дополнительный задел в повышении своей конкурентоспособности. Выходу ресурса на приоритетные позиции в этом плане способствовали сам поиск новой модели мироустройства, политические устремления основных игроков на мировой арене занять лидирующие позиции, и, в не меньшей степени, процесс, связанный с реакцией на новые вызовы, угрозы в системе национальной, региональной и глобальной безопасности. И здесь ресурс выступил той компонентой, без учета которой любые доктрины мирового развития и стратегические векторы сталкиваются либо с ограниченностью ресурсов, либо с неэффективным их использованием, либо с слабым их учетом в формировании модели оперирования на мировой арене. В этой связи в научной экономической литературе остро ощущается тематическая «пробельность»: ресурсу отдавалась дань вторичного компонента, изыскание которого шло не в ходе формулирования стратегических установок, а после их доктринального закрепления на государственном уровне. Этот процесс зачастую приводил к вскрытию необеспеченности ресурсным компонентом принимаемых решений, что практически их нивелировало и обрекало на забвение. Возникла острая потребность повернуться к ресурсу на стадии стратегических разработок и признать его важнейшей составной частью в стратегическом раскладе мировых политических и

экономических сил. Если внимательно присмотреться к вышеотмеченным параметрам ресурса и его роли в современных условиях, то в качестве их развития можно отметить следующее. Возрастание роли ресурсов в современной мировой экономике обусловлено в первую очередь глубокой хозяйственной трансформацией мира, его перекомпоновкой в политическом, идеологическом, экологическом, материально-техническом планах. С мировой арены сходятся казались бы устойчивые и отработанные хозяйственные модели. На этом фоне возникают новые ареалы мирового роста, формируется новый тип взаимоотношений этих ареалов друг с другом и мировой системой в целом, что сопровождается ломкой устоявшихся понятий (категорий). Все это опосредуется новейшим пакетом глобальных проектов во всех сферах мирообращения.

В этих условиях, субъекты мировой экономики стоят перед задачей выстраивания новой экспортной стратегии: для глобальных инновационных проектов востребованы ресурсы практически всех стран мира. На передний план выступает проблема коммуникаций и транспортных маршрутов от источников ресурсов к очагам мирового роста с позиций геоэкономического измерения мирового ресурсного поля.

В экономической литературе глобальному измерению ресурса уделяется недостаточно внимания. Основной акцент исследований делается на количественных параметрах в оценке ресурсов. Такой подход не только сужает понятие ресурса, но и предопределяет возможность тратить его в безудержном темпе, не оглядываясь на последствия. Объемно-пространственный взгляд на каскад ресурсов воспроизводственной цепи пока не стал предметом пристального внимания в экономической науке. Не исследованным остается пласт проблем, связанных с органичным включением ресурсных потоков в постоянно развивающуюся инновационно-воспроизводственную систему мирового развития и балансом ресурсных интересов.

Механизмы включения ресурсной составляющей в геоэкономические модели мирового развития находят свое преломление в первоклассных кластерно-сетевых проектах национального, регионального и глобального ранга. Назрела необходимость преодоления разрыва между рынками ресурсов и формированием интернационализированных воспроизводственных ядер как мировых точек роста. И в этом плане проявляется новая трактовка категории ресурс в его объемном виде: речь идет о ресурсах формирующих среду, в которой функционируют мировые воспроизводственные циклы (здесь мы имеем дело с широчайшим аспектом типов ресурсов и их метаморфозой).

В современных условиях в целях обеспечения гармоничного взаимодействия хозяйствующих субъектов мирообращения передний план выходят ряд основных задач. Во-первых, следует разработать классификацию ресурсной составляющей мировых воспроизводственных цепей с разделением ресурсов, формирующих среду функционирования интернационализированных воспроизводственных систем и ресурсов, непосредственно участвующих в воспроизводственном процессе. Во-вторых, целесообразно осуществить поиск оптимальной модели задействования национальных, региональных и мировых ресурсов в качестве экспортного потенциала. В-третьих, совершенствование мировой (международной) нормативно-правовой базы регулирования ресурсных потоков

Ресурсный анализ и синтез воспроизводственных цепочек добавленной стоимости, формирующих каркас международного торгово-производственного взаимодействия, позволяет ранжировать ресурсы по степени значимости как в целом, так и на отдельных звеньях[1]. Остановимся на некоторых моментах.

В современных условиях развития мировой экономики на передний план выходит интеллектуальный ресурс. Создаются особые системы оценки идеи, рабочие группы по выбору предложений. В круг интересов включаются основные характеристики товара, оценка целевого рынка и конкурентов, цена товара, сроки изготовления новинки, размер предполагаемых доходов от реализации. Этот ресурс в начале воспроизводственной цепочки добавленной стоимости нацелен на разработку идеи, определение путей создания продукта с минимальными затратами, презентацию преимуществ нового товара, разработку стратегии по взаимодействию с контрагентами. Впоследствии интеллектуальный ресурс концентрируется на создании прообраза будущего товара, оценке готовности производства к выпуску продукции определенного типа в заданном объеме, мониторинге продаж, путях совершенствования товара, разработке новых проектов и методов повышения конкурентоспособности продукта. Подобные изменения характерны для каждого из ресурсных блоков воспроизводственной цепочки. Наиболее значимые из них на современном этапе будут рассмотрены ниже. Носителем интеллектуального ресурса является человеческие ресурсы. Здесь мы имеем дело с каскадной оценкой ресурса. «...Изменение производственных отношений, происходящее в современных условиях, приводит к необходимости изменения структуры применяемых человеческих ресурсов. Помимо простой рабочей силы в производстве все в большей степени востребованы человеческие ресурсы, в состав которых

включен и человеческий капитал. Совокупность человеческих ресурсов и человеческого капитала представляет собой совокупность, характеризуемую как персонал предприятия. Наиболее конкурентоспособные предприятия стремятся совершенствовать привлеченные ими человеческие ресурсы, раскрывая, по возможности, человеческий потенциал, полезный для целей организации» [2]. Возрастание роли человеческих ресурсов в «экономике знаний» ведет к изменениям в общественных отношениях и производстве. Бурное развитие мирового рынка и научно-технического прогресса привело к изменениям процесса производительного потребления трудовых ресурсов и проявлению новых закономерностей их формирования. Это разделение и кооперация труда, объективная необходимость специализации работников с учетом их интересов и потенциальных возможностей. Указанные тенденции привели к необходимости изменения организационных структур и методов управления трудовыми ресурсами, созданию искусственных интеллектуальных систем, кластерных объединений, применению аутсорсинга и других форм специализации, в которых работники выступают как трудовой ресурс [3]. И здесь представляется уместным дать определение трудовому ресурсу с позиций геоэкономических воззрений. Представляется, что именно этот подход учитывает не только количественные параметры в оценке данного ресурса, но и затрагивает его качественную сторону.

Трудовой ресурс (Labor resource) — 1) представляет собой часть глобального воспроизводственного ресурса, обслуживающего геоэкономические проекты, формируемые на базе интернационализированных воспроизводственных циклов и вносящие кардинальные изменения в социально-экономический ландшафт мира; 2) выступает как дополнительный значимый производственный фактор на всех стадиях воспроизводственного процесса: от его интеллектуального блока — проектное творчество — до менеджмента, эксплуатации, конвейерного производства, эксплуатации объектов, подготовки квалифицированных кадров и т. д.; 3) ментальная составляющая другой культурологической, цивилизационной, морально-эстетической, национально-этнической ауры в национальной среде.

На стадии производственной реакции особо ярко проявляет себя ресурс производственный. С целью минимизации расходов по себестоимости он позволяет обеспечить максимальную эффективность при снижении затрат на маркетинг, НИОКР и управление. Это достигается с помощью специализации, эффекта масштаба. Производственная реакция достигает оптимального уровня в условиях стандартизации производства, минимальных накладных расходов, принятие решения децентрализовано до возможного уровня, численность управляющего персонала не высокая. Инновационный ресурс привлекается на стадии создания макета с точнейшими параметрами, при использовании инновационных технологий в производстве, в оптимизации разработки новой продукции и стратегии маркетинга, способствует обеспечению потенциальной прибыли, а также позволяет комплексно подойти к рассмотрению ресурсов. Геоэкономический ресурс проявляется как «сотрудничество» межстранового разделения труда и инвестиций/инноваций. Цивилизационный ресурс не только определяет отношение к воспроизводственным цепям придавая окраску воспроизводственному циклу, но и влияет на маршруты (здесь наблюдается противоречие географической направленности экспорта и политической карты мира); как неценовой фактор требует мониторинга. Геофинансовый ресурс способствует выходу на лидирующие позиции, реализации принятых геоэкономических доктрин (предопределенных цивилизационным ресурсом), призван помочь эффективной реализации проекта. Кроме этого он осуществляет жесткий контроль за мировыми воспроизводственными циклами и стимулирует развитие национальных хозяйственных систем. Информационный ресурс предстает в качестве информационного пространства, структурированного в зависимости от источников информации, целей ее распространения и других факторов. Его сущность состоит в информационной основе анализа социально-экономических последствий для национальных экономик и оценки ситуации на внешних рынках, которая проводится с целью обеспечения эффективности внешнеэкономической сделки.

Распространение воспроизводственных цепочек добавленной стоимости приводит к росту региональных торговых соглашений, которые позволяют на более льготных условиях перемещать комплекующие в рамках внутрифирменного обмена ТНК, а также обмениваться инвестициями и правами на объекты интеллектуальной собственности. В мировой экономике на современном этапе потоки ресурсов, поставляемые в соответствии с обычными внешнеторговыми сделками, соседствуют с потоками, отражающими долговременное производственно-инвестиционное сотрудничество. Сформировалась своего рода «этажность» ресурсного обращения. В качестве основных можно отметить два «этажа» ресурсных потоков: нижний — конъюнктурный и верхний — стратегический, где целью ресурсного обмена является эффективная реализация долгосрочного экономического проекта.

Выделение стратегического «этажа» способствовало укреплению позиций транснациональных корпораций, производственно-коммерческих агломераций, промышленных кластеров фактически

монополизировавших производственные процессы на верхнем “ярусе” ресурсного обращения путем вывода своей коммерческо-сбытовой деятельности на высший уровень производственной, инвестиционной и научно-технологической, информационной, коммуникационной, опытно-конструкторской кооперации.

В то же время на конъюнктурном “этаже”, определяющем состояние многих мировых товарно-сырьевых рынков, действуют в основном отдельные национальные фирмы, представляющие монополистические и немонополистические сектора экономики государств, структуры среднего и малого бизнеса. Создание и реализация производимых ими ресурсов находятся под их контролем и осуществляются в рамках международного ресурсного обращения.

Глобализационные процессы вызвали изменение пространственной организации движения ресурсов по вышеотмеченным “этажам”, связкам между ними к новым точкам развития мировой промышленности. Эти преобразования проходят как по линии взаимодействия информационно коммуникационных систем, так и путем оптимизации традиционных и проработки новых маршрутов доставки ресурсов к месту их потребления.

Таким образом, новая модель мирового развития неизбежно приведет к пересмотру экспортной стратегии стран, повышению статуса участников интернационализированных воспроизводственных цепей, тяготеющих и их ресурсному звену и формированию системы ресурсных институтов.

Литература

1. Орлова Н.Л. Ресурс в мировой воспроизводственной системе // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 22. – С. 52-55
2. Разнодежина Э.Н. Человеческие ресурсы: их роль и значение // Управление экономическими системами, №1, 2011.
3. Савенков И.Е. Трудовые ресурсы предприятия: понятие и сущность // Управление экономическими системами, №11, 2012.

Фатхутдинова А.М.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ

Современная миграционная политика Российской Федерации находит свое отражение в удовлетворении потребности экономики в притоке квалифицированных работников, которые отвечают задачам увеличения трудового потенциала страны и для обеспечения устойчивого социально-экономического развития России.

На данный момент сложно точно сказать, сколько мигрантов в России по состоянию на 2016 год. В начале года в стране находилось 10 млн. иностранных граждан, причём порядка 4 млн. граждан из них жили здесь нелегально и ещё 860 тыс. граждан, оформив документы и обязавшись выехать через год, до сих пор остаются в России.

Только 70% иностранных граждан, нашедших временное прибежище в России, работает на законных основаниях. Большинство этих людей приезжает в РФ из стран ближнего зарубежья — они составляют 80% от общего потока, причём треть из них — гости из азиатских стран. В основном это мужчины 18-40 лет, которые на своей родине являются единственными кормильцами [2, 146].

Для выработки основных направлений миграционной политики, отвечающие политике увеличения трудового потенциала страны, необходимо знать о целях, сроках и намерениях пребывания мигрантов, поскольку мигранты, проживающие в течение долгого времени, имеют большой трудовой потенциал для нашей страны.

Область деятельности мигрантов – это, прежде всего, малая розничная торговля, строительство, сфера услуг, ЖКХ, рабочие низкой квалификации – т.е. отрасли, где преимущественно используется труд невысокой квалификации и где доминируют некрупные мобильные производства, проконтролировать государству становится сложно. Следует учесть и такой факт, что миграция в России приобрела характер постоянно действующего фактора. Из страны уходят колоссальные средства, повысился уровень преступности.

Конечно, реальный состав занятости мигрантов отличается от фактического, в связи с большим количеством неучтенных тех, кто занят в сфере различных услуг, в том числе развлечения и досуга, работы по дому. Несмотря на то, что роль мигрантов может быть велика и в «верхнем» сегменте рын-

ка труда, там, где работают высококвалифицированные профессионалы (ученые, работники высокотехнологичных производств, IT-специалисты), в России, как и в большинстве развитых стран мира, мигранты используются чаще всего в менее квалифицированном труде.

В результате правового регулирования миграционных потоков со стороны принимающих стран, миграция приобретает двойственный характер: на фоне конкуренции, жесткого контроля в отношении миграции неквалифицированных и низкоквалифицированных кадров происходит все более очевидное поощрение въезда так называемых «профессиональных мигрантов», т.е. ученых, высшего управленческого персонала, инженеров и техников, предпринимателей, студентов [3, 76].

Трудовая миграция активизирует самозанятость российских граждан. Наблюдается рост уровня формальной занятости. Миграционные потоки увеличивают аграрную занятость. В настоящее время миграция способствует развитию и росту эффективности трудовых институтов. В страну поступают обогащенные передовым опытом и новыми идеями трудовые ресурсы. Таким образом, страна экономит на подготовке квалифицированной рабочей силы.

Оценивая реальные последствия трудовой миграции, можно прийти к выводу, что они неоднозначны, подвергая сомнению точку зрения, согласно которой миграция безоговорочно выгодна как принимающим странам, так и странам выезда и практически не оказывает негативного влияния на уровень безработицы и оплаты труда.

Несмотря на наличие такого термина как «самозанятые граждане», найти закон или законодательную норму, определяющую статус такого гражданина очень сложно.

Самозанятыми называются граждане, которые в состоянии самостоятельно обеспечивать себя трудовой деятельностью и отвечать за своевременную оплату страховых и пенсионных взносов. Самозанятое население – это индивидуальные предприниматели, зарабатывающие продуктами подсобного хозяйства, нотариусы и адвокаты. При этом они не используют наемный труд.

На заседании Совета по стратегическому развитию 21 сентября 2016 г. Президентом РФ было сделано заявление, что самозанятых граждан на два года необходимо освободить от уплаты налогов и обязательных взносов. Было отмечено, что недопустимы любые попытки признания самозанятых граждан незаконными предпринимателями. Следует рассмотреть возможность внесения в законодательство РФ необходимых поправок, гарантирующих их статус.

Остается не ясным нарушают ли закон самозанятые граждане, являются ли они легальными бизнесменами, какие виды деятельности для них существует. С юридической точки зрения такое понятие как самозанятость, относится только к тем предпринимателям, которые зарегистрированы в установленном законом порядке. Если такая деятельность не зарегистрирована должным образом, либо осуществляется без обязательной лицензии, может последовать уголовное наказание по ст.171 УК РФ «Незаконная предпринимательская деятельность». Например, деятельность нелегальных торговцев, репетиторов, фотографов, парикмахером и т.д. можно классифицировать как незаконное предпринимательство. Самозанятые граждане, не являющиеся индивидуальными предпринимателями, пока никак не взаимодействуют с государством, не оплачивают положенных им взносов.

Необходимо внести изменения в нормативно-правовые акты, позволяющие физическим лицам осуществлять отдельные виды деятельности, приносящий доход, без государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Таким образом, указанные лица получают возможность трудиться на законных основаниях, без необходимости внесения обременительных обязанностей, установленных для индивидуальных предпринимателей. Это позволило бы снизить уровень неформальной занятости экономически активного населения.

Несмотря на наличие такого термина как «самозанятые граждане», найти закон или законодательную норму, определяющую статус такого гражданина очень сложно.

Попыткой был проект закона о самозанятых гражданах РФ №634370-6 от 25.10.2014 г. «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации (о предоставлении «налоговых каникул» индивидуальным предпринимателям, перешедшим на упрощенную или патентную системы налогообложения)». Он даже был принят в первом чтении. Однако ко второму чтению сведений о самозанятости населения уже не осталось. Итогом данного законопроекта стал Федеральный закон №477 от 29.12.2014 г., который внес изменения в Налоговый кодекс Российской Федерации в части предоставления налоговых льгот вновь зарегистрированным индивидуальным предпринимателям.

Следующей попыткой является подача на рассмотрение в конце 2015 года законопроектов, представленных уполномоченным при президенте России по правам предпринимателей Борисом Титовым и аналогичного проекта Министерством финансов РФ. Правительство РФ также предлагало свое решение этого вопроса, суть которого заключалась в том, чтобы самозанятые граждане уведом-

ляли органы ФНС России об осуществлении своей деятельности. И им бы были предоставлены налоговые каникулы на 2-3 года, а они в конце решали, какую же из систем налогообложения выбрать.

Надо отметить, что на протяжении последних десятилетий в развитых странах в целом наблюдался рост самозанятости. Самостоятельная занятость имеет определенное моральное превосходство, полагая, что именно она дает наибольшие возможности самореализации человека и раскрытия его творческого потенциала.

В нашей стране наблюдается рост самозанятых, а вместе с тем происходит и изменения потоков трудовой миграции. Например, в соответствии с Федеральным законом РФ от 2 мая 2016 года № 119-ФЗ «Об особенностях предоставления гражданам земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности и расположенных на территориях субъектов Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» реализуется программа "дальневосточного гектара", в связи с чем число самозанятых на Дальнем Востоке в ближайшее время увеличивается в разы.

До 2017 года земельные участки получали только жители Дальнего Востока, но уже с 2017 года принять участие в программе могут все граждане России. Таким образом, число потенциальных самозанятых начнет быстро расти путем развития трудовой миграции. Возможность владения земельными участками, на мой взгляд, будет способствовать самозанятости населения, развитию малого и среднего предпринимательства, а в конечном итоге – повышению благосостояния и уровня жизни населения.

Вопросы перспективы развития мировой экономики, политики, другие аспекты общественной жизни, правовое регулирование трудовой миграция населения, и связанная с ней самозанятость населения, неоднократно рассматриваются как на высшем законодательном уровне, так и учёными нашей страны. По мнению ученых дальнейшее изменение миграционных потоков будут объясняться глобальными процессами.

Россия стоит перед непростым выбором. Политика миграционного контроля может развиваться в двух направлениях – продолжение ужесточения законодательства в сфере миграции и снижения количества выдаваемых квот, или же полная отмена квот с целью прекращения давления со стороны мигрантов на коренных жителей Российской Федерации, в т.ч на самозанятых, что должно привести к совершенной организации, функционированию трудовой миграции и развитию самозанятости населения на законодательном уровне.

Правовое регулирование трудовой миграции населения слабо отражает изменения в складывающейся миграционной ситуации в России. Предлагается более углубленный анализ организационно-правовых основ с целью совершенствования правового регулирования миграции населения [1, 47]. На основе указов «О совершенствовании государственного управления в области миграционной политики», «Вопросы Федеральной миграционной службы», других документов, в государственно-правовом регулировании миграционной сферы устойчиво просматривается курс на противодействие негативных тенденций, что способствует развитию позитивных тенденций и позволяет обозначить цель, основные направления, главные задачи и пути совершенствования миграционной системы.

Литература

1. Совершенствование системы государственно-правового регулирования миграционных процессов в современной России в условиях глобализации: Монография/ Альбов А.П. и др. – М.: Галерея принт, 2015.
2. Бюллетень «Численность иммиграции населения Российской Федерации в 2014 году». Выпуск 2015.
3. Фатхутдинова А.М., Аспекты регулирования международной миграции населения.// Современный юрист, - 2016, №1 (14).

2.2. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БОРЬБЕ ЗА МИРОВЫЕ РЫНКИ

Анатова Н.В.

ИНТЕРНЕТ – ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

До 90-х годов международные рынки представляли собой неотъемлемую компоненту мировой капиталистической системы, их глобальный характер вынуждал все страны с рыночной экономикой адаптироваться к англо-американским экономическим институтам. Рынки различных стран представлялись лишь сегментами единого мирового рынка. Компьютерная сеть Интернет, использующая систему электронных платежей, разрушает традиционную парадигму единого мирового рынка в его традиционном понимании, так как позволяет на виртуальных площадках регулировать спрос, предложение и ценообразование. Сеть является также и предприятием глобального масштаба с корпоративной формой собственности, производящей в своих подразделениях продукт с новыми качествами – информацию.

Обладея всеми важными свойствами других информационных систем, Интернет обладает рядом особенных, таких как: коммуникационный простор, не ограниченный ни во времени, ни в пространстве; четко определенные каналы доступа; оптимальная прозрачность рынка, условия конкурентов можно выяснить в считанные секунды; активные пользователи, готовые понести определенные издержки; явная и высокая эффективность для клиента; возможность разбивки клиентов на группы; возможность статистического анализа поведения пользователей; возможность оперативной передачи актуализированной информации; возможность расширения функций системы.

Образуя глобальный рынок информационной экономики и являясь одним из главных факторов ее становления, компьютерная сеть Интернет в то же время: является как причиной глобализации, так и обуславливает ее мотивы; - образует глобальную инфраструктуру мирового хозяйства; - способствует развитию индивидуального предпринимательства; - обеспечивает корпоративное управление; - является источником сетевых экстерналий, создавая новые социально-экономические проблемы.

Причины, определяющие роль Интернет в глобализационных процессах, кроются не только в самой природе Интернет, но и в инновационных тенденциях, определяющих мировое экономическое развитие.

В декабре 2003 г. в Женеве состоялся Всемирный саммит по информационному обществу, в котором приняли участие представители 176 стран мира. Итогом саммита стало принятие двух документов — «Декларации принципов» и «Плана действий», в которых речь идет о расширении сотрудничества в сфере коммуникационных и информационных технологий, преодолении «цифрового разрыва» между бедными богатыми странами, создании единых открытых и понятных стандартов. Эти документы можно назвать первой хартией информационного общества и важным этапом на пути перехода от индустриального общества XX века к информационному обществу XXI века. В преддверии первого Всемирного IT-саммита был впервые в истории составлен глобальный рейтинг развития информационных технологий в 178 странах мира — ITU Digital Access Index. При анализе «цифрового доступа» в разных странах учитывались пять параметров: уровень инфраструктуры (количество стационарных и мобильных телефонов на 100 жителей), доступность телекоммуникационных услуг для населения (стоимость доступа в интернет по отношению к ВВП на душу населения), образованность населения (грамотность и уровень образования), качество предоставляемых услуг (количество бит международных каналов связи на одного гражданина страны и количество широкополосных подключений на 100 жителей) и распространенность Интернета среди населения. В 2002 г. Россия занимала 64 место в мировом Индексе развития ИКТ, в 2016 поднялась на 43 место из 175 стран. В первую пятерку самых развитых стран вошли Республика Корея (лидер), затем Дания, Исландия, Великобритания и Швеция. США находятся на 15 месте, Беларусь на 36 [1].

К концу 2015 года пользовались Интернет 84 миллиона россиян в возрасте от 16 лет и старше, прирост аудитории за год составил 4 миллиона человек. Число пользователей в возрасте 16+ достиг 70,4 % (в 2014 – 67,5 %) [2]. Объем рынка электронной коммерции в России в 2015 г. составил \$13,9 млрд., из которых около четверти пришлось на покупки в зарубежных интернет-магазинах [3]. В России 8% покупок совершается через смартфоны и 12% - через планшеты, в Южной Корее мобильная коммерция составляет 50%, а общая доля Интернет покупок - 25%.

Делая выводы о влиянии телекоммуникаций на мировое развитие, можно отметить следующее: во-первых, они влияют на структуры спроса и предложения, в том числе при локальных экономиче-

ских кризисах и в глобальных масштабах; во-вторых, телекоммуникации отвечают возросшей потребности коалиционных интересов в реструктуризации как на микро, так и на макро уровнях; в-третьих, они являются фактором предложения реструктуризации; в-четвертых, они фактически вынуждают государства осуществлять свой выбор пути социально-экономического развития с использованием телекоммуникаций на макро и микро уровнях.

С появлением глобальной компьютерной сети Интернет появилось новое понятие «Интернет экономики». «Интернет экономика» представляет собой сетевую, системно организованную структуру взаимоотношений между экономическими агентами в сети Интернет, которая включает в себя индустрию создания новых информационных технологий и информационных продуктов, телекоммуникационные и провайдерские услуги, электронное предпринимательство, электронные рынки, электронные биржи, телебанкинг, телеработу и другие составляющие, и которая развивается в соответствии со своим специфическими целями и критериями эффективности. Сама компьютерная сеть является инфраструктурой этой экономики, обеспечивает ее жизнедеятельность. Возможность торговли в среде Интернет позволяет рассматривать ее как глобальный мировой рынок.

Свойство виртуальности является принципиально новым, и оно определяет, в числе других основных характеристик, информационную экономику. Особенности электронного рынка Интернет состоят в том, что он доступен для компаний любых размеров, в том числе для индивидуальных предпринимателей, а также этот рынок глобален, потому что доступ к нему возможен из любой точки земного шара (используя телефонную или спутниковую связь). Использование новых, основанных на Интернет технологиях производства, особенно при разработке программного обеспечения для компьютеров и сетей или финансовых сервисах, вообще ликвидирует транспортные расходы.

В Интернет реализована концепция интеллектуальной компьютерной сети, в которой каждый узел выполняет свою функцию, он способен принимать, обрабатывать информацию от других узлов и передавать им свою собственную. Данная концепция отражает двойственность Интернет, возможность каждого узла как воспринимать информацию от других, так и представлять себя в сети. В 1992г. были приняты стандарты сетевой архитектуры, которые позволили в дальнейшем считать Интернет глобальной инфраструктурой.

Информационные и коммуникационные технологии являются движущими силами новой экономики, и это очень ясно осознают и реализуют в Китае, где новый, информационный, сектор является самым динамичным в своем развитии. И это происходит несмотря на то, что правительство Китая не спешит содействовать бурному развитию новых производств, потому что в густонаселенной стране это приведет к снижению спроса на низкоквалифицированную рабочую силу. Интернет, с одной стороны, децентрализует бизнес и его управление, а, с другой, позволяет объединять рынок. Информационный сектор является также внутренним двигателем для структурной реорганизации всей промышленности Китая. В 2015 году Китай стал мировым лидером в области электронной коммерции, в этом году объем Интернет-торговли Китая вырос на 31,6% по сравнению с 2014 г. и достиг \$490 млрд. [4].

Одним из основных секторов глобального рынка, каковым стал Интернет, является сектор средств массовой информации (СМИ). Виртуальный медиарынок в настоящее время существует за счет располагаемой на сайтах коммерческой рекламы. Однако все большее количество изданий размещают свои версии в Интернет, доступ ко многим, особенно научным журналам, осуществляется по подписке, которая значительно дешевле традиционной. По прогнозам, количество печатной продукции будет сокращаться, что позволит экономить значительные бумажные ресурсы и сократить транспортные расходы.

Компьютерная сеть Интернет способствует развитию индивидуального предпринимательства и, в то же время, совершенствует корпоративное управление. Реструктуризация экономики, катализатором которой выступают телекоммуникации, способствует появлению фирм как производственной ячейки. Становление информационной экономики сопровождается своеобразным «расплюсованием»: с одной стороны, появляется большое количество малых предприятий, вплоть до индивидуальных предпринимателей, с другой – развиваются транснациональные корпорации (ТНК), объединяющие компании многих стран, организующих научные исследования, добычу сырья, весь производственный цикл и реализацию продукции. Из институциональной теории известно, что чем меньше размер фирмы, тем больше ее транзакционные издержки, связанные как с подготовкой, заключением договоров, так и с уплатой налогов и таможенных пошлин. Рост размеров фирм приводит к росту издержек на организацию и планирование производства, координацию взаимодействий отдельных ячеек. Использование телекоммуникаций, в частности, Интернет, снижает издержки как крупных, так и мелких предприятий.

Концепция «Пяти С» («five C's concept») в теории информационных систем объясняет причины, по которым внедрение информационных технологий и телекоммуникаций в экономике повышает эффективность производства и всей системы в целом: во-первых, происходит расширение деловых возможностей, связанных с увеличением скорости доступа, обработки и обмена информацией, увеличением объема перерабатываемой информации; во-вторых, улучшается контроль за работой предприятия, а также увеличивается экономическая безопасность предпринимательства; в-третьих, совершенствуются каналы связи, происходит ускорение передачи информации между подразделениями, появляется возможность управления подразделениями на расстоянии, контроль за издержками и их снижение; в-четвертых, осуществляется завоевание конкурентных преимуществ путем устранения посредников и прямого контакта между производителями и потребителями; в-пятых, уменьшается вероятность вхождения на рынок конкурентов за счет использования защищенных информационных систем, патентования интеллектуальной собственности и анализа действий конкурентов по их сетевому представлению.

Исключение посредников позволяет с использованием сетей телекоммуникаций и Интернет выбирать наиболее выгодных поставщиков и потребителей, что позволяет крупным корпорациям не поглощать малые предприятия, а заключать с ними выгодные контракты на поставку комплектующих и услуг, а также использовать их для реализации продукции под торговой маркой ТНК. Данный фактор вовлекает малый бизнес в глобализационные процессы, снижает уровень международного разделения труда.

Функционирование компьютерных сетей порождает сетевые экстерналии – внешние эффекты, как положительные, так и отрицательные. Как правило, под термином «экстерналии» чаще понимаются отрицательные проявления. Наихудшими из сетевых экстерналий являются взломы злоумышленниками локальных компьютерных сетей корпораций, целенаправленные, с поражением конкретной организации, или массовые, с использованием компьютерных вирусов – программ, разрушающих работу информационных систем или всего программного обеспечения компьютера. Все большее количество пользователей Интернет с электронной почтой получают в свои ящики рекламные рассылки, что наносит ущерб операторам связи, т.к. услуги электронной почты значительно дешевле услуг пол поиска и выдаче релевантной информации. Такие рассылки называются спамом. Такие несанкционированные рекламные сообщения ежегодно наносят ущерб российским операторам компьютерной связи на 55 млн. долларов.

Все большей проблемой является селекция необходимой информации, получаемой из Интернет. Пользователь, задав поисковой системе тему, в ответ получает множество адресов, где она освещается. Люди, принимающие решения, нередко жалуются на недостаток надежной информации, но чаще всего они просто не в состоянии осмыслить все сведения и просто в них «тонут». Также Интернет способствует распространению «пиратских» компьютерных программ. Международная ассоциация производителей программного обеспечения (BSA) в своем отчете за 2015 г. оценила объем установленных во всем мире нелегальных программ в 39% объема всего установленного лицензионного программного обеспечения (в 2003 году этот показатель составлял более 60% и ущерб определялся в 29 млрд. долларов) [5]. Потери российских компаний от использования нелегального программного обеспечения в 2014 году составили около 20 миллиардов долларов США.

Литература

1. Рейтинг стран мира по уровню развития информационно-коммуникационных технологий // Гуманитарные технологии: информационно-аналитический портал. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/ict-development-index/ict-development-index-info>
2. Количество пользователей интернета в России [Электронный ресурс] // Интернет в России и в мире. URL: http://www.bizhit.ru/index/users_count/0-151.
3. Рынок электронной коммерции в России 2016. URL: http://www.cnews.ru/news/top/2016-032_rynok_elektronnoj_kommertsii_v_rossii_dostig_13.
4. В 2015 году Китай занял первое место в мире по объему и экспорту электронной торговли // URL: <http://www.zakon.kz/4776538-v-2015-godu-kitajji-zanzjal-pervoe-mesto.html>
5. Unlicensed Software Use Still High Globally Despite Costly Cybersecurity Threats // BSA GLOBAL SOFTWARE SURVEY 2016. URL: <http://globalstudy.bsa.org/2016/index.html>

ПЛАН BEPS: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

На фоне усиления глобализации экономики российское налоговое законодательство не успевает трансформироваться адекватно мировым тенденциям. Трудности, главным образом, возникают из-за того, что такие процессы, как деятельность транснациональных корпораций, волатильность потоков капитала и активное развитие цифровой экономики постоянно усложняются. Указанные проблемы способствуют уклонению от налогообложения, прежде всего крупных международных компаний, нарушая универсальность и справедливость работающих налоговых систем. Одним из основных инструментов уклонения от уплаты налогов, используемым вышеуказанными компаниями, является такое понятие как размывание налогооблагаемой базы и перемещение прибыли (Base Erosion and Profit Shifting, BEPS). При этом формально нарушение действующего законодательства не происходит.

Остановимся чуть подробнее на понятии BEPS: это набор стратегий налогового планирования компании, которые позволяют заявлять прибыль для обложения налогами в районах, где экономическая деятельность, приведшая к извлечению прибыли, не велась, но ставка налога на прибыль относительно низкая либо нулевая.

Хотя Россия не входит в Организацию экономического развития и сотрудничества (ОЭСР), у нее есть членство в G20, и поэтому нет серьезных проблем с присоединением нашей страны к плану BEPS, кроме нынешних натянутых международных отношений, являющихся следствием глобального кризиса.

Вместе с тем, очевидно, что последние изменения в российском налоговом законодательстве вполне согласуются с последними разработками ОЭСР. С учетом того, что предложения ОЭСР носят исключительно рекомендательный характер, не стоит указанные нововведения называть «имплементацией плана BEPS», тем паче, что некоторые из них были приняты раньше этого плана. Но это не мешает многим из нововведений полностью соответствовать рекомендациям ОЭСР.

Среди изменений в отечественном налоговом законодательстве последнего времени, соответствующих плану BEPS, обращают на себя особое внимание следующие:

1. Появление в НК РФ подробных правил, регулирующих налогообложение при трансфертном ценообразовании. Здесь предусматривается налогообложение таких операций на основе «правила вытянутой руки», в полном соответствии с рекомендациями ОЭСР. (п. 13 плана BEPS - совершенствование документирования трансфертного ценообразования).

2. Изменение законодательных актов о контролируемых иностранных компаниях, предусматривающих обложение налогом нераспределенного дохода иностранных низконалоговых компаний, контролируемых резидентами России на территории РФ (п. 3 плана BEPS - ужесточение правил о контролируемых иностранных компаниях).

3. Кодификация понятия «лица, имеющего фактическое право на доходы», ранее использовавшегося лишь в налоговых соглашениях (англ.: *beneficial owner of the income*).[4, 42]

Согласно этому новшеству, если иностранная компания не является «лицом, имеющим фактическое право на доход», она лишается права применения пониженной ставки налога у источника при получении выплат из данной страны, являясь транзитным инструментом для передачи дохода другой компании. Новая норма НК РФ содержит детальное определение этого понятия, соответствующего разработкам ОЭСР, и устанавливает правила налогообложения соответствующих доходов (п. 6 плана BEPS - предотвращение злоупотреблений налоговыми соглашениями).

4. Ужесточение политики в части включения в расходы процентов по займам от аффилированных зарубежных компаний.

В разрез с нормами НК РФ судебная практика признала возможность применения этих дискриминационных положений к займам не только от материнских, но и от «сестринских» зарубежных компаний (п. 4 плана BEPS - ограничение размывания базы через выплату процентов).

5. Усиление обмена информацией между российскими и зарубежными налоговыми органами.

При помощи запросов может быть установлена следующая информация: конечный бенефициар всего холдинга, структура расходов зарубежных подразделений транснациональной корпорации. Эта информация помогает отечественным налоговикам определить обоснованность выплат российского подразделения иностранной компании в адрес материнской за рубежом (п. 13 плана (документирование трансфертного ценообразования)).

В опубликованном в июле 2015 Министерством финансов РФ документе «Основные направления налоговой политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов», плану BEPS посвящен отдельный раздел [1].

Согласно данному документу наша страна активно реализует план BESP. В качестве основных мероприятий в рамках плана на период до 2018 года закреплены следующие мероприятия:

1. Обеспечение возможности автоматического обмена информацией по финансовым операциям для налоговых целей с иностранными партнерами
2. Изменение порядка налогообложения корпоративных заимствований (п. 4 плана BEPS)
3. Совершенствование правил налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний (п. 3 плана BEPS)
4. Совершенствование правил налогообложения при трансфертном ценообразовании (п.п. 8-10, 13 плана BEPS)

Очевидно, что вышеуказанные изменения являются естественным продолжением уже осуществляемых тенденций в российском налоговом законодательстве. Вероятно, больше всего налогоплательщиков заинтересует пункт об автоматическом обмене информацией. По замыслу Министерства финансов РФ в 2018 году будет принят соответствующий закон, и наша страна присоединится к многостороннему соглашению по автоматическому по обмену информацией, предусмотренному Единым стандартом отчетности по финансовым операциям (CRS MCAA) [2].

Внедрение данного стандарта повысит способность налоговых органов получать необходимую информацию для точного определения налоговых обязательств национальных налогоплательщиков.

В мае 2016 года Правительство РФ официально предоставило Федеральной налоговой службе РФ полномочия по подписанию упомянутого соглашения по автоматическому обмену.

Это станет довольно неприятным сюрпризом для налогоплательщиков, практикующих международную налоговую оптимизацию. Ведь в ходе реализации мероприятий, предусмотренных планом BEPS, большинство традиционных схем, используемых отечественными налогоплательщиками для уменьшения налогового бремени в международной коммерции станут незаконными. В тоже время возможности налоговых органов по разоблачению незаконных схем радикально расширятся в связи с повышением степени всемирной информационной прозрачности.

Успешно работающие законы о контролируемых иностранных компаниях уже сейчас сделали почти бесполезным использование офшорных компаний в международной коммерции. А если Россия присоединится к международной системе автоматического обмена налоговой информацией, выявление нарушений указанного законодательства не составит труда для представителей российских налоговых органов.

Структура зарубежных активов российских предпринимателей нуждается в срочной реструктуризации. В большинстве случаев наиболее разумным будет полный отказ от использования офшорных холдинговых структур и оформление активов непосредственно на российского бенефициара или контролируемые им российские компании. Следовательно, использование иностранных компаний в международной коммерции станет не целесообразным.

Новыми правилами устанавливаются жесткие требования, необходимые к выполнению, для обеспечения работоспособности схема взаимодействия компаний международной группы. А это значит, что используемые схемы взаимодействия нуждаются в тщательной проверке и последующей модификации.

Например, нужно помнить, что льготы по налоговому соглашению в части налога у источника предоставляются только «лицу, имеющему фактическое право на доход». Следовательно, для использования преимуществ налогового соглашения иностранная компания, получающая, к примеру, роялти из России, должна вести самостоятельную и полноценную коммерческую деятельность, доказательства которой должны быть подготовлены заранее на случай проверки налоговыми органами в России.

При получении займов из-за границы российскому налогоплательщику лучше избегать любой аффилированности займодавца с зарубежной материнской компанией. Иначе проценты по займу могут быть переквалифицированы в дивиденды, что повлечет за собой неприятности с налоговыми органами.

Сказанное относится так же и к транснациональным компаниям, ведущим деятельность в России через свои подразделения, филиалы и дочерние компании. Налоговые последствия их сделок с другими компаниями могут пересматриваться налоговым органом, если будет доказано, что они являются частью искусственной схемы по выводу прибыли из России.

Но это вовсе не означает, что международное налоговое планирование будет полностью запрещено. Международная группа компаний все еще может довольно свободно распределять функции между собственными подразделениями в разных странах, в том числе и по налоговым соображениям.

Смысл плана BEPS заключается в недопустимости использования искусственных налоговых схем, не преследующих других деловых целей, кроме как сокращение налогооблагаемой базы. В принципе, при условии, что низконалоговая компания группы будет выполнять реальные коммерческие функции, и получаемый ею доход связан с этой деятельностью, применяемые трансфертные цены соответствуют рыночным, то для дискриминационного налогообложения подобных операций оснований не возникнет.

Деятельность в отношении BEPS является одним из самых успешных направлений работы G20. Еще недавно BEPS отсутствовал в повестке дня международных институтов, но за сравнительно не большой промежуток времени, результаты, достигнутые в этом направлении стали весьма ощутимы. G20 помимо повышения собственно легитимности в качестве важнейшего института глобального экономического управления, успешно выполнила функцию лидера, придав импульс активному включению ОЭСР в работу по данному направлению. Проект BEPS на сегодняшний день - пример наиболее эффективного взаимодействия этих двух институтов.

Существует еще очень много проблем, требующих скорейшего решения, например: различия в трактовках стандартов BEPS; риски усиления налоговой конкуренции между странами; повышение общей налоговой нагрузки на бизнес и т.д.. В связи с этим хочется особо отметить исключительно положительную роль, которую играет политика, проводимая ОЭСР и G20, направленная на участие в разработке и дальнейшей реализации мер в отношении BEPS государств, не являющихся членами двух этих институтов на уровне самих государств, включая развивающиеся страны, а также представителей частного сектора. Дальнейшее привлечение заинтересованных сторон в открытом и прозрачном формате и стремление к учету их интересов позволит этим двум организациям не только успешно решать проблему размывания налогооблагаемой базы и перемещения прибыли, но и придать стимул другим реформам в сфере международного налогообложения для реализации целей обеспечения глобального роста и развития.

Литература

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_183748/
2. План BEPS: Всемирное наступление на агрессивное налоговое планирование. URL: <http://www.rocheduffay.ru/articles/beps.htm/>
3. Что такое BEPS. URL: <http://finexpertiza.ru/solutions/actual-topics/chto-takoe-beps/>
4. Шелепов А. В. Проект BEPS: глобальное сотрудничество в сфере налогообложения.// Вестник международных организаций. Т. 11. № 4 .2016.

Соловых Н.Н.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ГЛОБАЛЬНОСТЬ: СОВРЕМЕННЫЕ ТОЛКОВАНИЯ

Термин «глобализация» западными учеными стал применяться с конца 60-х гг. XX века, и в 1981 г. был впервые поставлен в центр концептуальных построений американским социологом Дж. Маклином, призывавшим дать объяснение процессу усиления глобализации социальных отношений. В 1983 г., понятие *globality* было использовано американским социологом Р. Робертсоном в названии одной из своих статей. В 1985 г. Р. Робертсон дает определение понятия *globalization*, а в 1992 г. излагает основные положения концепции глобализации в работе «Глобализация».

К концу 80-х гг. концепция глобализации стала достаточно широко распространенной. С увеличением объема научных знаний, осмыслением информации и систематизацией данных о происходящих мировых событиях стало приходить понимание сущности данного понятия, что привело к созданию новых теоретических моделей мирового развития. Основателями теории глобализации можно считать социологов: Р. Робертсон, И. Валлерстайн, Э. Гидденс; философов: К. Поппер, С. Хантингтон, Ф. Фукуяма; финансистов: Ж. Аттали, Дж. Сорос и др. В работах этих ученых впервые обозначилось проблемное поле глобализации, составляющими элементами которого стали такие понятия, как «глобальность», «глобализм» и т.п.

У Р. Робертсона глобализация понимается как становление мира в виде единого или общего социального пространства, обнаруживающего себя в различных культурно-идеологических конструкциях или дискурсах. Процесс становления глобального мира у Р. Робертсона обнаруживает себя уже со

второй половины XV столетия, когда складываются базисные предпосылки капиталистической системы и происходит распад традиционных социальных общностей. Второй этап этого процесса (начиная с 1870 года до середины XX века) характерен цивилизационным прорывом, в результате которого возникают национальные государства и вырабатываются закреплённые правом принципы международных отношений. Третий этап, символизирующий стадию глобализации в точном смысле этого термина, характеризуется тем, что национальные системы вынуждены приспосабливаться к глобальным обстоятельствам, интегрироваться в структуру мировых отношений и взаимодействий. На этом этапе «глобальности» резко возрастают экологические риски и опасности социальной дезинтеграции, распадается биполярная структура мирового сообщества, размываются экономические и политические компетенции государств и национальных структур управления [8].

П. Бродель и Д. Дельфюс трактуют глобализацию как один из этапов развития капиталистической системы. И. Валлерстайн считает, что она длится уже пятьсот лет и охватывает историю всей «капиталистической мирозкономики». Разработанный им миросистемный подход основан на изучении развития государств и мира в целом как исторически складывавшихся систем взаимодействия, в которых отдельные страны, общества и цивилизации становятся результатом соединения различных факторов. Поэтому одновременно центральной темой изучения многих ученых становится динамика развития мирового сообщества в целом и установление взаимосвязей и взаимоотношений внутри него с национальными и локальными субъектами. «Глобальность» приобретает еще один смысл - «транстерриториальность» («сверхтерриториальность»), что означает расширение «жизненного пространства» человека «поверх» территории его национального государства в пределах всего земного шара [2, 64].

Большинство исследователей разделяют точку зрения относительно многомерности и хронологической длительности процесса глобализации, который стал проявляться наиболее зримо и системно только на исходе XX века. Важнейшими предпосылками глобализации конца XX века явились:

- информационная революция и появление глобальных коммуникационных сетей;
- интернационализация капитала и ужесточение международной конкуренции;
- дефицит природных ресурсов и обострение экологической ситуации;
- демографические проблемы и хаотическая урбанизация;
- интенсивное развитие высоких технологий и явления постиндустриализации.

Только на исходе XX века представление отдельного индивида о его функционировании на замкнутой жизненной территории конкретной географической местности Земли меняется. Доступность мира обеспечивается посредством информационно-коммуникационных технологий. Отсюда важнейшая особенность глобальности - создание глобального информационного пространства, новой коммуникационной всеобъемлющей интеграции мира, усиление взаимодействия составных элементов мировой структуры. Новое технологическое состояние мира повлияло на трансформацию общественных отношений на глобальном уровне.

Жизненное пространство человечества определяется такими важными составными элементами, как политика, экономика, социальная среда и т.п., которые стремительно изменяются под действием глобализационных процессов. Поэтому крайне важным является изучение и исследование развития каждой отдельной области жизненного пространства в условиях глобализации. С одной стороны, это открывает новые возможности для углубленного изучения глобальных явлений, а с другой - при такой дифференциации возможна утрата целостных связей, и понятие «глобализация» может приобрести ограниченный смысл, выявленный на основе анализа только тех процессов, которые происходят либо в политике, либо в экономике, либо в социальной среде. Такая дифференциация уже привела к появлению множественности смыслов одного и того же термина «глобализация», отражающих только какой-либо один ее аспект: экономический, геополитический, социальный. Сегодня в научных дискуссиях достаточно часто говорят о политической глобализации, экономической глобализации, глобализации культурной.

Так, специалисты Международного валютного фонда видят в понятии «глобализация» только экономическую составляющую, трактуя глобализацию как растущую взаимозависимость стран мира вследствие увеличения объема международного обращения товаров и услуг, потоков капиталов, а также более динамичного распространения технологий. Сотрудники ЮНКТАД (Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию) называют ключевыми понятиями сущности глобализации производство, производственные отношения, международную кооперацию и специализацию. Поэтому трактуют «глобализацию» как: глобализацию производственных процессов через международную производственную кооперацию на основе паузловой и пооперационной специализации, опирающейся на сравнительные преимущества кооперирующихся стран [3, 48].

Резюмируя обе точки зрения, отметим, что наиболее существенными моментами в мировом хозяйстве конца XX века, следует считать развитие рыночных (товарно-денежных) отношений (не случайно Коллонтай В.М. считает более уместным говорить не о глобализации экономики, а о глобальных рынках):

- усиливающееся общественное разделение труда ведет к дальнейшему обособлению товаропроизводителей, которые могут подключиться к существующим системам взаимосвязей и взаимозависимостей преимущественно через рынок;
- активная политика модернизации и новой индустриализации экономики во многих развитых и развивающихся странах также вызывает рост хозяйствующих субъектов, которые взаимодействуют между собой через только глобальный рынок;
- развитие и расширение сферы действия товарно-денежных отношений за счет роста участников рынков есть результат и продолжающихся процессов приватизации государственной собственности на постсоциалистическом хозяйственном пространстве;
- увеличивается не только число субъектов, но и объектов рыночных отношений: патенты, лицензии (в том числе, дающие права на загрязнение окружающей среды), товарные знаки, авторские права и т.п.;
- существенно расширяют сферу действия товарно-денежных отношений и глубокие изменения в сфере финансов (о чем сказано выше).

Названные направления развития товарно-денежных отношений взаимно дополняя друг друга, перерастают на уровне мирового хозяйства в новое качество. Это означает, что рыночные (товарно-денежные) отношения перестали иметь только количественное измерение. Слово «глобальный» означает, что это теперь – не просто общепланетарная экономика, а экономика особого качества, суть которого еще не осознана нами и пока не сформулирована.

Сегодня мы осознаем, что товарно-денежные отношения в глобальной экономике развиваются крайне асимметрично, приумножая кратно механизмы подчинения, зависимости и эксплуатации (глобальное ценообразование – это не рыночное и уже не монопольное ценообразование); что появились качественно новые субъекты рынка: транснациональные корпорации и мировые финансовые центры (центры экономической мощи и принятия решений без участия государства); что рыночные отношения оформляются совершенно новым институционально-правовым каркасом, который создается ведущими международными экономическими организациями – центрами принятия обязательных для государств решений, в котором, с точки зрения У. Бека, государства и их суверенитет вплетаются в паутину транснациональных международных факторов и подчиняются их властным возможностям, их ориентации и идентичности» [1]. Для «невидимой руки» Смита теперь не остается места. Невидимая рука в глобальной экономике – сама глобальность, невидимая, но всевидящая.

Представляется, что наиболее «объемное» толкование глобализации дал профессор Парижского института политических исследований (Institut d'etudes politiques). Бертран Бади (Bertrand Badie), с точки зрения которого, глобализация есть, во-первых, исторический процесс, развивающийся на протяжении длительного периода времени; во-вторых, глобализация есть гомогенизация мира (жизнь по единым принципам, приверженность единым ценностям, следование единым обычаям и нормам поведения, стремление все универсализировать) и в-третьих, глобализация – растущая взаимозависимость в различных аспектах многообразных международных отношений. По мнению Б. Бади, территория как базовая категория политической реальности сегодня «исчезает» вследствие наступления трех фундаментальных событий современности: глобализации, изменяющей инфраструктуру современного мира и становящейся точкой отсчета всех мировых процессов; окончания «холодной войны», которое уничтожило биполярность мира, глубоко уходящую корнями в территориальные привязанности; кризиса государства. Государства сегодня лишены в значительной степени, своей независимости.

Знаменателен тот факт, что теория «конца территории» не оспаривает проблему территориальных агрессий и захватов в реальном мировом пространстве, которые, как мы наблюдаем в последнее время. Это, как выясняется, не противоречит теории «конца территории» и «территориальной идентичности», где главным действующим лицом провозглашается индивид, «свободный гражданин мира» с общечеловеческими ценностями, у которого нет национального менталитета, национального прошлого, традиций, привязанностей.

В однополярном мире, выстраивание которого имеет самое прямое отношение к противостоянию с Россией, проблема территории не случайна. Для России территория, (пространство – ее главный геоисторический капитал, который она «в нужные моменты бросала как сверхтяжелую гирю на Весы Истории».

Сегодня Россия – единственная страна, обладающая классическими преимуществами физического пространства. Однако ее богатейшие ресурсы существенно превосходят ее же политический и социально-экономический потенциалы. Этот дисбаланс расценивается лидерами глобализации, преж-

де всего США, как слабость России, как ее неспособность к эффективному освоению собственных ресурсов. Накал противостояния в XX – XXI веках доведен до предела. В сложившихся условиях национально-государственный интерес России должен состоять в защите и сохранении собственной жизнедеятельности как автономного самодостаточного государства [4, 254]. Возможность решения данной проблемы может быть обеспечена единственным способом - экономически эффективным и социально ответственным освоением обществом и государством всего набора располагаемых ресурсов. Целенаправленное, системное продвижение российского общества по жизненно значимым направлениям: культурное, хозяйственное, социально-экономическое, инфраструктурное, агротехническое, инженерно-архитектурное, технико-технологическое, экологическое – единственный путь, путь, не имеющий альтернативы и ведущий к сохранению территориально-хозяйственной целостности и национальной идентичности России [5, 30].

Литература

1. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма - ответы на глобализацию / Пер. с нем. А. Григорьева, В. Седелника; Общ. ред. и послесл. А. Филиппова - М.: Прогресс-Традиция, 2001. - 304 с.
2. Валлерстайн И. Мир, в который мы вступаем: 2000-2050 гг. // Россия и современный мир. - 2000. - № 1. - С. 64-75.
3. Научные труды Вольного экономического общества России. – М.: Вольное экономическое общество России, 2008. Т. 89.- 149 с.
4. Осипов Ю.М. Актуальные принципы организации российской экономики // Философия хозяйства. 2014. № 6. С. 254-256.
5. Экономические санкции против России: ожидания и реальность: монография / коллектив авторов; под науч. Ред. Р.М. Нуреева. – М.: КНОРУС, 2017. – 194 с.
6. Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. – М.: Экономика, 2003. – 441 с.
7. Badie B. La Fin des territoires. P. 1995.
8. Robertson, R. Interpreting Globality. - Robertson R. World Realities and International Studies. Glenside (Pa.), 1983; Robertson R. The Relativization of Societies: Modern Religion and Globalization. Chicago, 1985; Robertson R. Globalization. - L., 1992.
9. Short K. Eliminating World Poverty: Making Globalisation Work for the Poor. White Paper on the International Development presented to Parliament by Secretary of State for International Development by command of Her Majesty // December, 2000.

Хмыз О.В.

ИЗМЕНЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ФОРМ ДЕНЕГ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Процессы глобализации, поступательно нараставшей в XX в., в XXI в. начинают давать сбои, все более пересекаясь с процессами глокализации. Конечно, и в XX в. отмечались проявления процессов регионализации, достигшие апогея в ЕС, - к концу века региональные валютные союзы и группировки практически по всему миру объявляли о своих планах по введению не только наднациональных региональных, но и практически континентальных валют – от афро и азио до амеро и доллара объединенных стран. Глобальный финансово-экономический кризис внёс свои коррективы в эти планы, в результате вылившиеся в еще более глобальные группировки – Транстихоокеанское партнёрство и Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнёрство, которые сегодня подвергаются неблагоприятному влиянию с разных сторон, в т.ч. со стороны ведущей державы, ранее стимулировавшей эти альянсы, а теперь от них отказывающейся (в силу изменения основных направлений национальной политики, в т.ч. валютной). В континентальной Европе тоже отмечаются всплески регионализации и суверенизации, особенно во Франции, выдвигающей предложения по отказу от евро и возврату к французскому франку; в прошлые годы об аналогичных желаних объявляла Греция, Италия и др. государства. Великобритания не отстаёт от соседки, инициировав процедуру Брекзита. Подрыв доверия к доллару, нестабильность политического и экономического положения в зоне евро, дефляционные проблемы в Японии, а также затруднения в других ведущих государствах мира приводят к поиску новых средств обращения и платежа, в т.ч. на международном уровне.

Феноменом начала XXI в. стали диджитальные, или криптовалюты, создаваемые независимо от правительств и банков посредством компьютерной техники. Они основаны на криптографии цепочки электронных подписей в децентрализованной сети, гарантирующей независимость этой валюты, невозможность ее воровства или фальсификации. Криптовалюты все больше начинают использоваться с 2008 г., их главное выдвигаемое преимущество – отсутствие контроля со стороны государства, что

приводит к повышению степени свободы при осуществлении операций в этих валютах; у них отсутствует единый эмиссионный центр, выпуск таких валют децентрализован. Однако это можно рассматривать и как их существенный недостаток, дающий возможность спекуляциям и откровенным мошенничествам, в т.ч. техническим – кибератакам, а также приводящий к невозможности сторнирования. Так, в 2014 г. хакеры проникли на биржу биткоинов в Токио MtGox и похитили примерно 350 млн долл. в биткоинах, в 2016 г. от их атак пострадала биржа биткоинов Bitfinex (70 млн долл. в биткоинах). К 2017 г. примерно треть платформ торговли биткоинами были взломаны и почти 50% из них прекратили свое существование. Нарастание риска обусловлено фактом отсутствия способа страхования на случай вероятной потери, несмотря на то что биржи действуют как виртуальные банки. Нет и юридически обязанных по криптовалютам субъектов, как и механизмов урегулирования споров. Поэтому такие валюты можно назвать деньгами, не имеющими обеспечения.

Также считается, что система виртуальных валют обладает большей прозрачностью, чем традиционные фидуциарные деньги ввиду специфики используемой ею базы данных «блокчейн», фиксирующей все осуществлённые в сети транзакции, что исключает возможность фальсификации (тем не менее, лишь крупные держатели биткоинов имеют реальное представление о состоянии счетов). Однако такие дистрибутивные децентрализованные базы данных постоянно пополняются, и в результате передача информации между их узлами замедляется, транзакции начинают осуществляться с задержками. Тем более что историю проведенных операций можно просмотреть на специализированных страничках, а это дает потенциальную возможность мошенникам отслеживать действия субъектов рынка и отсюда получать данные об их стратегиях.

Плата за услуги в системах диджитальных валют добровольная и символическая, однако это сразу наводит на подозрения, поскольку в современной рыночной экономике любые структуры должны окупаться, иначе они будут финансово неэффективными и отомрут. В случае криптовалют такого не предполагается. И об этом свидетельствует изменение условий (в т.ч. размеров комиссионных), которые действительно были заниженными (и даже предлагались бонусы) первым участникам системы диджитальных валют, а для последующих комиссионные повышались параллельно понижению льготности условий, что напоминает схему финансовых пирамид, привлекающих вкладчиков массивной рекламой, а затем (в течение некоторого времени) выплачивающих дивиденды старым инвесторам за счет взносов новых.

Также в качестве преимущества криптовалют указывается окончательность транзакции. Но на самом деле это тоже можно рассматривать как недостаток – невозможность отмены проведенного платежа, т.е. если клиент системы ошибся, то возможности обратиться к банку за содействием в возврате его средств нет.

Безопасность криптовалют зиждется на единственном техническом решении – протоколе. И это становится потенциальной угрозой создания глобальных дисбалансов, поскольку раньше неофициальные валюты использовались локально, а биткоин и его аналоги сегодня используются практически по всему миру, фактически превратившись в международные частные деньги. Биткоин – наиболее разрекламированная из криптовалют, наряду с ним создаётся множество других, аналогичных. Т.е. в свою очередь биткоин становится базой для других криптовалют, что напоминает синтетические кредитные деривативы, внесшие свой весомый вклад в возникновение и распространение недавнего глобального финансово-экономического кризиса.

Тем не менее, интерес к криптовалютам растет, как и размеры их эмиссий и операций с ними (многие известные компании реального сектора, а не только технологические, принимают битконы), несмотря на периодические колебания их курса. Так, курс биткоина в американских долларах колебался от 5 центов до более чем 1100 долл. за один биткоин. Впрочем, это дает возможность заработать на спекуляциях с ними, ведь для виртуальных валют характерна высокая степень волатильности.

В целом, пока все еще неясно, что принесут миру криптовалюты. Будет ли это эволюция международного денежного обращения либо вымирание коммерческих банков и платёжных систем? Ведь основная причина появления биткоинов – противостояние ужесточению регулирования денежного обращения и расчётов, вводимых ограничениями финансово-кредитных институтов, в т.ч. центральных банков. В целях борьбы с кризисами центральные банки многих стран мира (под руководством Базельского комитета по банковскому надзору) повышают требования регулирования к отчетности и прозрачности действий коммерческих банков (в целях предупреждения и борьбы с возникновением кризисных явлений), одновременно накачивая банковские системы льготными кредитами, что в результате вылилось в ловушку ликвидности и привело к отрицательным процентным ставкам. Физическим и юридическим лицам (в т.ч. самим коммерческим банкам в т.ч. в отношениях с центральными банками) становится невыгодным хранить свои средства в депозитных учреждениях, а чтобы допол-

нительно максимизировать свою прибыль банки настаивают на ликвидации наличного денежного обращения (которое не приносит им выгоды) и на тотальном переходе к безналичным расчетам – под предлогом борьбы с отмыванием денег, тогда как на самом деле банкам безналичные расчеты просто финансово выгодны. Понимая это, участники рынка все больше обращаются к виртуальным валютам – прежде всего по финансовым причинам (и иным). Целый спектр платёжных посредников при введении новой системы может оказаться бесполезным и финансово нецелесообразным. В первую очередь частные Visa, Master и PayPal. Но транзакции систем CHAPS, Fedwire и TARGET2 еще дороже и морально устарели. В глобальном масштабе это может привести к утрате центральными банками абсолютного контроля над денежным обращением.

Поэтому прогрессивные центральные банки и ведущие коммерческие банки мира все больше интересуются и даже начинают внедрять технологию «блокчейн» - тотальной записи прошедших транзакций. В 2015 г. крупные международные финансовые институты (Deutsche Bank, UBS, BoNY и Santander в сотрудничестве со стартапом Clearmatics) приступили к совместной работе над проектом «расчетной валюты» на основе технологии «блокчейн» (являющейся базой для криптовалют типа биткоина) в целях оптимизации осуществления межбанковских расчетов. Банки запланировали ввести в действие эту международную сеть к 2018 г. Предполагается, что эта диджитальная валюта сократит время расчетов банков с иными институциональными инвесторами и, следовательно, приведет к уменьшению их стоимости.

Банк Англии в 2016 г. также начал отходить от консервативного подхода к диджитальным валютам, поставив собственным сотрудникам задачу разработать новую криптовалюту RSCoin совместно с London University College. Наличие собственной криптовалюты может дать Банку Англии не только полную сводку о транзакциях, но и возможность абсолютного контроля количества денег в обращении, что в нынешней системе частного резервирования невозможно. Теоретически, британская криптовалюта будет более быстрая, безопасная и менее волатильная. Доверия к этой валюте должен добавить регулятор, известный рациональностью своей монетарной политики, хотя биткоины возникли вопреки, а не благодаря центральным банкам. Самое важное привлекательное качество этой валюты – минимизация расходов на одну транзакцию и легкость ведения бухгалтерского учёта, что может привлечь граждан открывать свои счета непосредственно в центральных банках, не прибегая к непроизводительным посредникам в лице коммерческих банков, приводящих лишь к удорожанию операций. Такая централизации платежей налогов, пенсий, социальных пособий и др. привела бы к глобальной оптимизации. Кроме того, подобные валюты могут найти применение и на биржах – фондовой, валютной и товарной, т.е. практически в эту схему не вписываются лишь коммерческие банки. А при появлении эвентуального неравновесия на рынке центральный банк сможет действовать молниеносно и с хирургической точностью. В идеале это могло бы предотвращать локальные и глобальные валютно-финансовые кризисы, тем самым повышая безопасность национальных и глобальной финансовых систем, недопуская возникновения пузырей и последующих крахов.

Но для полного перехода на криптовалюты необходимо преодолеть главное препятствие в виде психологического консерватизма людей, за многие годы (и даже века) привыкших к наличным деньгам. Поэтому в США до сих пор на расчёты в биткоинах приходится не слишком большая доля (в 2015 г. 5 млрд долл.) и предположительно это положение дел не изменится в будущем, в т.ч. из-за ограниченности общего размера эмиссии этой криптовалюты. По расчетам, к 2140 г. общее количество биткоинов будет приближаться к максимально возможному 21 млн, что явно недостаточно с учетом современных потребностей в деньгах. Так средний дневной оборот на мировом валютном рынке в 2016 г. уже составлял 5,7 трлн долл. И скорость обращения здесь не поможет, тем более на фоне значительного замедления транзакций по биткоинам в последнее время, в особенности если будут проводиться микроплатежи.

Хотя, с другой стороны, диджитальную валюту может создать любой, поэтому постоянно появляются новые, и конкуренция в мире криптовалют достаточно высока. Одни следуют примеру технологии биткоина, пытаясь повторить его успех, тогда как другие видоизменяют ее концепцию и стараются найти новое применение технологии блок чей, например, для переводов валют. К 2016 г. насчитывалось более 600 диджитальных валют.

В целом, можно обобщить, что криптовалюты представляют собой новый этап эволюции денежного обращения под влиянием процессов глобализации и развития информационных технологий. Не слишком отличаясь от иных разновидностей денег, они обладают своими преимуществами и недостатками, в зависимости от ситуации и точки зрения переходящими из одного классификационного раздела в другой. Насколько они окажутся долговечными и какой вклад внесут в систему международных финансов, покажет время.

2.3. ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АРХИТЕКТУРЫ В КОНТЕКСТЕ СТАНОВЛЕНИЯ МНОГОПОЛЯРНОГО МИРА

Будкевич Г.В.

ВОЗМОЖНОСТИ АДАПТАЦИИ НА ВЫЗОВЫ «ОДНОПОЛЯРНОГО МИРА»

В современных условиях геополитическая ситуация в мире характеризуется как динамический процесс нарастания неустойчивости мировой общественной системы, как этап поиска пути возможного перехода в ее принципиально новое качество.

С течением времени для всех общественных систем характерно движение от процветания к последующему упадку. Анализируя предшествующий опыт, можно прийти к выводу: необходимо соответствие процесса трансформации бифуркационного развития (ТБР) с изменяющимися условиями мировых трендов.

Требованием, обеспечивающим это соответствие, является наличие такого мирового и национального устройства и их институциональной среды, которые были бы готовы к непрерывным трансформациям в условиях неопределенности и отвечали бы устранением существующей проблематики в соответствии с их теоретическим и практическим осмыслением.

Несколько лет назад западные экономисты, начиная с И. Валлерстайна, выводы которого продолжил Дж. Ирриги, указывали, что рыночная система приблизилась к пределам своего существования. Их вывод: западная модель могла концентрировать капитал и развиваться только за счет внешних факторов – наличия источников дешевого сырья (включая трудовые ресурсы) и рынков сбыта, а также за счет возможности сброса возрастающих издержек на третьи страны, включая экологические¹. Но сегодня такие внешние возможности практически исчерпаны. Современная геополитическая ситуация «обнажила проблему поиска новых механизмов развития».

В теоретико-системном смысле сильная система – это такая система, которая превращает входящие в нее части в свои собственные элементы, т.е. выполняет функцию поглощающей системы, обеспечивая ее развитие. Если говорить о рыночной системе на конец второго десятилетия XXI века, на которую приходится 97% мирового экономического пространства, то она утратила это свойство. Рынок достиг пределов своего развития, как система «господства однополярного мира», в котором международные императивы общественной жизни и хозяйственной деятельности определялись интересами стран «7». В результате мы получили запутанный ход исторического развития общества, где имеет место смешение, переплетение начал организованного и самоорганизующегося, сознательного и неосознанного, преднамеренного и стихийного, предсказуемого и непредсказуемого. Все вместе взятое доказывает глубину предвидения Ф. Фукуямы относительно того, что «человечество вошло в финальную часть своей истории и что конец истории – это либеральное общество с рыночной экономикой, выстроенной ... независимо от разумности и соответствия возможностям природы».

Сегодня в балансе бюджета биосферы отрицательную роль начала играть не только ресурсная, но и энергетическая составляющая, вносимая деятельностью технического прогресса, которые создают угрозы для лидеров западных стран. Поэтому сегодня в условиях нехватки ресурсов и энергии важно аналитически выявить создаются ли необходимые предпосылки ТБР для формирования межнациональных ценностей в условиях объективной востребованности перемен цивилизационного развития.

На мировой арене наметившиеся тенденции будут только нарастать, в схватке за возможность решения этих проблем участвуют четыре основных игрока: США, Китай, Европа и Россия.

С одной стороны, США с их виртуальной экономикой, которая держится только потому, что у них есть доллар, как универсальная валюта, и технологии, для дальнейшего развития которых нужны ресурсы. Европа тоже может развиваться только за счет обновления технологий при полном отсутствии ресурсного потенциала. Китай, как самостоятельная держава, проводящая разумную валютную политику противостояния доллару, обеспечивает подъем экономики. Китай приблизился к статусу сверхдержавы – это крупнейший экспортер товаров (11 % мирового экспорта) и второй в мире импортер (10%), Китай стремительно пополняет свои золотовалютные запасы, и уже сделал юань новой мировой резервной валютой и приближается к возможности снизить влияние доллара. Китай на мировой арене им мешает. Россия, богатая ресурсами, и Китай заключили газовый контракт на ближайшие 30 лет, тем самым как бы объединили свои усилия по противостоянию однополярному миру.

Потеря позиций мировых лидеров заставляет истеблишмент этих стран искать выход из данной ситуации за счет создания искусственного хаоса в мировой экономике («оголтелая» травля 45-го пре-

зидента США). Хаос – важное понятие синергетики, хаос – стадия, момент динамического развития системы. Однако искусственный хаос – стадия, характеризующая не столько состояние реальной ситуации, сколько рефлексию той модели либеральной экономики, которая «стоит» за воспринимаемой внешне неопределенностью и дезорганизацией. Одновременно создаваемый хаос есть процесс вынужденного скрывания и сдерживания закономерных траекторий эволюционного развития. Искусственно создаваемый хаос, негативно воздействуя на мировую систему, преследует цели ее глубокой дезорганизации, вплоть до полного распада существующей системности. Углубляя хаос, даже послу инаугурации президента США Д. Трампа атакующая мировая финансовая элита надеется на возврат и создание нужного ей формата порядка.

Американская геополитическая школа сформировалась под влиянием идей А. Мэхена, выдвинувшего концепцию «морской силы» как фактора, обеспечивающего геополитическое превосходство. Продолжил развитие геополитики Н. Спикмэн, обосновав принцип «интегрированного контроля над территорией», который должен осуществляться Америкой по всему миру в целях недопущения усиления геополитических конкурентов. Следующим стал С. Коэн с идеей «оборонного сознания» США и констатацией того факта, что регионализация ведёт к утрате геополитического доминирования США⁵. В связи с чем, Америка разрушает Евросоюз, который потенциально приближался к статусу конфедерации и мог бы считаться формирующейся потенциальной сверхдержавой с единой валютой евро. Последняя уже жёстко конкурировала с долларом, ранее единственной мировой валютой. Кроме того Евросоюз мог принять предложение В. Путина по соединению ресурсного потенциала России с европейскими технологиями для динамического развития обоих. Поэтому американские геополитики, учитывая новые реалии, раскачали и ломают Европу сознательно и планомерно. Им нужна слабая Европа, которая как младший партнер будет втянута в войну, которая ослабит ее, она потеряет свой суверенитет, чего США и добились. Это преднамеренная атака, нацеленная на то, чтобы подчинить евро американскому доллару.

Выделение основных концептуальных подходов к формированию геополитики США и ее реализации подводят к пониманию того, что, во-первых, она объективна и с точки зрения их экономических интересов будет агрессивна и в будущем. Во-вторых, Америке в условиях внутренней и внешней нестабильности придётся принять новый разворот политики 45-го Президента Д. Трампа в сторону возвращения государства на службу интересам страны и защиту от агрессии глобальных финансовых и политических спекулянтов.

В этом плане наиболее интересны идеи и принципы в отношении таких сущностей как «рынок» и «государство». Если говорить о рынке, то в данном случае речь идет о том, что подготовленные и обладающие нужным инструментарием группы «хаос-мейкеров» могут за счет «точечных» слабых воздействий создавать как в мировой социально-экономической системе, так и в национальных экономиках противника те или иные аттракторы хаоса. И тем самым дестабилизировать мировую систему в интересах мировой финансовой элиты, трансформируя хаос в новые формы, чтобы вызвать «лавину» падения на нужный аттрактор.

Если же говорить о государстве, то необходимо ответить на вопрос: «Нужен ли новый подход к проблеме снижения (ухода) или увеличения интервенционизма для обеспечения ТБР общественной жизни, находящейся в состоянии динамического хаоса?»

Ответ: в современных условиях прогрессивная направленность деятельности государства зависит от оптимального соотношения между дирижизмом и либерализмом на стадии макробифуркационного скачка.

С точки зрения синергетики оптимальность и повышение степени эффективности воздействия государственных решений на общественную систему зависит не от силы их давления, а от уровня ответственности направленности их действий внутренним и мировым тенденциям эволюции, как социальной системы, так и ее среды. Поэтому не самые сильнодействующие, а малые, правильно организованные – резонансные воздействия на эту систему и среду оказываются, как правило, более эффективными. Особенно на фазовой стадии перехода геополитической ситуации в новое качество. Именно на этом этапе должна проявиться стратегическая прозорливость национальных государств, их способность увидеть среди множества возможных путей и разнонаправленных флуктуаций общественной среды и их ведущие формы прогрессивного характера. Если будет обеспечен механизм стратегического системно-целевого программирования и на его основе оперативное принятие оптимальных решений и особенно мер по их реализации, то будет обеспечен постепенный переход к новой модели развития. Она может быть определена как многовариантная матрица – модель национальных государств, каждая из которых, передавая свой импульс, будет трансформировать мировую экономическую систему в нравственно ориентированное, безопасное и устойчивое развитие¹⁰. Тогда «сращива-

ние многообразного» через взаимодействие превратиться в аттракторы структурирования и упорядочивания обновленной экономической системы, которая соответствует интересам большинства населения планеты Земля. Следовательно, самоорганизацию общества в целом следует понимать не в абсолютном смысле ее самодавления, а как динамический процесс действия факторов спонтанной самоорганизации и факторов организационного управления.

Литература

1. «Эксперт» 13-19 апреля 2009 №14 (653)
2. Сорос Дж. Новая парадигма финансовых рынков М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008 с.11
3. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: новый диалог с природой КомКнига/URRS 2005 с.162-165
4. Фортунатов В.В. История мировых цивилизаций. Изд. «История мировых цивилизаций» Питер, Санкт-Петербург, 2011. 560 с.
5. Масленников В.И: США: государство и наука. - М.: Апрель, 2013. – 410 с.
6. Энтов Р., Радугин А. и др. «Корпоративное управление и саморегулирование в системе институциональных изменений», Раздел 1, М.: ИЭПП, 2006;
7. Теория хаоса в социальных науках <http://cih.ru/a1/f82.html>; Сайт С. Курдюмова: <http://spkurdyumov.ru/what/tehnologii-upravlyaemogo-haosa/>
8. Нурышев Г.Н. «Доктрины «управляемого хаоса» в современной глобальной геополитике» / <http://economics.open-mechanics.com/articles/401.pdf>
9. Лепский В.Е. Технологии управляемого хаоса – оружие разрушения субъектности развития / <http://spkurdyumov.ru/what/tehnologii-upravlyaemogo-haosa/>
10. Кирдина С.Г. Теория институциональных матриц: научный контекст создания / Перспективные направления развития теоретической социологии в России рубежа XX-XI веков, Барнаул – Москва, 2003 и др.
11. Дятлов С.А. Денежная энтропия как элемент воспроизводства глобального кризиса // Экономист. № 9. 2015. – С.49-57

Гуленок О.И.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ НОВОЙ МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АРХИТЕКТУРЫ В КОНТЕКСТЕ СТАНОВЛЕНИЯ МНОГОПОЛЯРНОГО МИРА

Системный подход, как категория и метод, утвердившийся в научных исследованиях в конце XX века, обусловлен и реализацией концепции устойчивого развития принятой мировым сообществом на конференциях ООН. Документы ООН фиксируют, что повышение экологической нагрузки на природу в процессе производственной деятельности человека и гонка вооружений, представляют серьезную опасность для мира. В рамках процесса глобализации мировое развитие должно опираться на принципиально новые формы взаимодействия, трансформировать конфликты интересов в согласованное взаимодействие, а соперничество систем в конструктивный диалог[6]. Такая эволюционная смена парадигмы глобализации предполагает изменение целей общественного развития, переход от количественных показателей роста экономик на качественные показатели развития сообществ. Смена приоритетов выражается и в ориентации на показатели не только состояния социальной среды, но и экологической. Осуществление перехода к практической реализации стратегии устойчивого развития означает активизацию системообразующих принципов: «самоорганизация» и «самодостаточность», на основе которых формируются и сложные социально-экономические системы-государства.

Формирование новой финансово-экономической архитектуры многополярного мира, основанной на системном подходе, включает, прежде всего, мировоззренческую эволюцию, без которой невозможно разрешить накопившиеся противоречия в современном мире. В частности, проблема экологического кризиса, несущая угрозу для всего человечества, заключается не только в противоречии между масштабами потребления и возможностями природы, но и в противоречии между либеральным пониманием свободы как физической автономности, связанной с неограниченным удовлетворением индивидуальных потребностей, и ограничениями в обеспечении этой свободы, которые заданы окружающей средой [1]. Это противоречие приобрело глобальный масштаб с распространением Западом доктрины неоллиберализма, базирующейся на индивидуализме и концепции «экономического человека».

Появление этой доктрины в рамках европейской цивилизации закономерно, потому что принципиальной особенностью западного мировоззрения всегда являлось наличие антитезы, включение в обязательном порядке борющихся между собой противоположностей. При этом существование раз-

ного рода противостояний рассматривается в качестве «ограничителей свободы». В эпоху бурного технического прогресса западный человек, движимый иллюзией «изготовимости», противопоставил себя природе, что вылилось в беспощадное отношение к ней. Желание перейти любую количественную границу и, тем самым, расширить пределы своей свободы базировалось на представлении, что природа создана для человека, он - ее господин и хозяин. Таким образом, современная неолиберальная концепция «экономического человека», утверждающая исключительную приоритетность материальных выгод, представляет кульминацию западного эгоцентризма. При этом концепт построен на отрицании предшествующих форм европейского создания: холизм христианства, а также античный универсализм с его концепцией «социального человека».

Такая инверсия парадоксальным образом укладывается в логику западного мышления, потому что исторически Запад складывался, как проект господства и превосходства, и в социальном плане европейские сообщества всегда разделялись на элиту и массы. Демократические завоевания, достигнутые европейскими сообществами в XX веке и маскирующие внутренние противоречия, стали поводом для нового способа утверждения западного превосходства, которое подкрепляется техническими достижениями в сфере информационных технологий. Мировые СМИ транслируют неолиберальную доктрину на весь мир, который рассматривается как поле конкуренции индивидуумов. Такая индивидуалистическая мировоззренческая установка неолиберализма противоречит мировоззрению других народов, включая тех, для которых характерно религиозное сознание. Модель антропологического доминирования, когда при помощи технических средств всему миру навязывается западный мировоззренческий продукт, не может служить системообразующим ядром мировой системы [2].

Более того, неолиберальная концепция, предполагающая лишь одну плоскость измерения успешности индивидуумов в виде долларового состояния и игнорирующая обстоятельства формирования этих состояний, поощряет рентоориентированное поведение, так как в настоящее время в большинстве своём состояния формируются за счёт спекуляций или за счёт продажи невозполнимых сырьевых ресурсов, то есть за счёт будущих поколений. Неолиберальная трактовка конфликта двух жизненных императивов: жизнь за счёт труда и жизнь за счёт присвоения ренты, - в пользу последнего приводит к усилению паразитической экзистенциальной и экономической эксплуатации. Этой тенденции способствует и МВФ, являющийся учреждением ООН, но который руководствуется доктриной неолиберализма. Эта международная организация санкционирует нарастание эмиссии мировых денег под необеспеченные обязательства США, стран ЕС, Японии и Швейцарии, при этом эмитенты мировых валют способны подорвать суверенитет любой страны, то есть преследуют деструктивные цели. МВФ пропагандирует практику привлечения иностранных инвестиций, тем самым защищая приёмы дерегулирования в интересах мегаспекулянтов и обеспечивая доминирование западной цивилизации [5].

Гегемония Запада в современном мире проявляется не только в распространении западного образа жизни, западных ценностей, но и деструктивном техническом прогрессе-гонке вооружений, что является следствием современной мировой финансовой архитектуры, которая базируется в основном на распространении одной национальной валюты - США. Особенность американской финансовой системы заключается в осуществлении производства национальной валюты частным предприятием – ФРС, имеющим статус правительственного учреждения. Такая система предполагает сильно размытые контуры ответственности, при этом американская агрессивная денежная политика направлена на передачу функций управления экономикой транснациональным корпорациям, то есть на размывание управленческих контуров других государств и девальвацию их национальных валют. Неолиберальная модель, связанная с распространением долларов, поощряет безответственность, усиливает механизм неравенства и паразитирования, который выражается в присвоении ресурсов за счёт финансовых и информационных манипуляций. По разрыву доходов, как в большинстве государств мира, так и в межгосударственном сопоставлении достигнут исторический максимум [8].

Валютно-финансовый принцип, изменившийся в связи с появлением мировых резервных валют, привёл к тому, что незащищенные и плохо регулируемые системы срываются в турбулентный режим. МВФ предлагает такие меры банковского регулирования, которые обеспечивают интересы иностранного спекулятивного и офшорного капитала, а не служат защитой суверенной финансовой системы от внешних атак. При этом рекомендации, которые дает МВФ для США и ЕС противоположны тем, которые даются другим странам. В кризис по рекомендации этой организации ведущие экономики мира опустили процентные ставки до исторических минимумов, тогда как другие страны их подняли, что только усугубило неравенство. При этом следует заметить, что при создании МВФ планировалась иная его деятельность по проекту известного экономиста Кейнса Д., предполагавшего создание клирингового центра для взаиморасчёта различных национальных валют [10]. В настоящее

время экономисты многих стран мира, в том числе и США, отмечают, что «нынешняя проводимая экономическая политика, ведущая к увеличению степени неравенства по обе стороны Атлантики, основывается на ошибочных теориях и идеологиях, и выход из кризиса лежит в плоскости фокуса скорее коллективного, общественного, чем индивидуального интереса» [9].

Противоречия современного мира могут быть разрешены в рамках системного подхода, рассматривающего мировое пространство, как совокупность сложных социально – экономических систем – государств, имеющих свою зону «ответственности» и способных обеспечить переход от ценностей индивидуализма к коллективным. Системный подход базируется на методологии системного анализа, предметом исследования которого являются конкретные социально-экономические системы – государства. Социально-экономические системы –государства формируются на основе выработки общественных знаковых систем - письменности, а также использования таких средств управления, как «деньги» и «право». «Деньги» и «право» являются социальными инструментами, при помощи которых в государстве складываются финансовая и правовая системы, служащие для достижения жизненно-важных общественных целей. Эконометрические расчёты позволяют распределить ресурсный потенциал системы по видам деятельности, осуществления того или иного производства. Государственные устройства, использующие финансовые и правовые механизмы, направляют энергию людей на выполнение общественных функций, реализацию общих целей, производство ценностей, не предназначенных для продажи, трансцендентальны по своей сути. Государства, как аккумуляторы труда и механизмы для производства жизненно-важных инноваций, являются основными элементами развития цивилизации [4].

Эволюционный переход к многополярной финансово-экономической конфигурации, выстраивается на фундаменте мировоззрения универсализма и понимании общей задачи для всего человечества: сохранение жизнеспособности экосистемы планеты. Системный подход мировоззрения универсализма заключается в рассмотрении человечества в контексте общей планетарной экосистемы, а человека – в рамках конкретной социальной и экологической среды обитания. Мировоззрение универсализма включает и нравственные ориентиры, такие как: труд, коллективизм, альтруизм, творчество, стремление к совершенствованию и т.д.. Более плавный переход может быть обеспечен демонстрацией этого системного подхода геополитическим субъектом – государством, потенциально способным в плане самодостаточности ресурсного обеспечения и самоорганизации. Финансово-экономическая архитектура многополярного мира в рамках концепции устойчивого развития предполагает формирование на государственном системном уровне спроса на новую технологическую ресурсосберегающую продукцию и оказания поддержки инновационной активности. Стимулирование спроса, обеспеченное инвестициями, активизируют научный поиск. При этом национальный центральный банк, эмитирующий национальную валюту, контролирует трансграничное движение системных средств для осуществления на государственном системном уровне переключающегося режима воспроизводства, включающего и воспроизводство природных ресурсов [2].

Создание такого центра позволит государствам, интересы которых особенно сильно подавляются в рамках однополярной модели глобализации, сформулировать новую концепцию финансово-экономической архитектуры многополярной конфигурации мировой системы для ООН, как организации координирующей международные процессы в рамках. Новая концепция требует смещения акцентов на обеспечение информационной свобода, условий для свободного и равноправного распространения новых знаний, необходимых для осуществления модернизации систем и производства в рамках новых воспроизводственных стандартов, включающих и компоненты природной среды. Клиринговый центр ООН по обмену национальных валют в рамках глобальной сети коммуникаций позволит реализовать ресурсосберегающую технологию вне рыночного обменного процесса[3]. ООН станет проводником политики обеспечения национального суверенитета государств, самостоятельного внешнеполитического курса с целью стимулирования собственного самообеспечения на основе привлечения иностранного опыта и знаний. Общепринятой для ООН станет практика контроля за общим состоянием планеты, климата и других явлений, угрожающих жизни человечества.

Литература

1. Афиногенов Д. В. Свобода, наука, природа. ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ И СОВРЕМЕННОСТЬ № 4 2001
2. Багдасарян В.С., Сулакшин С.С. Превосходство, присвоение, неравенство. М.: Научный эксперт, 2013. 304 с.
3. Бондаренко В.М. Бескризисное развитие: Миф или реальность? – Изд.2-е, перераб.и доп. – М.:ЛЕНАНД, 2014. – 304 с.

4. Боткин О. И., Гуленок О. И. Многоуровневое производство инноваций как ресурс повышения устойчивости развития социально-экономической системы "Журнал экономической теории" №4 2015, с. 7-13.
5. Глазьев С.Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. Доклад / С.Ю. Глазьев. М.: Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2015. — 60 с.
6. Декларация по окружающей среде и развитию ООН : Рио-де-Жанейро, 1992
7. Маевский В.И., Малков С.Ю. Новый взгляд на теорию воспроизводства: Монография. –М.: ИНФРА-М, 2014 -238 с.
8. Пикетти Т. Капитал в 21-й век [Электронный ресурс]. – Гарвардский Университет Пресс – Марте, 2014.
9. Стиглиц Д. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. М.: Эксмо; 2015
10. Desai R. Geopolitical Economy: after US Hegemony, Globalization and Empire. – Winnipeg : PlutoPress, 2013.

Кузнецов А.В.

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА XXI ВЕКА: ОТ МЕЖСИСТЕМНОЙ КОНФРОНТАЦИИ – К ВНУТРИСИСТЕМНОЙ СОЛИДАРНОСТИ

Неолиберальные подходы играли ключевую роль в управлении национальными государствами на протяжении последних десятилетий. При этом в рамках построения глобального открытого общества «равных возможностей» значение самобытного развития отдельных стран и народов все более нивелировалось на фоне исторического опыта США, который подавался как пример для подражания.

Однако, «наследовать» опыт США представляется достаточно сложной задачей, учитывая наличие тех геополитических, геоэкономических и геофинансовых преимуществ, которыми обладает сегодня единственная мировая сверхдержава.

США создали самую передовую в мире промышленность благодаря протекционизму, изоляционизму и государственному вмешательству в экономические процессы.

В период 1880–1945 гг. ставка импортных пошлин в США колебалась в диапазоне от 35% до 50% [9, 17]. Верхняя маржинальная ставка подоходного налога в период 1950-х – первой половины 1960-х годов составляла 91%, т.е. лишь 9% (!) своих доходов богатые американцы тратили на себя – остальное поступало в пользу государства [5, 501].

После краха фондового рынка 1929 г. в Америке была проведена конфискация и национализация золота. Своим указом № 6102 от 5 апреля 1933 г. президент США Ф.Д. Рузвельт запретил американским гражданам иметь золото и серебро в частном владении. Указ обязал граждан США в трехнедельный срок продать золото (в монетах, слитках и сертификатах) государству по официально установленной цене (20,67 долл. за тройскую унцию). Актом 6111 от 20 апреля 1933 г. вводился запрет на экспорт золота из США без согласия министра финансов. В дополнение к этому был принят акт 6261 от 29 августа 1933 г. об обязательной продаже золотодобывающими компаниями своей продукции государству. С октября по декабрь 1933 г. была проведена девальвация доллара на 41%, а уже в 1934 г. был принят Закон о золотом резерве, устанавливающий новую фиксированную цену золота (35 долл. за тройскую унцию). Все эти государственные меры были направлены на обеспечение институциональных основ для трансформации доллара в мировую резервную валюту [2, 58-59].

Нобелевский лауреат Дж. Стиглиц отводит первостепенную роль государству в успехах экономического развития в США. В частности, он отмечает: «Соединенные Штаты ... построили свою экономику благодаря мудрой и селективной защите ряда своих отраслей, которая осуществлялась до тех пор, пока они достаточно не усилились для конкуренции с иностранными компаниями» [8, 35].

Глава ФРС США А. Гринспен так оценил масштабы государственного регулирования в США в середине 1980-х гг.: «Трудно даже представить, какими цепями был опутан американский бизнес в те годы. Авиатранспорт, грузовые авиаперевозки, железные дороги, автобусное сообщение, трубопроводы, телефонная связь, телевидение, биржи, финансовые рынки, сберегательные банки, электроэнергетика – все эти отрасли работали в условиях жесткого регулирования. Деятельность компаний осуществлялась под строгим контролем государства, вплоть до мельчайших деталей» [1, 79].

Сегодня США – это страна с наибольшим государственным бюджетом в мире, расходная часть которого в 2016 г. составила 3,9 трлн. долл., из них расходы на оборону – 595 млрд. долл. По состоянию на ноябрь 2016 г. в системе государственного управления США, включая федеральный, регио-

нальный и местный уровень, работало 22,3 млн. человек, или 14,6% от общего количества занятых на американском рынке труда⁶.

Еще более значимую роль играет государство в Великобритании. По состоянию на сентябрь 2016 г. в государственном секторе Великобритании работало 5,442 млн. человек, или 17,1% от общего числа занятых⁷.

В послевоенный период доля государственных расходов в Великобритании постоянно возрастала: в 1913 г. она равнялась 12,5 % ВВП, в 1950 г. – 30 %⁸, в 2010 г. – 48,0 %, и только в 2016 г., в результате антикризисной фискальной консолидации, снизилась до 42,7 %⁹. Это означает, что в одной из самых «либеральных» экономик мира государство потребляет почти половину национального продукта.

Следует отметить, что, активно призывая слабые и развивающиеся страны идти путем разгосударствления, Соединённое Королевство остается наиболее централизованным государством Евросоюза в фискальном отношении (после Мальты и Ирландии – бывших британских колоний, наследовавших свою фискальную систему от метрополии). В 2014 г. в Великобритании центральным правительством взималось 94,6% от общей суммы налоговых поступлений, в то время как в крупнейших экономиках ЕС – Германии и Франции – доля доходов центрального правительства составила 30,3% и 34,3% соответственно¹⁰.

Своим головокружительным успехам в экономическом развитии на ранних этапах капиталистического строительства Британия была обязана вовсе не «малому государству», а как раз наоборот. На протяжении XVIII ст. «либеральная» Британия собрала со своих налогоплательщиков существенно большую сумму налогов, чем «дирижистская» Франция. Так, если в 1688 г. доля налогов в национальном доходе Британии была практически незаметной, то на протяжении большей части XVIII ст. она составляла 20%, в то время как во Франции соответствующий показатель не превышал 10–13% [10, 349]. Период 1688–1815 гг. характеризуется беспрецедентным ростом доли государственных расходов. При этом большая часть затрат британского правительства (83%) приходилась на военные расходы.

Таким образом, как отмечает норвежский экономист Э. Райнерт, Англия разбогатела не столько при помощи Смитовой политики *laissez-faire* и свободной торговли, сколько благодаря созданию институциональной системы, главными элементами в которой были налоги и таможенные пошлины [6, 51].

Промышленная революция и колониальная политика сделали Великобританию чрезвычайно богатой страной в XIX в. Однако в результате разрушительных последствий Первой и Второй мировых войн и распада колониальной империи стабильность и безопасность в британском обществе были нарушены, благосостояние населения значительно снизилось, фунт стерлингов утратил функцию ключевой резервной валюты, а Лондон – присущий ему на протяжении веков статус мирового банка.

Осталась ли Великобритания верной своим либеральным принципам при таких обстоятельствах? Нет. Напротив, Великобритания перешла к политике построения глубоко структурированного социального государства, которая сопровождалась национализацией значительной части британской промышленности и введением чрезвычайных налоговых ставок.

До тэтчеровской приватизации в государственной собственности находились такие английские компании как *Jaguar*, *Rolls-Royce*, *British Petroleum*, *British Telecom*, *British Oil*, *British Steel*, *British Aerospace*, *British Gas*. Банк Англии, национализированный в 1946 году, до сих пор принадлежит государству.

⁶ Economic Report of the President. Washington: White House, 2017. pp. 577, 581, 584, 586.

⁷ Office for National Statistics. Public sector employment, UK: September 2016. URL: <https://www.ons.gov.uk/employmentandlabourmarket/peopleinwork/publicsectorpersonnel/bulletins/publicsectoremployment/september2016#total-uk-public-sector-employment>

⁸ The UK Economy. M. Sawyer (Ed.). Oxford: University Press, 2005. p. 96.

⁹ European Commission. European Economic Forecast – Autumn 2016. Statistical Annex to European Economy. p. 159. URL: file:///C:/Users/Alex%20Freeman/Downloads/ip038_statistical_annex_ee_autumn_2016_en_2.pdf

¹⁰ Taxation Trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway. 2016 Edition. Luxembourg: Publication office of the European Union. 2016. p. 18.

Еще в 1979 г. максимальная ставка налога с доходов в Британии достигала 98% (!), из которых 83% составлял налог на зарплату, а еще 15% дополнительно взимались с так называемого нетрудового дохода (unearned income) в виде начисленных процентов и дивидендов¹¹.

Как и следовало ожидать, длительное послевоенное государственное регулирование экономики снизило эффективность процессов хозяйствования в стране, испокон веков ориентированной на свободу предпринимательства. Последующие либеральные реформы М. Тэтчер послужили сильным толчком для восстановления экономической динамики: налоги на богатых были радикально снижены (максимальная ставка подоходного налога – до 40%), дерегуляция экономических процессов сопровождалась широкомасштабной приватизацией промышленности и либерализацией финансового сектора. Тем не менее, успех политики тэтчеризма вряд ли мог бы быть гарантированным без предшествующего периода активного государственного вмешательства в регулирование экономических процессов, в результате которого были восстановлены экономическая и политическая стабильность в британском обществе.

Во время финансового кризиса 2008–2009 гг. США и Великобритания оказали беспрецедентную по своим размерам государственную поддержку финансовому и реальному секторам экономики, предоставив финансовые гарантии, осуществив выкуп неликвидных финансовых активов и национализировав крупнейшие частные банки и страховые компании в своих странах.

Указывая на взаимодополняющую роль государства и рынка, профессор социальных наук Института перспективных исследований (Принстон, США) Д. Родрик отмечает: «За очень немногими исключениями, чем более развита экономика, тем больше доля ресурсов, потребляемых государственным сектором. Государственный аппарат крупнее и сильнее в самых развитых, а не в самых бедных экономиках. Просматривается поразительно строгая корреляция между размерами государственного аппарата и доходом на душу населения. ... Рынки наиболее развиты и наиболее эффективно обеспечивают доход там, где они опираются на сильные государственные институты. Рынки и государство дополняют друг друга, а вовсе не заменяют, как это следует из упрощенной экономической картины мира» [7, 58-59].

А вот как обосновывает роль государства в функционировании рынка известный британский экономист, глава исследовательского департамента банка HSBC С. Кинг: «Наличие хорошего правительства – предварительное условие для эффективного рынка, потому что без правительства нет правовой системы, а, следовательно, отсутствуют права собственности» [3, 14].

Непрерывно пропагандируя в развивающихся странах преимущества либеральной доктрины, американские и британские политические лидеры предпочитают не акцентировать внимание на том, что в период собственного становления их страны руководствовалась прямо противоположными методами: на протяжении веков поощряли развитие внешней торговли методами, далекими от либеральных (дипломатия канонерок), осуществляли жесткий контроль над внешней торговлей своих колоний и защищала развитие внутреннего рынка путем прямого запрета импорта или с помощью высоких таможенных тарифов.

Таким образом, несоответствие воображаемого и действительного в навязываемой сегодня англо-американскими элитами модели либеральных ценностей превратилось в наиболее серьезное противоречие современного глобального развития.

Мировой финансовый кризис нанес серьезный удар по репутации США и Великобритании как глобальным регуляторам экономических процессов. Поэтому в своем стремлении к сохранению лидирующих позиций в процессах глобализации, а также с целью реанимации международной популярности неолиберальной (англосаксонской) модели эти две страны (несмотря на декларируемые взаимные претензии, обусловленные обоюдосторонними притязаниями на единоличное управление глобальной экономикой и миром в целом) будут вынуждены идти на уступки в двусторонних отношениях, что не исключает укрепления в будущем англо-американского стратегического альянса [4]. Как свидетельствуют заявления новоизбранного президента США Д. Трампа, ключевая роль в этом процессе будет отводиться государственному регулированию¹².

Однополярное мироустройство оказалось недолговечным и деструктивным. Эпоха либерализма завершается. Наступает время неолиберализма. Поэтому не исключено, что возврат к модели жизнеутверждающего развития глобальной экономики в XXI веке будет сопровождаться ужесточением

¹¹ A survey of UK tax system. London: Institute for Fiscal Studies, 2014. p. 39.

¹² Речь Дональда Трампа в Геттисберге, штат Пенсильвания (22 октября 2016 года). URL: <http://inosmi.ru/politic/20161023/238066206.html>

межсистемной конфронтации при одновременном возрастании солидарности внутри противоборствующих систем.

Литература

1. *Гринспен А.* Эпоха потрясений: Проблемы и перспективы мировой финансовой системы. 2-е издание, дополненное. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. 520 с.
2. *Катасонов В.* Бреттон-Вудс: ключевое событие новейшей финансовой истории. М.: Издательский дом «Кислород», 2014. 352 с.
3. *Кинг С.Д.* Запад теряет контроль. Три модели финансового будущего мира. М.: Карьера Пресс, 2015. 336 с.
4. *Кузнецов А.В.* Тайная власть Британской короны. Англоглобализация. М.: Книжный мир, 2016. 288 с.
5. *Пикетти Т.* Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс, 2016. 592 с.
6. *Райнерт Э. С.* Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: Изд. дом. Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. 384 с.
7. *Родрик Д.* Парадокс глобализации: демократия и будущее мировой экономики. М.: Изд-во Института Гайдара, 2014. 576 с.
8. *Стиглиц Дж.* Глобализация: тревожные тенденции; пер. с англ. и примеч. Г. Г. Пирогова. М.: Мысль, 2003. 300 с.
9. *Chang H.-J.* Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective. London: Anthem Press, 2003. 187 p.
10. *Findlay R., O'Rourke K. H.* Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium. Princeton University Press, 2007. 619 p.

Лемещенко П.С.

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: НЕКОТОРЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Очередной 2008-2009 гг. общий экономический кризис проявился, прежде всего, в нарушении, а точнее, в отрицании институтов глобальной политико-экономической системы. Этот кризис, если оценивать многочисленные публикации на данную тематику, кризис «рукотворный», а не стихийный. В нем четко просматривается позиция возможных выгод и издержек от данного мероприятия. Однако, невзирая на многочисленные публикации, можно сказать, что все-таки внутренняя природа кризиса пока остается за пределами действительного понимания. Причина проста – доминирующим научным течениям экономической и даже гуманитарной мысли все-таки не ставится такая задача – раскрыть сущность, природу и начала кризиса. Данная проблема вошла в разряд эзотерического знания. Это, во-первых. Во-вторых, законы права стали доминировать над экономическими законами и эти институты никак не могут исключаться из объекта экономического анализа. В-третьих, как нам представляется, нельзя раскрыть природу кризиса без его первоосновы – мира денег. Ведь сфера денег и денежных отношений получила сильнейшее распространение и развитие, проникнув в настоящее время даже в те области деятельности людей, которые лишь косвенно соприкасаются с этим феноменальным материалом. Поэтому любой человек, а тем более экономист-теоретик, так или иначе, в явной или неявной формах определяет свое отношение к деньгам. В этом феномене сегодня сфокусировались силы не только экономики, но и политики, психологии, культуры и многих других трансцендентных элементов.

Нынешний финансовый кризис обострил данную проблему до уровня массового обращения ...к психоаналитикам и экстрасенсам, потому что *доминирующие теории никак не ориентируют на рациональное освещение*, как природы глобального кризиса, так и его субстанции – денег. К сожалению, в лучшем случае считающие себя экономистами «советники» банально призывают или держать свои вклады в разных банках и в разных валютах, или же массово не делать «резких движений», чтобы обналить вклады. Экономистам разных школ и особенно тех, которые относят себя к представителям функционально-позитивистского направления, давно пора задуматься, а в чем причины и какова природа экономического кризиса? Почему все-таки почти ни один кризис не был предсказан? Почему некому мифическому кризису приписывают то, что следует поставить в вину отдельным людям, группам или даже классам. В конце концов, почему нарушаются элементарные права и личности, и собственности, когда в неизвестном направлении «исчезают» накопленные людьми за их иногда всю прожитую жизнь накопления? Ведь очевидно острое противоречие: никто как бы конкретно не виноват по законам юридическим (они ведь устанавливаются конкретными людьми и под конкретные интересы), но никак не координируются с законами экономическим – произведенная стои-

мость не может исчезнуть бесследно, хотя вполне может изменить свою форму и (или) субъекта присвоения. Иначе говоря, законы права с опорой на политику подавили и узурпировали законы экономические, законы Хозяйства, о которых начинал говорить Аристотель и которые получили актуализацию в рабствах современников: Ю.М. Осипова, П. Козловского и др.

Особую лепту в запутывание ясности о современном мире привносит дискурс о глобализации и ее финансовом проявлении. Здесь есть три момента. Первый обусловлен тем, что финансы из вторичных хозяйственно-экономических форм превратились в первичный инструмент влияния и извлечения добавленной стоимости не только из реального сектора экономики, других отраслей, но и жесткой, где-то жестокой регламентации практически всего населения мира. Второй аспект уже фиксирует монетарное влияние на уровне мировоззрения. Рациональное экономическое мышление уже реформатировано в иррациональность человеческого мышления и, следовательно, поведения: люди стали охотней верить в мифы, нежели ориентируются на научно добытые знания. Увлечение финансовой теорией и ее влияние на мир-экономику, общественное и индивидуальное сознание дало основание Р. Шиллеру, получившему в 2013 г. Нобелевскую премию, это сформулировал так: людям вообще свойственно ошибаться и наслаждаться при этом сообщая, нежели мучиться с истиной в одиночку. Эта нервная массовость дает материально-психологическую основу для финансовых рынков, которые могут работать, только используя массовое поведение, где доход извлекается после четвертой запятой. Третий момент характеризуется тем, что истинное и ложное поменялось местами, принципиально трансформируя не только политико-экономическое мышление, но и приоритеты, значение хозяйственных укладов, значимость работающих в них индивидов, соотношение производства и культуры, религии с прочими житейскими принципами. Теории, и финансовые здесь, к сожалению, лидируют, призваны лишь для того, чтобы придать человеческому и мышлению, и, следовательно, поведению старт начала массовости для очередной финансовой игры, которая сегодня охватила все сферы человеческой жизни. Это «казино-экономика», возродила спекулятивность на небывалой высоте человеческих ценностей, и что ранее считалось антиэкономикой, антикультурой, сегодня пытаются облечь в теоретическую тогу.

Потеря современной гуманитарной наукой своих классических оснований и признаков создает гносеологические условия для всевозможных мифов, очередных догм, выдумок относительно глобализации. Понятие «глобализация», во-первых, не самым лучшим образом фиксирует качественные и количественные изменения, произошедшие и происходящие в мир-системе. Во-вторых, уже на сегодняшний день этот термин накопил немало воображаемого или же желаемого. В-третьих, неточность определения данного явления порождает массу выводов, вытекающих из чисто конъюнктурных соображений то ли околонуального, то ли политического характера. Причем многие наблюдения и выводы, которые делаются по данному направлению в массовом масштабе, нельзя ни доказать, ни опровергнуть.

Однако кроме «модности» темы, которая всегда имеется в арсенале рефлексующих интеллектуалов, нельзя не заметить парадокса «интерпретативной рациональности». Суть его состоит в том, что всякое неизвестное получает некую интерпретацию или объяснения у «специалистов», «авторитетов», после чего этот смысл принимается уже многими людьми. Но идея становится материальной силой, если она овладевает массами. Люди, желая не разочаровываться в своих суждениях или выводах, стараются следовать тому, что они себе представили и вообразили, что им внушили. Усвоенные же нормы мышления, мировоззренческие конструкции выступают рамками практического поведения, которые уже можно контролировать и прогнозировать, отработывая варианты деятельности, например, политиков или масс, отдельных социальных групп. Глобализация вошла в разряд идеи мировой революции, которую вбросила в социальную среду часть научной мировой элиты, попавшей в структуру (явную и неявную) международных институтов. Она уже *подается и начинает пониматься как жестко детерминированная неизбежность, которой следует подчиняться другим государствам и народам (!)*. Содержательный аспект обсуждения глобализации позволяет с той или иной степенью погрешности предсказывать, какие действия на международной арене могут успешными или же встретят сопротивление. Поэтому все эти аспекты должны учитываться, отсекая от глобализации действительное в развитии мир-экономики, мир-системы от мифического и *спекулятивного*, задающего *неустойчивые и хаотические* основы его развития. Миф и мифы выступают как в древнейшие времена новым познавательным началом.

Сегодня можно наблюдать всего лишь очередной этап формирования мир-системы, в котором компьютерные технологии смогли обеспечить новую сеть – информационную. Но надо заметить, что сеть эта, не взирая на растущее число пользователей Интернет, крайне усеченная. К тому же в ней информация достаточно структурированная с точки зрения доступа к ее различным базам данных.

Новый метод коммуникации породил удивительное *сочетание правды и вымысла*, что само по себе подрывает доверие к данному источнику информации. А без этого, как известно, какая-то серьезная аналитическая деятельность теряет свою основу и перспективу для применения. О мир-экономике можно говорить в смысле взаимодействия целого и частей, т.е. региональных экономик, которые в какой-то степени могут оказать влияние на ее равновесие, жизнедеятельность, тенденции к развитию. Важный аспект *раскрытия сущности глобализации* заключается в поиске того, как она влияет реальное изменение поведения человека и взаимоотношений между другими хозяйствующими субъектами.

Представление о глобализации как *неизбежном* процессе оказывает влияние на *унификацию* и строго регламентированные *рамки* хозяйственных процессов. Безусловно, что пространство сокращается, видоизменяя свои формы, а время уплотняется под влиянием развития технологий и средств коммуникации. Однако, если оценивать *возможность* современного человека по отношению к *своим целям, желаниям*, то, пожалуй, эта величина остается более или менее неизменной. Глобализация «поражает» те сферы и регионы, которые уже имеют некоторую однородность зрелости развития и, следовательно, унификацию. Поскольку современный мир даже в некотором своем целостном образовании представлен *крайне диспропорциональным и неравномерным уровнем развития*, то также и глобализация по-разному воздействует на отдельные регионы, страны, сферы, хозяйствующих субъектов. Соответствовать или не соответствовать духу времени глобальных процессов является делом участников происходящих в мире социально-экономических процессов. Следует просчитывать выгоды и издержки от данного явления учитывая степень включенности страны в формируемый общий воспроизводственный процесс. Безусловно, международные институты и сообщества могут пытаться и пытаются установить единые стандарты поведения участников политико-экономических процессов. Но понимание причин и содержание этих процессов вполне может обеспечить в переговорных отношениях приоритет, мягко говоря, умнейшему, который создает страховочные защитные комплексы. Это при условии, что критерием принятия решения будет государственное мышление, которое размылось. Но ряд стран, а точнее представляющие их политики, даже и не просчитывают для своей державы ни издержек, ни выгод, а руководствуются лишь личными интересами, подписывая соглашения по участию в деятельности международных организаций. В этом, впрочем, еще одно проявление глобализма. Патриотизм национальный заменяется патриотизмом корпоративным, коалиционным и клановым. Словесная риторика о доминанте наднациональных интересов, которыми пытаются подменить национально-государственные интересы. Здесь следует разграничить действительно возникшие интересы мир-системы, обусловленные ее целостным образованием и глобальными проблемами от интересов национальных культур и экономик. Ведь оттого, что возникли монополии, не исчезла конкуренция. Она усложнилась, приобрела новые силы, проявления, формы, изменились ее последствия. На глобальном уровне возникла проблема *согласования национальных интересов* тех стран, которые хотя бы заявляют о своих мотивах и интересах.

Очевидно, что как международный регламентирующий институт ООН перестала выполнять данную функцию. Но возникли другие международные институты, которые постулируют нормы и принципы, безо всякого обсуждения, навязывая их всем остальным странам как бы руководствуясь *всеобщим интересом*. В теоретическом отношении здесь обнаруживается ряд проблем. Первая – более или менее реалистичный это прогноз развития мир-экономики хотя бы на ближайшие два-три десятка лет. Вторая проблема заключается в изменении закономерностей институционального устройства мировой социально-экономической системы, национальных институтов, определение механизма их экспорта-импорта и особенностей неконфликтного формирования, например, *метаинститутов*. Задача последних состоит в осуществлении самой реальной, впрочем, как и аналитической процедуры институциональной интеграции и динамики. Институциональная реконструкция позволит в целом снизить транзакционные издержки и увеличить общий полезный эффект за счет снятия национальных рамок.

Есть онтологическая составляющая, которая внесла существенные изменения в причины, механизм и последствия эволюции технико-технологической, социально-экономической, природно-экологической и политической системы. Их устойчивая взаимосвязь предопределила то новое качество, которое лишило жесткой детерминированности в эволюции. «Случайные величины» приобрели доминирующее значение над жестко обозначенными линейными детерминантами развития. Та неопределенность, которая царит в современном мире, полностью подтверждает данное положение. Сейчас также можно наблюдать «накопление случайных величин», позволяющих ряду стран приобрести современную технико-экономическую базу для своего устойчивого развития в будущем. Они закладывают свой внутренний «порядок» из внешнего всеобщего «хаоса». Если сказать более четко, то речь идет о такой казалась бы далекой от экономики сферы как культура, но которая выступает и

институциональным фундаментом и одновременно результатом человеческого хозяйствования. *Если некая экономическая модель способствует накоплению культурных ценностей, традиций, то, безусловно, в долгосрочном периоде она тяготеет к относительно устойчивому развитию. И наоборот. Правда, циклы эволюции культуры не совпадают с экономическими циклами.* Однако, если абстрагироваться от того, что практически каждая страна представляет собой уникальную систему, объединяющую различного рода порядки, то можно выделить из них условно две принципиально отличающиеся модели: европейскую и американскую. Они наиболее изучены и сегодня выступают неким образцом для многих других стран. Они отличаются друг от друга приоритетом ценностей. В первой, европейской вещь выступает целью, а деньги средством. Американская модель ориентирует, прежде всего, на деньги, а потом на вещи. Ни в одной из моделей нет жизни, как цели хозяйствования. Другие цивилизации, региональные образования, сегодня не только реально существуют, но уже влияют и еще больше набирают серьезный потенциал для своего будущего более доминирующего влияния на глобализационные процессы.

Мельченко В.Е.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРАНСПОРТИРОВКИ: СТРУКТУРЫ, ПУТИ, КОНТРОЛЬ

Введение в проблему. Транспортировка на глобальном уровне приобрела особую актуальность в условиях глобальных процессов разделения труда, перераспределения природных ресурсов и продуктов производства между территориями производства и потребления. Несмотря на популяризируемое представление о наступившей постиндустриальной стадии развития, в реальности, проявляется картина, преимущественного перераспределения ресурсов и продуктов индустриального производства по государствам и регионам [7]. Резкая территориальная дифференциация районов производства и районов потребления, перенос производства в районы Китая и Юго-Восточной Азии резко увеличил объемы перевозок.

Зависимость от путей транспортировки в значительной мере характерно и для России в Евразийском пространстве, функционирующей в глобальном плане, как страна экспорта природных ресурсов и импорта продуктов производства.

Глобальное структурирование пространства. Наиболее активные пространственные структуры глобализации: центры (ворота) глобализации [1,6], территории производства и размещения актуальных ресурсов глобального уровня, пути и пространство на пути транспортных потоков, административные границы, узлы, узкие места [4].

Как дополнительные элементы финансовой модели глобализации, характерны структуры, куда выводится капитал – оффшорные финансовые центры. Преимущественно, это пространственно периферийные зоны, расположенные преимущественно на островных государствах, что способствует обеспечению их информационной безопасности. Притом, зачастую, деятельность оффшорных финансовых центров не ограничивается предоставлением налоговых льгот, а позволяет корпорациям, зарегистрированным на их территории, осуществлять управление финансовой деятельностью хозяйствующей структуры, которая отделена от главных регулирующих единиц (государств) географически или законодательно [5]. То есть, оффшоры, как налоговые убежища, на определенном этапе развития могут превратиться в финансовые центры с функцией управления. В рассматриваемом вопросе особую значимость приобретают оффшорные зоны, как объекты регистрации морских судов. Хотя это и общемировая тенденция, для России в постсоветский период приобрела особую значимость. Значительная доля морских судов зарегистрирована в оффшорных зонах.

Особенность России в геополитическом плане – континентальность, что влечет за собой повышенные издержки при транспортировке грузов, относительно океанических держав [2] Безруков. При этом, континентальность не только удорожает стоимость перевозок, но и создает ситуацию большей зависимости, жесткости маршрутов перевозок, особенно, это касается трубопроводов. Множество проблем создает зависимость от континентальных границ.

Пространство на пути транспортных потоков. Исторически важнейшая функция территории в процессах глобализации – транспортная. Для глобализации характерно возникновение дублирующих транспортных магистралей за счет конкуренции, стремление к формированию независимых транспортных путей.

Так, актуальны формируемые и действующие международные транспортные коридоры (МТК), например, ТРАСЕКА (альтернативный, конкурентный России), Восток-Запад (Транссиб), Север-Юг, в зоне повышенного внимания находится формируемый перспективный Северный морской путь.

Особенные проблемы транспортировки создают жесткие пути долгосрочной окупаемости: железнодорожные пути, трубопроводы. Особенно, ставят в зависимость специализированные пути – трубопроводы. Проблемные ситуации жестких форм транспортировки всегда ставят в зависимость от стран транзита, компаний и приводит к дополнительным, иногда очень значительным расходам, экономическим, и даже политическим условиям. Вопрос жестких форм транспортировки, в целом, становится вопросом, решаемым на уровне геополитики и экономики глобального уровня.

Активизируется геополитическая ситуация вокруг Северного морского пути. В Арктике также формируются глобальные природоохранные программы. Дополнительный надгосударственный механизм контроля и управления может ослабить приоритет России в использовании Северного морского пути.

Актуальным и проблемным остается, в транспортном плане Каспийский регион. Недавно, правительством было заявлено о подключении Северного Кавказа в МТК Север-Юг, включение порта Махачкала в МТК Север - Юг. Россия и Казахстан могут оказаться в конкурентных позициях, в силу выгодного географического положения Казахстана по отношению к грузопотоку из Китая. Ситуация может обостриться, если Казахстан построит дорогу с шириной колеи, соответствующей китайской, европейского размера, тогда Россия может потерять грузы, которые могли идти по Транссибу.

Граница – становится зоной активности при включении схем контроля управления глобального уровня. Особенно, граница, как зона повышенной активности в глобальных процессах выступает на пути транспортных глобальных грузопотоков.

Здесь, основным конкурентом обозначается Казахстан, привлекающий грузопотоки на свою территорию и в тоже время, входящий в международный транспортный коридор ТРАСЕКА (альтернативный России). Пример происходящей борьбы за контроль над транспортными торговыми путями виден на пути действующих и потенциальных грузопотоков из России в Китай (и из Китая в Россию). Россия и Казахстан могут оказаться в конкурентных позициях, в силу выгодного географического положения Казахстана по отношению к грузопотоку из Китая.

Узкие места, перекрестки. Здесь в транспортных узлах и узких местах формируются контрольные точки за грузопотоками. Глобализация проявляется, с одной стороны, в создании транспортных путей, а с другой, в стремлении к контролю над грузопотоками и концентрации контролируемых сил. Например, Турция в порту Стамбул, на основании экологических ограничений, контролирует грузопотоки через пролив Босфор. Характерна конкуренция структур управления, в том числе природоохранных и обеспечения безопасности.

В последние десятилетия особенно актуальным становится *поиск независимых путей*. При этом доля реального сектора в транспортировке уменьшается. Наблюдаются ситуации, когда выгоднее в рамках крупных транспортных компаний хотя и более затратные перевозки, но более независимые.

Механизм внешнего управления – контроль пространства на пути транспортных потоков. Исторически важнейшие объекты глобализации – пространства на пути транспортных потоков глобального уровня. Они в первую очередь становятся объектами повышенного внимания в мировой экономике за управление торговыми путями.

Для России, в условиях тотальной зависимости от экспортно-импортной экономики, механизмом управления на уровне реального сектора становятся управление транспортными системами. То есть, именно транспорт становится ведущей реальной технологией управления и контроля реальной экономики с возможным внешним управлением и использованием в антироссийских программах.

Доминирование в России экспорта ресурсов и импорта готовой продукции, создают условия зависимости от транспортных связей. Что создает условия возможности для внешнего контроля за перевозками.

Актуальным остается вопрос безопасности. Учитывая, что безопасность торговых путей (транспортировки) рассматривается и как бизнес [8].

Контроль над ключевыми точками грузопотоков, как и во все времена может привести к дополнительным расходам перевозчиков (за счет выполнения технических требований, страховых затрат, затрат на безопасность и др). Прямые и не прямые механизмы управления, используемые в глобализации (экономические, контролируемые природоохранные, террористические, военные угрозы) какой бы уровень развития техники не имели, привязаны к конкретному пространству, к перераспределению материальных благ в разных формах.

Сложившаяся ситуация отражается в теоретических положениях о социально-экономических этапах развития общества: переход к «обществу контроля». Специфика существующего этапа общественного социально-экономического устройства, как «общества Контроля», отмечается в работах французского философа Ж. Делёза [3].

В вопросах транспортировки, структурный подход к управлению имеет особое значение перед рыночными механизмами.

Технологические схемы скрытого управления. Важный аспект в использовании *природоохранных* мотивов в качестве управляющего механизма – сложность, неоднозначность, неопределённость природных процессов и явлений. Такой мотив даёт возможность для использования природоохранных мотивов, как механизма управления, так как охрана природы используется только как ограничивающий фактор.

В последнее десятилетие активизируется геополитическая ситуация вокруг Северного морского пути. В Арктике, также формируются глобальные природоохранные программы. Признавая значимость природоохранных программ для Арктики, следует признать, что дополнительный надгосударственный механизм контроля и управления может ослабить приоритет России в использовании Северного морского пути.

Наблюдается формирование механизма управления, переходящего, частично, на надгосударственный, глобальный уровень управления, за которым могут стоять конкурирующие транснациональные корпорации.

Безопасность. Выражена мировая тенденция, когда происходит изменение географии источников основных массовых грузов, стремление ослабить зависимость от единственного уникального источника за счет поиска альтернативных, хотя и дальних, источников. В целом, в связи с увеличением мощности грузопотоков, их значимости, соответственно, увеличиваются методы территориального контроля над транспортировкой грузов. Контроль может осуществляться не только в пределах международного права, но и вопреки. Но, во всех ситуациях, безопасность становится бизнесом [8].

Выводы

- Повышение значимости глобального контроля за торговыми путями, как механизма управления экономическим развитием государства.
- Особенно актуальным становится поиск независимых путей. При этом доля реального сектора в транспортировке уменьшается. Наблюдаются ситуации, когда выгоднее в рамках крупных транспортных компаний хотя и более затратные перевозки, но более независимые.
- Для освобождения от внешней экономической зависимости необходимо держать под контролем (не допускать внешнего контроля) пути транспортировки грузов: как экспортных, так и импортных. Особое внимание уделять узким местам: пересечению границ, проливов и каналов.
- Актуально организовывать мобильные формы транспортировки с возможностью изменения маршрутов (танкеры сжиженного газа, танк-контейнеры сжиженного газа, автопоезда).

Литература

1. Андерсон, А., Андерсон, Д. Ворота в глобальную экономику / А. Андерсон, Д. Андерсон. / Перевод с англ. под ред. В.М.Сергеева. – М.: ФАЗИС, 2001.
2. Безруков Л.А. Транспортно-географическая континентальность России: транспортное хозяйство и адаптивные следствия. Известия РАН. Серия географическая. 2005. №3. С.48-55.
3. Делез Жиль. Общество контроля. <http://www.irms.ru/delez.html>
4. Мельченко В.Е. Территориальные структуры глобализации: управление и развитие. // Глобальные тенденции развития мира. Материалы Всеросс. науч. конференции 14 июня 2012, ИНИОН РАН /Центр проблемного анализа и государственно – управленческого проектирования. — М.: Научный эксперт, 2013. С. 350-360.
5. Платонова И.Н. Эволюция стратегии оффшорного бизнеса: взгляд из будущего // Финансы, деньги, инвестиции. - 2008. - № 4. - С. 28-34. URL: <http://www.mgimo.ru/files/114342/114342.pdf>. – 11.08.10.
6. Сергеев В.М., Казанцев А.А. Сетевая динамика глобализации и типология “глобальных ворот” // Журнал «Полис». Политические исследования. № 2, 2007. URL: <http://www.politstudies.ru/fulltext/2007/2/3.htm>. – 22.06.2010.
7. В.И. Якунин, В.Э. Багдасарян, С.С. Сулакшин Новые технологии борьбы с российской государственностью. Монография – М.: Научный эксперт, 2009. С. 114.
8. Securing Global Transportation Networks: A Total Security Management Approach, by Luke Ritter, J. Michael Barrett, and Rosalyn Wilson. McGraw-Hill, New York, New York. 2007. Pp. 320. ISBN 0-07-147751-9.

КОЛЛИЗИИ НЕОЛИБЕРАЛЬНОЙ МОДЕЛИ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ АРХИТЕКТУРЫ: ДИСБАЛАНСЫ, ПРОТЕКЦИОНИЗМ И ВЫЗОВЫ ДЛЯ РОССИИ

Действующая модель мировой валютно-финансовой системы опирается на постулаты неолиберальной экономической теории с опорой на свободный рынок и конкуренцию при минимальном государственном вмешательстве в экономику, в основном через создание благоприятных условий на глобальном уровне для развития частного бизнеса. К числу таких условий относятся: а) обеспечение внутреннего макроэкономического равновесия, прежде всего за счет обеспечения ценовой устойчивости; б) полное устранение ограничений в сфере международной торговли и валютно-финансовых отношений; в) рекомендации МВФ в адрес развивающихся стран использовать в соответствии с принципами Вашингтонского консенсуса режим свободно плавающего валютного курса, обеспечивающий модель открытой экономики; г) использование национальных валют в качестве международных резервных активов.

Мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. выявил иллюзорность надежд сторонников экономического неолиберализма, что созданные под эгидой МВФ валютные и финансовые механизмы обеспечат устойчивый, сбалансированный рост в мировой экономике. В Годовом отчете Банка международных расчетов за 2014/2015 гг. отмечается, что современное устройство МВФС позволяет беспрепятственно транслировать последствия мягких монетарных условий политики количественного смягчения в развитых странах на остальной мир. Согласно авторам Доклада, «напрямую к этому результату приводит международное использование резервных валют, а косвенным путём – целенаправленное проведение соответствующей внутренней денежно-кредитной политики» [7, 84]. То есть, по сути, признается, что политика центральных банков стран со свободно используемыми валютами (ФРС США, ЕЦБ, Банка Англии и Банка Японии), по накачиванию каналов обращения избыточной ликвидностью, подпитывала финансиализацию мировой экономики, обостряя проблему глобальных дисбалансов. Как отмечает известный российский экономист Е.С. Хесин, под влиянием финансиализации мировой экономики «субъекты финансово-кредитной системы достигли такого уровня самостоятельности, который в значительной степени изживает прежний «обслуживающий» статус финансов и кредита, подчиненный производству». Более того, финансовый сектор «доминирует над реальным» [2, 34]. При этом, как отмечают эксперты БМР, «достижение цели по поддержанию глобального спроса МВФ в своей регулирующей деятельности ограничивается рекомендациями по устранению дисбалансов в трансграничных потоках товаров и услуг, пренебрегая более значительными внутренними и внешними финансовыми рисками» [7, 100].

Тенденции либерализации и дерегулирования во многом благоприятствовали в последние годы активной структурной трансформации глобальной экономики от традиционной сберегательной (производительной) к инновационной потребительской (финансовой) модели, основанной на долговой природе процесса воспроизводства. Новый тип воспроизводственной модели обеспечивал быстрое наращивание потребительского кредитования за счет использования современных рыночных финансовых технологий без предварительного сбережения и инвестирования средств в производство. На уровне государственного макроэкономического регулирования этому способствовала трансформация роли центральных банков ряда ведущих развитых стран в прямых участников операций на финансовом рынке.

Следствием финансиализации мировой экономики стало обострение глобальной долговой проблемы и растущее отвлечение ресурсов на обслуживание накопленных долгов. По данным Института международных финансов МВФ, в 2016 году совокупный мировой долг увеличился на 11 трлн. долл. США и достиг 217 трлн. долл. США, или 325% внутреннего валового продукта, производимого в мире за год. Из общей суммы глобального долга на США приходится 67,3 трлн. долл., или 335% ВВП [9]. По данным агентства Bloomberg, в 2017 г. крупнейшие экономики мира должны будут погасить государственный долг в размере 7,7 трлн. долл., из которых США обязаны потратить на выплату держателям своих облигаций 3,634 трлн. долл., что на 5% больше, чем в 2016 году. Долг Японии к погашению в 2017 г. составляет 1,84 трлн. долл., Китая - 588 млрд. долл. [4]

Потребительская долговая модель воспроизводства с опорой на избыточную денежную ликвидность породила феномен так называемой «новой нормальности», позволяющий развитым странам поддерживать рост лишь на уровне 1-2%, главным образом, за счет наращивания задолженности не-

¹³ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ. Грант №15-02-00669

финансовых компаний при одновременном снижении их рентабельности. По оценкам Deutsche Bank, за период с IV квартала 2014 г. по II квартал 2016 гг. прибыль американских компаний упала на 200 млрд. долл., а рентабельность на одного работника снизилась за этот период с 18,7 тыс. долл. до 16,5 тыс. долл. Однако, корпоративный сектор США смог избежать рецессии, несмотря на падение внутреннего спроса, снижение производительности и слабого роста реальных конечных продаж. Это произошло за счет увеличения корпоративного долга компаний. По расчетам экспертов Deutsche Bank, с четвертого квартала 2009 г. по первый квартал 2016 г. нефинансовый корпоративный долг в США вырос на 4,5 трлн. долл. США и составил на конец апреля 2016 г. 45,5% ВВП [3].

Еще одним феноменом неолиберальной модели американской экономики стал растущий дисбаланс между чистым притоком товаров и чистым оттоком капитала по операциям с акциями, облигациями и другими финансовыми активами. В течение последнего десятилетия быстро увеличивается отрицательное сальдо международной инвестиционной позиции США, которое, по данным Бюро экономического анализа США, возросло с -12% ВВП в 2006 г. до -44% ВВП в 2016 г, достигнув рекордного показателя с 1976 года [8]. В долларовом выражении дефицит международной инвестиционной позиции США почти в семь раз выше, чем в любой другой стране и рост его обусловлен он более высокой заинтересованностью американских компаний и фондов инвестировать в высокодоходные акции за рубежом, чем внутри страны.

На протяжении всего посткризисного периода с 2008 г. монетаристская политика администрации Б. Обамы проводилась в соответствии с комфортными для экономики США неолиберальными постулатами МВФ, поощрявшими глобальную финансиализацию. Реформирование же самого МВФ в течение всего посткризисного периода проходит в вялотекущем режиме, не затрагивая принципов и механизмов его функционирования. Как отмечает известный российский экономист Д.В. Смыслов, «неудивительно, что рекомендации «Группы 20», МВФ и других организаций по изменению международного финансового устройства имели до сих пор весьма расплывчатый, половинчатый, разрозненный и, можно сказать, косметический характер» [1, 54].

С приходом к исполнению властных полномочий в США с 20 января 2017 г. новой республиканской администрации и ее знаковыми шагами по перестройке системы управления ведущей экономики мира на платформе неокейнсианства и неоконсерватизма можно ожидать в недалекой перспективе более значимых, чем до сих пор, изменений в структуре и характере функционирования глобальной финансовой системы. Налицо требующая разрешения коллизия между неолиберальной моделью мировой финансовой архитектуры и парадигмой нового финансово-экономического протекционизма в США. Программа Д. Трампа направлена на реиндустриализацию США и предусматривает выбор в качестве приоритетов экономической политики стимулирование внутреннего спроса и производственных инвестиций, увеличение занятости, сокращение внутренних и внешних дефицитов, переориентация зарубежных американских активов в инвестиции на внутреннем рынке. Стимулировать этот процесс предполагается с помощью инструментов налоговой и таможенной политики, других мер, содействующих переводу зарубежных филиалов американских компаний, выводу капиталов из офшорных зон на территорию США, импортозамещению и поощрению внутреннего производства.

Первые шаги Д. Трампа на посту президента, в частности подписание им 23 января 2017 г. документа об отказе участия США в Транстихоокеанском партнерстве (ТТП), подтверждают серьезность намерений новой администрации перейти от стратегии дорогостоящих глобальных проектов к выстраиванию торгово-экономических отношений на более прагматичной двусторонней основе. Выход США из ТТП ослабит позиции доллара в Азиатском регионе и американским денежным властям будет сложнее добиваться понимания и сотрудничества от своих партнеров в регионе, в том числе в вопросах доверия к доллару США. Реализация мер протекционистской торгово-экономической и финансовой политики новой администрации, включая преодоление дефицита платежного баланса, перемещение производственных мощностей и капиталов из-за рубежа на территорию США может привести к дефициту долларовой ликвидности на мировом финансовом рынке, поставив перед руководством МВФ, Группы 20, других институтов реформирования МВФС проблему разработки и выпуска в оборот дополнительных полноценных международных резервных активов, возможно, на базе СДР.

Наметившиеся тенденции деглобализации и дерегионализации (с учетом предстоящего Брекзита) торговых и финансово-экономических отношений потребуют от развивающихся стран, включая Россию, пересмотра национальных валютно-финансовых стратегий, основанных на постулатах Вашингтонского консенсуса, либеральном валютном законодательстве, режиме свободно плавающего валютного курса. В контексте тенденции нарастающего протекционизма нынешняя полная либерали-

зации российского валютного и финансового рынка делает его уязвимым к условиям болезненной структурной перестройки международной торговли и глобального финансового рынка с непредсказуемыми последствиями для экономики страны. Реализация программы Д. Трампа по обеспечению энергетической самодостаточности может обвалить мировые цены на нефть и газ и ослабить возможности зарабатывания валютной выручки и финансирования российской экономики, высоко зависимой от сырьевого экспорта. Последующая девальвация российского рубля в сочетании с комплексом мер администрации Д. Трампа по повышению привлекательности инвестиций, в том числе зарубежных, в американскую экономику не только будут сдерживать приток иностранного капитала в Россию, но также усилят отток ресурсов из страны в зарубежные активы.

Практика подтверждает, что режим свободно плавающего курса рубля, который был введен с 10 ноября 2014 г. в увязке с таргетированием инфляции и повышением ставки рефинансирования Банка России до 17%, не обеспечивает эффективность канала трансмиссии процентных ставок на экономику. В докладе ЦБ РФ о денежно-кредитной политике, подготовленном в середине декабря 2016 г., содержится корректировка в сторону снижения темпов прироста кредитования экономики российскими банками в 2016 году до 0-3% вместо более раннего прогноза на уровне 2-5% [6]. Премьер-министр РФ Д. А. Медведев, выступая 12 января 2017 г. на Гайдаровском форуме в Москве, отметил, что экономика страны продолжает находиться в состоянии рецессии из-за «дефицита инвестиций и затянувшегося паралича кредитов» [5]. В то же время под влиянием внутренних и внешних факторов сохраняется высокая волатильность обменного курса российского рубля.

Теперь же в контексте наметившейся перестройки глобальной финансово-экономической архитектуры с перспективой ряда негативных последствий для российской экономики, включая удорожание стоимости привлечения долларовых ресурсов, снижение объема валютной выручки и возможное усиление оттока капитала из России, актуальность темы адекватной реакции на новые вызовы возрастает. В условиях высоких рисков неопределенности последствий резких изменений в стратегии экономической политики США для мировой экономики и глобальных финансов, а также сохраняющегося санкционного режима в отношении России совершенно очевидна потребность в системных мерах по консолидации валютного регулирования и валютного контроля, снижению степени уязвимости российской экономики к внешним шокам путем введения мягких валютных ограничений на отток/приток капитала и перехода к режиму регулируемого валютного курса рубля в сочетании с обеспечением строгого надзора за исполнением субъектами внешнеэкономической деятельности норм и требований валютного контроля.

Литература

1. Смыслов Д.В. Основные особенности современной мировой валютной системы. Серия Доклады Института Европы РАН, № 329/ «Мировая валютная система: настоящее и будущее». – М., Издательство «Нестор-История», 2016.
2. Хесин Е. С. Современная мировая экономика: финансы и накопление капитала. Журнал «Деньги и кредит», №8, 2016.
3. Deutsche Bank: экономика США уже может быть в рецессии. <http://ktovkurse.com/mirovaya-ekonomika/deutsche-bank-ekonomika-ssha-uzhe-mozhet-byt-v-retsessii>. 12.09.2016.
4. Крупнейшие экономики мира должны будут погасить долги на \$7,7 трлн. <http://ktovkurse.com/mirovaya-ekonomika/krupnejshie-ekonomiki-mira-dolzny-budut-pogasit-dolgi-na-7-7-trln>
5. На Гайдаровском форуме Медведев обсуждал риски и возможности. <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=9480380>
6. ЦБ РФ не исключил ускорения роста российской экономики в 2017 году <https://rg.ru/2016/12/16/cb-rf-ne-iskluchil-uskoreniia-rosta-rossijskoj-ekonomiki-v-2017-godu.html>
7. Bank for International Settlements. 85th Annual Report. 1 April 2014–31 March 2015. Basel, 28 June 2015. Chapter V. The International Monetary and Financial System. P. 83-100. <http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2015e.pdf>
8. Bureau of Economic Analysis. http://www.bea.gov/international/bp_web/tb_download_type_modern.cfm?list=2&RowID=144
9. Institute of International Finance/ Global Debt Monitor - January 2017. <https://www.iif.com/publication/global-debt-monitor/global-debt-monitor-january-2017>

ЗАДАЧИ ВЫЖИВАНИЯ, РАЗВИТИЯ И ПРОЦВЕТЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ В ЭПОХУ ДЕГЛОБАЛИЗАЦИИ И ФРАГМЕНТАЦИИ МИРОПОРЯДКА И ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АРХИТЕКТУРЫ

Начиная с 24 июня 2016 года, когда стало известно о результатах референдума в Великобритании, процессы глобализации, действующие с конца второй мировой войны, остановились и мир оказался перед лицом принципиально новых тенденций развития глобальной архитектуры, получивших название деглобализации и фрагментации миропорядка. [1, с.57], [2]. Тенденция глобализации заявила о себе еще в 1944 году по результатам Бреттон-Вудского валютного соглашения, подкрепленная созданием таких институтов, как МВФ, Всемирный Банк, ВТО, ООН и др. После распада СССР в 1991 году, единственной сверхдержавой стали США и процесс глобализации приобрел оттенок доминирования одной страны. Футуролог Френсис Фукуяма объявил о конце истории, ознаменовав победу единой системы либеральных ценностей [4]. Глобализация- это процесс внедрения ценностей рыночной демократии по всему миру, создания возможностей безграничного перемещения товаров, услуг, капитала, людей, превращения всего мира в «глобальную деревню».

Однако, в начале 2000-х, ряд стран, обладающих статусом цивилизаций объявили, что их не устраивает подобное положение дел, не устраивает игра по единым правилам, разработанных только в одной стране, игнорирование национально-культурных особенностей и национальных традиций. Были созданы институты БРИКС, являющиеся конкурентами традиционным институтам глобализации. Всемирная торговая организация, в которую вступила Россия в 2010 году, также стала испытывать дополнительные проблемы, согласования правил, регламентов и законов, которые также не могли быть согласованы между различными группами стран. В 2007-2010 х годах мир пережил один из глубочайших финансово-экономических кризисов современности- т.н. Великую Рецессию. Экономическая теория, до этого переживавшая эпоху так называемой «великого консенсуса модерации», столкнулась с интеллектуальным кризисом, показавшим потребность в принципиально новых подходах и решениях, вследствие чего, ее уровень изменился настолько, что можно уверенно заявить, что за прошедшие годы XXI века, в экономической теории сделано больше с точки зрения сдвигов парадигм, чем было сделано за всю предыдущую историю развития экономической науки.

На международной арене, со стороны США ответ выражался в более агрессивной вовлеченности в военные конфликты, а также спонсирование и участие в ряде «цветных революций» в различных регионах мира. В противовес Ф.Фукуяме, американский историк и политолог Роберт Каган выпускает книгу «Возвращение истории и конец надежд» [5] ? где говорится о том, что история не закончилась и предстоит еще долговременная борьба за победу либеральных ценностей во всем мире. Предпринимается попытка создать две ассоциации свободной торговли - Трансатлантическое торговое-инвестиционное партнерство со странами Евросоюза и Транстихоокеанское партнерство, вовлекающее в себя 12 стран Азиатско-тихоокеанского региона, где предполагалось функционирование соглашения по правилам, установленными США. Однако, Евросоюз не очень активно шел на подписание соглашения, устраивавшего США.

Итак, начиная с 24 июня 2016г., когда стало известно о выходе Великобритании из Евросоюза наступает принципиально новая эпоха в мировой экономике и международных отношениях. История ЕС берет свое начало с 1951, с создания 6 странами Европейского сообщества угля и стали [3, р.15]. К дню референдума ЕС состоял из 28 стран, его население составляло 515,052,778 человек, что составляло 7,3% населения мира, \$19,18 миллиардов ВВП по ППП, что составляет 22,2% мирового ВВП, (2е место после Китая). Выход Великобритании с ВВП по ППС \$2,788 миллиардов несомненно ослабляет ЕС как одного из двух главных конкурентов США, а политика нового президента США Д.Трампа ясно показывает, что эпохе глобализации приходит на смену эпоха деглобализации и фрагментации мирового порядка. США отказывается от продвижения торговых ассоциаций с Евросоюзом и странами АТР. «Коллективный запад» перестает существовать. На сцену выходит острая конкурентная борьба на всех фронтах: идеологическом, военно-политическом, экономическом, финансовом, научно-техническом. Эпоха общепринятых ценностей свободного рынка, демократии, сотрудничества, интеграции сменяется эпохой конкуренции социально- экономических систем, где побеждает сильнейший и наиболее приспособленный к современным требованиям и при этом «победитель получает все».

После заявления вице-канцлера Германии Зигмара Габриэля на переговорах с США по ТТИП, что «мы, европейцы, имеем право на свой образ жизни», США показали, что они также имеют право

на свой образ жизни, и на свою уникальность и исключительность приняв политику национализма, протекционизма и выхода из различных договоров и соглашений. После Брекзита дальнейшая судьба Евросоюза становится неясной. Возможно, часть стран последует за Великобританией (Ирландия, Нидерланды, Франция, Италия, Греция) что приведет к дальнейшему его расколу. Возможен также раскол внутри многих стран Евросоюза- выход Шотландии, из состава Соединенного Королевства, Каталонии из Испании и т.д.). Теоретически, в будущем, Евросоюз может воссоздаться на основе множества мелких государств, представляющих собой провинции, или земли современных крупных стран, что решит проблему дисбаланса в принятии решений при существующей структуре. Так, очевидно, что Германия и Словения имеют разный вес и это затрудняет демократический процесс. Евросоюз может расколоться по признаку «национальных миров». Можно предположить, что будет происходить консолидация англо-саксонского мира вокруг США, испанского мира вокруг Испании, Мексики, и испаноязычных стран Латинской и Центральной Америки. Консолидация португальского мира может произойти вокруг Бразилии с включением Португалии - Мозамбика, Анголы и др. бывших колоний Португалии. Французский мир- это Франция, Квебек, Валлония, с включением ряда африканских стран. В этом случае, новые территориальные трансконтинентальные образования радикально преобразуют политико-экономическую карту мира.

Приход консерватора-традиционалиста- националиста Д. Трампа вызывает глубокую симпатию в России, но рассчитывать на легкую жизнь не придется, несмотря на его глубокое неприятие либеральных ценностей. Ряд высших руководителей России, например, Председатель Госдумы РФ публично заявили, что их взгляды полностью совпадает со взглядами Д. Трампа. Но, совершенно очевидно, что направления внутренней и внешней политики США кардинально меняются. Ранее, США были лидерами мирового фритредерства- направления экономической теории, получившего развития после Дэвида Рикардо, доказавшего, что для успешной торговли между странами не обязательно, чтобы страны обладали абсолютными преимуществами в производстве товаров. Однако, теперь во внешнеторговой стратегии объявлено, что будет применяться политика протекционизма с одновременном снижении регуляторного давления на бизнес- уменьшения регулирования на 75%, снижение численности бюрократического аппарата, введение ограничений по времени на занятие государственных должностей в аппарате- не более 5 лет, снижение налогового бремени на бизнес, в т.ч. налога на прибыль корпораций с 35-39% до 15%. Это говорит о принятии на вооружении доктрины Адама Смита о свободном рынке (но в пределах отдельно взятой страны).

Во внешней политики также возможны кардинальные изменения. До этого, мы говорили о «коллективном Западе», основой которого были США и Евросоюз, связанные общими ценностями и общим оборонным военно-политическим блоком НАТО. Существование последнего подвергается сомнению, также, как и существование общих ценностей. Европейский Союз неоднократно денонсировал и выражал несогласие со многими взглядами новой Администрации, с которой, теперь у России гораздо больше общего, чем между США и Евросоюзом.

В самом деле, если во время холодной войны США и СССР были геополитическими конкурентами, то ситуация кардинально изменилась в 90-е годы. Охлаждение отношений в 2000-е было вызвано не конкуренцией между РФ и США, а поддержкой США Евросоюза и ролью США как «лидера свободного мира», ролью «мирового жандарма» не всегда по мнению Д. Трампа отвечающего основной цели США – продвижению интересов США, а не принципов демократии в странах, не имеющих опыта в демократии и не желающих ее иметь [6, p.35].

Однако, Россия в настоящее время не является конкурентом США- Россия не отнимает рабочие места у американских рабочих, не заваливает внутренние рынки США всеми видами товаров, как это делают Китай и Евросоюз. Объем торговли между Россией и США порядка 20 миллиардов долларов в десятки раз меньше объемов торговли между США, Китаем и Евросоюзом, а именно это является большой проблемой для США, учитывая то, что Евросоюз отказался пойти на условия свободной торговли, а Китай обвиняется в манипулировании национальной валютой. При этом, используются «двойные стандарты». После 2004 года Евросоюз присоединил 13 стран общей площадью 1144451 кв. км. увеличив свою территорию на 36%, и при этом никто, (даже Россия) не выражал возмущения по поводу аннексии значительной территории. При этом некоторые территории, образовались в результате войн, до сих пор не признанных мировым сообществом. В то же время, в аналогичной ситуации против России Евросоюз ввел санкции. Существующие разногласия между РФ и США по сути не нарушают интересы США, поскольку, имеющиеся конфликты больше являются конфликтами между Россией и Евросоюзом. Это относится как к Украине, так и Сирии, где США участвует в основном в роли «мирового жандарма», продвигая интересы Евросоюза, с которым отношения ухудшаются. В

геополитическом плане здесь возможна ситуация 30-х годов прошлого века, когда коалиция США, Великобритании и СССР противостояла объединенной Европе, которой был тогда 3-й Рейх.

Набирает обороты четвертая индустриальная революция- эпоха всепроникающего и всеобъемлющего интернета, искусственного интеллекта, социальных сетей, робототехнических производств, высвобождающих значительные массы работников, усиливающие проблемы безработицы и возрастающего неравенства. Ранее, многие страны, признавая глобализацию и ее требования, могли спрятаться за ширмой национального менталитета, исторических и культурных особенностей и откладывать под этим предлогом внедрение эффективных рыночных структур, демократических технологий общественного управления, финансовых систем- «глобализация потерпит и подождет», а «мы же особенные, у нас свой менталитет и тысячелетние традиции». Однако, в условиях возрастающей жесткой глобальной конкуренции, выживают наиболее динамичные, адаптивные, умеющие приспособиваться, социальные системы, в применении которых можно вспомнить теорию эволюции Ч.Дарвина, объясняющую, как неповоротливые огромные динозавры уступили свое место в истории маленьким, но динамичным млекопитающим, обладающим более совершенной организацией нервной системы и мозговой деятельностью. Конкуренция переносится в область человеческого и интеллектуального капитала. Для выживания и победы в этой конкуренции необходимо:

1) Иметь преимущества в человеческом капитале- это включает в себя здоровье, образование, жизненный комфорт, раскрытие индивидуальных возможностей, для продвижения, достижения материального и духовного успеха, удовлетворенность жизнью.

2) Иметь преимущества в интеллектуальном капитале. Лидером является не тот, кто производит больше «железа и бетона», а у кого более изощренные и продвинутые технологии, изобретения и ноу-хау. Первая пятерка компаний по величине капитализации в мире получает свой доход не от индустриального производства, а от продажи прав интеллектуальной собственности, которая становится самым требуемым товаром.

3) Иметь преимущества в организации социальных систем. Старые, отжившие системы, вертикально-структурированные, командно-административные, феодально-бюрократические, репрессивные, идеологизированные, не позволяющие членам общества творить, развиваться, и продвигаться в зависимости от заслуг по изменению и улучшению окружающего мира, а в зависимости от вкисовщины, фаворитизма, коррупции, блата, системы воспитывающие рабский менталитет - не имеют шансов победить в конкуренции.

4) На сегодняшний день убедительно доказано эмпирически и теоретически, что наиболее эффективными социальными технологиями являются свободный рынок и представительская демократия. Выживаемость любой страны зависит, насколько в данной стране эти социальные технологии внедрены. В частности, опыт показывает, что в России даже среди интеллектуального класса существует глубочайшее непонимание базовых принципов рыночной экономики. Это связано с глубинной индоктринированностью в философско- методологические парадигмы, основанные на ином базовом метаязыке. (Так, многие понимают рыночную экономику как общественно- (экономическую) формацию на основе материалистической диалектики, в то время как это субъективно-идеалистическое метафизическое понятие).

Литература

1. Минина Т.И, Скалкин В.В. Вызовы новой реальности в социальной ответственности бизнеса. // Экономика, налоги, право №5//с.56-62 Финуниверситет., 2016
2. Скалкин В.В. Экспертный комментарий для выпуска новостей телеканала РБК-ТВ по анализу результатов референдума Великобритании по выходу из Евросоюза (в 11 ч. 24 июня 2016г.) http://tv.rbc.ru/archive/main_news/576ceda69a794752ba6218c5
3. Craig, Paul; De Burca, Grainne (2011). *EU Law: Text, Cases and Materials* (5th ed.). *Oxford: Oxford University Press*. p. 15. ISBN 978-0199576999.
4. Francis Fukuyama. *The End of History? The National Interest*. Summer 1989.
5. Robert Kagan. *The Return of History and the End of Dreams*. Atlantic. June 2008
6. Trump Donald J. *Great Again. How to Fix Our Crippled America*. Simon & Schuster, 2015
7. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ee.html>

3. «ФИНАНСИАЛИЗАЦИЯ» ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: PRO ET CONTRA

3.1. ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Абрамова М.А.

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ОСОБЕННОСТИ РОССИИ

Теоретической основой влияния денежно-кредитных факторов на обеспечение экономического роста на средне- и долгосрочную перспективу в условиях открытой экономики и высокой степени неопределенности внешней среды являются имманентно присущие любой экономической системе отношения взаимодействия между такими функциональными подсистемами экономики, как денежная, кредитная, бюджетно-налоговая, платежная и производственная. Понимание данного положения позволяет конкретизировать цели, задачи современной денежно-кредитной политики, выбор наиболее эффективных ее инструментов с точки зрения обеспечения экономического роста. Вместе с тем, следует учитывать тот факт, что денежно-кредитные факторы (так же, как, впрочем, и бюджетно-налоговые) косвенно воздействуют на сектор материального производства как основу реального экономического роста. Косвенное воздействие указанных факторов означает, что каналы их трансмиссионного механизма могут быть достаточно длинными, последствия – слабо предсказуемыми. Это не значит, что они оказывают незначительное влияние. В условиях развитого финансового рынка, высокого уровня «финансиализации» экономики, их действие может быть значимым, определяющим степень финансовой стабильности (или нестабильности).

Конкретные каналы влияния денежно-кредитного регулирования на экономику (трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики) - это объективно существующие способы передачи в кредитную, финансовую, платежную, а затем и в производственную систему (в реальный сектор экономики) «сигналов» центрального банка о его решениях по смягчению или ужесточению денежно-кредитного регулирования. Эти «сигналы» представлены в виде определенного набора инструментов и методов денежно-кредитного регулирования. «Набор» инструментов и эффективность их применения зависят от выбранной цели денежно-кредитной политики, от глубины, степени развития национального финансового рынка, его зависимости от внешних факторов, а также особенностей структуры национальной экономики. Не менее важными для результативности работы трансмиссионного механизма денежно-кредитного регулирования является общая макроэкономическая среда.

В научной литературе и в материалах национальных центральных банков выделяются следующие *основные* каналы трансмиссионного механизма денежно-кредитного регулирования: канал инфляционных ожиданий; процентный канал; кредитный канал; канал валютного курса; канал благосостояния (цен активов). Для достижения цели экономического роста в России первые три из названных канала являются приоритетными.

Канал инфляционных ожиданий, ранжированный согласно нашим оценкам как первый по значимости, воспринимается регуляторами как тяжело поддающийся управлению, поскольку в разных странах и на разных фазах экономического цикла одни и те же изменения в денежно-кредитной политике могут привести к разным изменениям в экономических ожиданиях экономических агентов, а, значит, и к разным экономическим последствиям. Так, при прочих равных условиях, решение центрального банка о росте процентной ставки (ключевой ставки, учетной ставки процента, ставки рефинансирования) может быть воспринято как сигнал о намерении центрального банка не допустить возможного перегрева экономики, что, тем не менее, приведет впоследствии к ожиданию положительного экономического роста и повлечет за собой увеличение совокупного спроса в долгосрочном периоде, или как сигнал к снижению уровня инфляции до уровня целевого ориентира, что может сопровождаться или ожиданием экономических потерь и ограничений, и снизит спрос, или, наоборот, ожиданием стабилизации уровня инфляции, что в дальнейшем приведет к росту совокупного спроса. Немаловажным является и то, насколько реальный уровень инфляции совпадает с инфляционными ожиданиями экономических агентов: экономические потери выше в стране, где инфляция выше инфляционных ожиданий.

Кредитный канал - отражает реакцию спроса на кредиты и их предложения в ответ на изменения условий рефинансирования со стороны центрального банка. Условия рефинансирования

включают не только изменения процентной ставки, но и изменение условий доступа заемщиков к этим кредитам (виды залогов, сроки, цели и т.п.).

Процентный канал – показывает влияние процентной ставки центрального банка (ключевой, ставки рефинансирования, учетной ставки), а вместе с ней и привязанных к ее значению остальных краткосрочных процентных ставок центрального банка по операциям предоставления/абсорбирования ликвидности на краткосрочные и долгосрочные процентные ставки денежного рынка (первичный эффект). Изменение этих ставок приводит к изменениям рыночных процентных ставок (по депозитам и кредитам коммерческих банков, по облигациям и коммерческим бумагам и т.д.). Изменение стоимости заемных и инвестируемых средств влияет на решения экономических агентов относительно объемов потребления, инвестиций, сбережений и производства. Действие процентного канала напрямую зависит от того, как сигналы центрального банка воспринимаются участниками денежного рынка, а также насколько изменения, происходящие на денежном рынке, отражаются в реальной экономике. Влияние процентных ставок на реальные экономические величины определяется: чувствительностью потребления к ставке процента (то есть соотношением в экономике нетто-кредиторов и нетто-заемщиков), жесткостью цен и заработной платы в краткосрочном периоде, чувствительностью инвестиций к ставке процента, долей производств, чувствительных к ставке процента, долей процентных расходов фирм в общих издержках. В процентном канале следует различать первичные и вторичные эффекты. К первичным эффектам будут относиться отклики процентных ставок на финансовом рынке, а также величины, зависящие от уровня рыночных процентных ставок. К вторичным эффектам – изменения в решениях экономических агентов относительно потребления, сбережений и инвестиций вследствие сигнала с финансового рынка. Накопленный вторичный эффект будет выражаться в том, как быстро растёт/падает совокупный спрос относительно совокупного предложения в экономике, что определит, как быстро будут расти цены.

Под воздействием или в процессе работы механизма кредитно-денежной трансмиссии формируются денежно-кредитные факторы экономического роста. Их можно классифицировать в зависимости от каналов трансмиссии как:

- ✓ факторы, влияющие на ценовую стабильность;
- ✓ факторы, влияющие на активизацию кредитования;
- ✓ факторы, влияющие на структуру денежного оборота, критерии его оптимизации:

К факторам, влияющим на ценовую стабильность, относится постановка цели государственной денежно-кредитной политики и механизм ее достижения. Значительная часть российских экономистов отмечает, что в условиях умеренных масштабов монетизации российской экономики (46% в 2016 году) влияние регулятора на монетарные факторы инфляции посредством процентного и информационного канала трансмиссии денежно-кредитной политики незначительно и приводит не столько к снижению уровня инфляции, сколько к кризису ликвидности и инвестиционной ловушке [1]. Попытка Банка России компенсировать влияние немонетарных факторов инфляции монетарными методами не может дать желаемого результата по сдерживанию инфляции. Представляется в этой связи целесообразным вменить Правительству РФ ответственности за поддержание целевого уровня немонетарной составляющей инфляции, ограничение ответственности Банка России только за монетарную составляющую инфляции, а также усиление координации действий Банка России и Правительства РФ по поддержанию общего целевого уровня инфляции.

На текущем этапе регулятору следует также более оперативно перейти на следующую ступень денежно-кредитного регулирования, то есть отдать приоритет макропруденциальному регулированию финансовой системы в целом, а также серьезных структурных изменений действующей институциональной модели и правовых основ макропруденциальной политики. Ключевой целью экономической политики государства должно выступать обеспечение реального экономического роста, что требует объединения усилий всех межведомственных регуляторных органов, согласованности действий которых в конечном итоге будет способствовать снижению цен, росту ВВП и повышению жизненного уровня населения. В связи с этим представляется целесообразным изменение мандата Банка России: внесение в Федеральный закон "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" [2] изменений, определяющих в качестве одной из основных целей деятельности Банка России «обеспечение условий для устойчивого экономического роста в Российской Федерации». (В дополнение к Статье 34.1. Основной целью денежно-кредитной политики Банка России является защита и обеспечение устойчивости рубля посредством

поддержания ценовой стабильности, в том числе для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста (статья 34.1 введена Федеральным законом от 23.07.2013 N 251-ФЗ) [3]. Статью 34.1 дополнить словами «Основной целью денежно-кредитной политики Банка России является обеспечение финансовой стабильности, в том числе для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста».

К факторам, влияющие на активизацию кредитования, относятся уровень процентной ставки и система рефинансирования. Понятно, что Банку России требуется выбирать оптимальный уровень процентной ставки, который позволил бы управлять инфляцией и в тоже время не нанёс урон экономике, но это не решает проблему стимулирования кредитования производства. Сегодня представляется важным добиваться того, чтобы снижение стоимости ссуд для конечных заёмщиков должно быть общей задачей всех ведомств, имеющих отношение к регулированию финансового рынка. В связи с этим динамика ключевой ставки и связанных с ней инструментов предоставления и абсорбирования ликвидности не должна определяться колебаниями валютного курса, а должна иметь ярко выраженную и понятную всем участникам рынка тенденцию к постоянному снижению. В качестве первоочередной меры – выравнивание уровня ключевой ставки и уровня инфляции, с последующей тенденцией к отрицательной реальной ключевой ставке. Для обеспечения реального экономического роста целесообразно принятие Банком России нормативных правовых актов, определяющих порядок осуществления Банком России инвестиционных вложений в российскую экономику, в том числе через институты развития, а также расширение использования специальных инструментов рефинансирования в целях обеспечения экономического роста и повышения уровня жизни граждан.

В целом, при реализации сценария денежно-кредитной политики в России, ориентированной на экономический рост, должно быть уделено большее внимание кредитной программе, а антиинфляционная и процентная политики должны усиливать эффективность друг друга. Успешное замедление темпов роста цен приведёт к снижению ставок в экономике; в свою очередь, облегчение долгового бремени позволит компаниям закладывать меньшую маржу процентных расходов в конечную цену товаров и услуг.

Факторы, влияющие на структуру денежного оборота, критерии его оптимизации: а) организация наличного денежного оборота (включая поддержание стабильности национальной денежной единицы, совершенствование процедур выпуска и изъятия денег из обращения, определения оптимального соотношения монетарных агрегатов, их структуры и т.д.) и б) развитие безналичного денежного оборота. В настоящее время в сфере организации наличного денежного обращения стоит задача снижения издержек данного сегмента денежного оборота [4]. В целом, оптимизация структуры денежного оборота в России предполагает: сокращение издержек государств на поддержание наличного денежного обращения в стране (по разным оценкам от 1% до 3% ВВП страны); сокращение издержек на проведение платежей и расчетов у хозяйствующих субъектов; повышение скорости расчетов; повышение прозрачности экономики за счет сокращения доли теневой экономики; повышение собираемости налогов, за счет повышения прозрачности расчетов бизнеса; рост ресурсной базы кредитных организаций за счет депозитов; повышение доступности финансовых услуг, повышение финансовой грамотности населения.

Сегодня можно констатировать, что без изменений в действующих каналах влияния денежно-кредитных факторов на экономику, а также без скоординированных решений при проведении денежно-кредитной, банковской, финансовой, валютной, промышленной и структурной политики представляется невозможным обеспечить реальный экономической рост в России.

Литература

1. О мерах по преодолению кризисных процессов в экономике России. – М.: Издание Государственной Думы. 2015. С.211.
2. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)", http://www.cbr.ru/today/status_functions/law_cb.pdf
3. Федеральный закон от 23.07.2013 N 251-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков" (с изменениями и дополнениями). <http://base.garant.ru/70419190>
4. Абрамова М.А., Александрова Л.С., Криворучко С.В. и др. Состояние, тенденции и перспективы развития наличного денежного обращения в России: Монография. -М. Издательство RuScience, 2015.

О РОЛИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ И ИСТОЧНИКАХ ЕГО ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ

По уровню поддержки малого и среднего бизнеса Россия находится на 140-м месте, а доля кредитов выданных малому бизнесу в ВВП в России составляет лишь 1%. Для сравнения этот показатель в США - 20%, в странах Евросоюза - 30%, в Японии - 35%.

При этом количество предприятий малого и среднего бизнеса в России за последние два года сократилось на 46 тыс. ед. (2,23%) из-за конкуренции со стороны крупного бизнеса, а также общей неблагоприятной экономической ситуации, что является серьезной проблемой экономики страны.

Учитывая приведенную статистику, становится ясно, что для изменения ситуации необходимо формирование консультационной, финансовой и правовой поддержки малых и средних предприятий в России [1, 231].

В современных условиях потенциал экономического роста должен реализовываться именно на основе малого и среднего бизнеса как основной движущей силы развития российской экономики. Отметим, что малый и средний бизнес является не просто формой ведения дел, а важным инструментом реформирования экономики в целом. Малый и средний бизнес способствует созданию новых рабочих мест и мобильной рыночной среды на основе конкуренции, наполнения рынка товарами и услугами. Именно малый и средний бизнес позволяет сделать рынок насыщенным, цены устойчивыми, а конкуренцию здоровой.

Характерной особенностью предприятий малого и среднего бизнеса является ограниченность ресурсной базы, поэтому отлаженная система финансовой поддержки является необходимым условием его развития.

Немаловажную роль в развитии малого и среднего бизнеса является его финансовая поддержка как со стороны банков, так и государства. Государственная поддержка осуществляется на основании нормативно-правовых документов, среди которых особенно стоит выделить:

- Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;

- Постановление Правительства Российской Федерации от 30.12.2014 № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства»;

- Государственную программу РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика», утвержденную Распоряжением Правительства Российской Федерации от 29.03.2013 № 467-р.

На начало 2016 года государством было реализовано значительное количество программ по субсидированию развития малого бизнеса на всех уровнях. Однако получение малым бизнесом субсидий сопряжено со значительными трудностями, к числу которых относятся прежде всего необходимость разработки бизнес-плана, для реализации которого и планируется использовать денежные средства, кроме того субсидии предоставляются на конкурсной основе. Помимо этого далеко не каждый действующий бизнес или индивидуальный предприниматель сможет участвовать в данной программе, поскольку претендент на подобную помощь от государства должен удовлетворять ряду следующих признаков: отсутствие задолженности по налогам и сборам, обеспечение уровня заработной платы в компании не ниже среднего по отрасли, деятельность в приоритетной для экономики страны отрасли, отсутствие в числе собственников бизнеса иностранных лиц, а также грантов и иных видов внешних источников финансирования.

Для получения государственной поддержки малому бизнесу необходимо обеспечить также и полную прозрачность. К примеру, нулевая декларация по НДС в 2016 году или неуплаченный вовремя индивидуальным предпринимателем налог УСН станут серьезным препятствием к выделению субсидии, так как свидетельствуют о том, что бизнес либо работает неэффективно, либо уклоняется от налогов. Рассчитывать на господдержку могут только компании и предприниматели, функционирующие в полном соответствии предъявляемым требованиям.

Учитывая сложность получения субсидий, банковское кредитование должно рассматриваться малым бизнесом в качестве инвестиционного источника развития. При этом в современных условиях особенности банковского кредитования малого бизнеса порождают ряд проблем на пути получения доступного источника финансирования. Основным препятствием является прежде всего неприемлемо высокие для банков риски кредитования сегмента малого и среднего бизнеса.

Несмотря на снижение объемов кредитования в 2016 году, просроченная задолженность в сегменте кредитования малого бизнеса стремительно возросла. На 01.06.2016г. объем просроченной задолженности достиг 740,95 млрд руб., что означает рост за год - 46,79%. Годом ранее объем просроченной задолженности вырос на 25,55%, за аналогичный период 2014 года – на 0,5%, 2013-го года — на 4,3%, в 2012-м — на 24,6%, в 2011-м — на 20,3%. Доля просроченной задолженности от общего объема кредитования на 01.06.2016г. года выросла по сравнению с аналогичным периодом 2015 года на 48,95% и достигла 15,73%, что также явилось наибольшим показателем за последние семь лет. [2, 505]

Чтобы изменить негативную динамику роста просроченной задолженности в данной сфере кредитования, многие банки ужесточают требования к клиентам, более тщательно отбирают кандидатов на получение заемных средств. Если ранее для получения кредита индивидуальному предпринимателю необходимо было предоставить лишь ИНН, ОГРН и паспорт, то в настоящее время процедура кредитования малого бизнеса многократно усложнена.

Несмотря на столь неутешительное текущее состояние дел в сфере финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, на государственном уровне ставится задача выведения на качественно более высокий уровень развития малого бизнеса к 2020 году, что определяет необходимость реализации Правительством РФ совместно с банками мер по развитию системы кредитования малого и среднего бизнеса.

В этих условиях в 2016 году были определены следующие основные цели государственной программы помощи малым предприятиям:

- повышение результативности функционирования агентства кредитных гарантий;
- рефинансирование ЦБ РФ кредитов, предоставленных банками малому и среднему бизнесу;
- более активное вовлечение гарантийных фондов в регионах выдачи кредитов на поддержку малого бизнеса;
- максимальная открытость государственных заказов для предприятий малого бизнеса.

Коммерческие банки со своей стороны реализуют меры по снижению процентных ставок для заемщиков, разработке программ лояльности, а также кредитных предложений на специальных условиях для действующих клиентов банка. При этом в качестве дополнительных гарантий банки применяют страхование заемных средств, а также выдачу кредита под залог недвижимости, основных средств клиента, товарно-материальных запасов, имущественных прав, ликвидных ценных бумаг, гарантии (поручительства) надежных банков или платежеспособных предприятий.

В качестве совместных мер государства и коммерческих банков стоит отметить реализацию программ государственной помощи, которые дают возможность малому бизнесу погасить часть кредита или процентов за счет специальных субсидий.

Достаточно успешно реализуется выдача кредитов на льготных условиях с государственной поддержкой. Подобные программы кредитования наиболее активно реализуют банки с государственным участием (Сбербанк, Россельхозбанк, Газпромбанк).

Согласно исследованию, проведенному Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «Опора России» доступность финансирования в сегменте малого и среднего бизнеса заметно улучшилась. Во втором квартале 2016 года уже 55% респондентов, против 45% в предыдущем квартале, отметили доступность возможности получения кредита, а число опасющихся, что в третьем квартале привлечение заемных средств будет осложнено, сократилось с 39 до 29%.

Следует отметить, что смягчение условий по кредитам для малого и среднего бизнеса связано с усилением конкуренции среди банков. Динамика рынка кредитования малого бизнеса в ближайшее время во многом будет определяться, с одной стороны, такими факторами, как макроэкономическая ситуация, темп инфляции, потребительская активность, уровень реальных доходов населения. Эти факторы напрямую влияют на деловую активность, спрос на кредитование и способность предприятий малого бизнеса к обслуживанию кредитных обязательств. С другой стороны, потенциал развития рынка банковского кредитования малого бизнеса будет зависеть от эффективности государственных мер поддержки предпринимательства, программ по обеспечению доступности финансирования для малого бизнеса и инициатив самих банков. При этом предложения по развитию предпринимательской среды от общественных организаций, АО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства», АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства», региональных гарантийных фондов по предоставлению доступного финансирования будут и в дальнейшем являться одним из основных драйверов развития как деловой активности предприятий малого бизнеса, так и положительной динамики на рынке кредитования.

Подводя итог, необходимо отметить, что совершенствование системы финансовой поддержки малого бизнеса должно рассматриваться как необходимое условие выполнения намеченного курса по выведению российской экономики из кризиса за счет внутреннего производства конкурентоспособной продукции.

Литература

1. Бердышев А.В., Лутикова Е.С., Сизова Е.Е. Проблемы и перспективы развития банковского кредитования малого бизнеса. // Экономика и социум. – 2015 - № 6-2 (19) – С. 231 – 237.
2. Калаева З.З. Влияние кризиса на малый и средний бизнес в России // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 504-506.

Гурин Н.В.

ТРАНСГРАНИЧНЫЕ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КАК СПОСОБ КОНСОЛИДАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

В условиях современной экономики в банковском секторе развиваются процессы консолидации и концентрации капитала. Слияния и поглощения являются одной из форм объединения бизнеса. В мировой практике слияния и поглощения осуществляются в различных формах. В практике выделяются основные модели приобретения компании путем приобретения контрольного пакета акций (долей) в уставном капитале компании, путем реорганизации, путем приобретения контроля управления через делегирование кандидатов в органы управления либо контроля в управляющей компании, путем выделения целевых активов из компании, встречаются также сложные модели приобретения контроля над компанией. Центральным звеном при слияниях и поглощениях банков в практике зарубежного регулирования является корпоративное управление и контроль. Условия трансграничных слияний урегулированы Десятой директивой Европейского парламента и Совета Европейского Союза 2005/56/ЕС от 26 октября 2005 г. «О трансграничных слияниях хозяйственных обществ, основанных на объединении капиталов». [1, 18 – 19] Под трансграничным слиянием понимаются слияния хозяйственных обществ, основанных на объединении капиталов, которые учреждены в соответствии с законодательством одного из государств-членов, центральная администрация или головное предприятие которых находится внутри Сообщества, при этом не менее двух из них подчиняются законодательству разных государств-членов. Для европейских регулирующих органов слияния и поглощения являются привлекательным способом развития финансовой интеграции, в том числе с участием транснациональных корпораций.

Так, по данным ЮНКТАД по состоянию на 2005 г., в 1989 г. среди транснациональных корпораций отсутствовали банковские организации, однако уже с 2008 г. в разработанном ЮНКТАД списке TOP-50 корпораций 30 корпораций были представлены транснациональными корпорациями из Европейского союза. При этом финансовая группа Citigroup Inc. (США) занимала 1 строчку Среди других транснациональных корпораций были французские финансовые группы BNP Paribas, Societe Generale, Credit Agricole швейцарские финансовые группы Zurich Finance Services, UBS, итальянские финансовые группы Generali Spa, Unicredito Italiano Spa, Banca Intesa, нидерландские ABN AMRO holding NV, ING Group NV, английские HSBC Bank, Barclays PLC, Prudential Group [9].

Для развитых стран Западной Европы характерна высокая концентрация банковского сектора (Франция, Бельгия, Нидерланды, Швеция). В этих странах банковская система более чем на 2/3 подконтрольна нескольким банкам. При этом рост консолидации в банковском секторе вызван трансграничными слияниями и поглощениями, что связано с интересом инвесторов к ускоренному внедрению технологий и приобретению активов, выходу на новые рынки. В результате развиваются финансовые группы с их комплексными продуктами, востребованными потребителями на финансовых рынках. Анализ трансграничных слияний и поглощений в банковской системе стран Европейского Союза показал их положительное влияние на качество деятельности банков, лучшее распределение кредитования заемщиков. Анализ Отчета по банковскому сектору стран Центральной и Восточной Европы по состоянию на 2013 г. и 2016 г., составленного на базе исследования Raiffeisenbank International, показал рост доли иностранных банков в странах Центральной и Восточной Европы с примерно 60 – 70 % в 2002 г. до 70 - 80 % в 2012 г., в странах СНГ доля иностранных банков увеличилась с 70 % до 95 %. [12] По состоянию на 2016 г. доля участия иностранного капитала (в процентах по совокупной величине активов) в странах Центральной и Восточной Европы увеличилась до 70 – 85 %. При этом в Венгрии, Албании указанный показатель составил около 78 – 80 %, в Чехии показатель составил 82 %, в Словакии – 98 %, в Румынии – около 90%.

Вместе с тем, слияния и поглощения влекут зависимость от риска несостоятельности, [13, 7] в случае слияний и поглощений с участием местных банков возникают проблемы с управлением ликвидностью и конкуренцией на рынке кредитования. [10, 6] Рост уровня просроченной задолженности банков Австрии, Италии и Франции в 2012 г. достигал 50 % для стран Центральной и Восточной Европы, что составляло 45 % трансграничной просроченной задолженности, в то время как в странах Западной Европы указанный показатель снизился на 5 – 6 % (трансграничная задолженность банков Германии, Бельгии и Греции составила около 25 %). Таким образом, слияния и поглощения позволяют перераспределять задолженность в компаниях банковской группы, тем самым создавая проблемы контроля ликвидности банковских групп, действующих в отдельных государствах.

Заслуживает внимания совершенствование регулирования деятельности банков в части уровней нормативов достаточности капитала, достаточности активов первого уровня (внедрение требований Базель II, Базель III), обязательных отчислений банков. Трансграничные слияния и поглощения для целей ведения банковской деятельности позволяют перераспределить обязательства банковской группы.

В свете указанных выше проблем, обозначенных исследованиями развития банковского сектора в странах Центральной и Восточной Европы важно понимать роль государственного регулирования процессов слияний и поглощений в банковском секторе России на современном этапе. С 2008 г. активизировались процессы по выводу иностранного капитала из России, в 2012 г. получила активное развитие тенденция к выводу иностранного капитала с российского рынка в связи с тем, что конкуренция и риск превысили ожидания, а необходимой рентабельности достигнуть не удалось. Банкам придется вести политику активного увеличения капитализации, так как новые изменения и регулирования банковского сектора могут сильно увеличить нагрузку на собственный капитал банков. [12] Вместе с тем, активы банков под контролем иностранных собственников снизились в 2012 году на 1% и составили около 11%. [5] Тенденция, связанная с сокращением деятельности иностранных банков на российском банковском рынке продолжается. Россию покинули такие частные банки как: Абсолют (бельгийская группа KBC), West LB и Свенска Хандельсбанкен. Основной причиной ухода, как отмечалось ранее, стали проблемы с их основными материнскими банками, в результате чего им пришлось закрыть дочерние банки на территории России. Как следствие, наметилось замедление процессов расширения иностранного участия и сделок слияний и поглощений на российском рынке. Аналогично Raiffeisenbank International связывает сокращение деятельности российских банков на рынке Центральной и Восточной Европы с процессами управления кредитным портфелем и контролем просроченной дебиторской задолженности, а также введением санкций.

Мониторинг деятельности иностранных банков на российском рынке показал, что иностранным банкам не всегда удается найти свои ниши. Притом что рынок розничных услуг формируется при значительном участии банков с государственным участием, а введение санкций направлено на вывод иностранного капитала с рынка Российской Федерации, банки вынуждены искать приоритетные направления развития услуг и фокусироваться на них, [4] например, рынок кредитных карт, использование облачных технологий, [7, 25 - 29] мобильного эквайринга. [8, 35 - 37]

В свою очередь, доля банков с государственным участием на внутреннем рынке Российской Федерации устойчиво росла с 2009 г. до 2015 г. (в 2012 г. на них пришлась половина всего банковского рынка). Подобный рост происходил в том числе за счет сокращения доли рынка крупных частных банков. Это вело к ухудшению позиций частных банков и искажению конкуренции. [2] По данным Центрального банка РФ, сумма участия нерезидентов в уставных капиталах действующих кредитных организаций по состоянию на 01.10.2015 г., сократилась и составила 346 394,9 млн рублей (348 159,7 млн рублей на 01.07.2015 г.) (без учета нерезидентов, находящихся под существенным влиянием резидентов Российской Федерации), доля нерезидентов в совокупном оплаченном уставном капитале всех действующих кредитных организаций на 01.10.2015 г. составила 14,71% (без учета участия нерезидентов, находящихся под существенным влиянием резидентов Российской Федерации). [6]

В исследованиях 2007-2008 гг. и 2014-2015 гг., высказывались опасения в связи с ростом числа и объемов слияний и поглощений в секторе, а также предположения о возможном «захвате» контроля над банковским сектором со стороны иностранного капитала. [3] С кризисом в 2008 – 2009 гг. приобретение активов обернулось их дальнейшей распродажей, что повлекло недокапитализацию в банковском секторе, монополизацию и привело к вмешательству государства в регулирование рынка.

Одним из действенных механизмов развития банковского сектора в современных условиях является привлечение иностранного капитала в капитал банков с государственным участием в пределах неконтролирующей доли, что позволяет внедрять передовые технологии иностранных кредитных институтов, и способствует более эффективной работе банковского капитала. В связи с этим для евро-

пейского регулирования характерно, что многие национальные финансовые институты могут быть только в государственной собственности. Для целей гармонизации указанных процессов страны Европы разработали Директиву по требованиям к капиталу, установили комиссии по надзору за европейскими банками, барьеры по трансграничным слияниям и поглощениям. Одной из мер, направленных на защиту прав потребителя в рамках надзора стал запрет распространения услуг иностранных банков на национальном рынке при слияниях и поглощениях.

Исходя из изложенного выше, подведем итоги:

1. Трансграничные слияния и поглощения за рубежом, а также с участием российских банков осуществляются с целью получения контроля над компанией, что выражается в способе приобретения контроля.

2. В России наблюдаются процессы выведения и сокращения доли участия иностранного капитала в российских банках.

3. Развитие конкуренции в банковском секторе может осуществляться при стимулировании создания конкурентоспособных банковских конгломератов на базе частного сектора, что может способствовать развитию слияний и поглощений на российском рынке и расширению деятельности российских банков в Европе.

Литература

1. Бегаева А.А. Корпоративные слияния и поглощения: проблемы и перспективы правового регулирования /отв. ред. Н.И. Михайлов. – М.: "Инфотропик Медиа", 2010 г. – 132 с.

2. Будущее российского банковского сектора. По материалам РА Эксперт. URL: <http://www.marketing.spb.ru>.

3. Гаврильева С. Р. Международные слияния и поглощения банков с участием стран ЕврАзЭС: современное состояние и тенденции (на примере России). URL: <http://www.m-economy.ru>.

4. Горелов, В. В. Банковские слияния и поглощения как фактор диверсификации рынка банковских услуг. - М.: Банковские услуги, 2010, №11.

5. Информационный портал banki.ru. URL: <http://www.banki.ru>.

6. Информация о кредитных организациях с участием нерезидентов на 1 октября 2015 года. URL: <http://cbr.ru>.

7. Кочанова Е.Р., Овсянникова П.А. Банковский сектор экономики: применимы ли облачные технологии. / Е.Р. Кочанова, П.А. Овсянникова, - Финансы, Деньги, Инвестиции. 2015. № 1-2/2015 (53-54), - С. 25 – 29.

8. Медведева М.Б., Марусова В.А. Улучшение качества дистанционного банковского обслуживания в России: мобильный эквайринг и мини-терминалы. / М.Б. Медведева, В.А. Марусова, - Финансы, Деньги, Инвестиции. 2015. № 1-2/2015 (53-54), - С. 35 – 37.

9. Annex Table A.I.12. The top 50 financial TNCs ranked by Geographical Spread Index (GSI), 2008 in millions of dollars and number of employees. / <http://unctad.org>.

10. Carletti E., Hartmann P., Spagnolo G., Bank mergers, competition and liquidity / European Central Bank, Working Paper Series 292/2003, P. 6.

11. CEE Banking Sector Report, June 2016. URL: <http://www.rbinternational.com>.

12. Jeff K. Davis. The Outlook for Bank M&A in 2013 // Mercer Capital, February, 2013. URL: <http://mercercapital.com>.

13. Kaas L., Financial market integration and loan competition. When is entry deregulation socially beneficial? / European Central Bank, Working Paper Series, 403/2004, 38 p.

Ершов В.Ф.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА: СТРАТЕГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

Восстановление ведущей роли Российской Федерации в глобальном финансово-экономическом пространстве XXI века предполагает создание высокоэффективной технологичной банковской системы, способной гарантированно обеспечить защиту национальной финансовой сферы от вероятных глобальных деструктивных вызовов в процессе формирования многополярного мира.

Президент России В.В. Путин в ежегодном Послании Федеральному Собранию РФ 3 декабря 2015 года особо подчеркнул необходимость системных мер по обеспечению экономической безопасности в условиях глобальной нестабильности: «Стремительно меняются контуры мировой экономики, формируются новые торговые блоки, происходят радикальные изменения в сфере технологий. Россия не имеет права быть уязвимой. Нам нужно быть сильными в экономике, в технологиях, в профессиональных компетенциях...» [1].

Принятая в настоящее время руководством России новая «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» [2] рассматривает глубокую модернизацию и инновационное совершенствование отечественной банковской системы в качестве одного из важнейших факторов обеспечения национальной финансово-экономической безопасности, которая имеет комплексный и межфункциональный характер, включая также правовой, технологический, ментальный и инфраструктурный аспект. Выступая на совещании по вопросам ситуации в банковской сфере 8 февраля 2016 г. глава Правительства России Д.А. Медведев отметил, что «стабильная работа банков исключительно важна, чтобы нормально чувствовала себя экономика в целом»[6].

Стратегической задачей модернизации российской банковской системы является ее превращение в мощный креативный фактор развития отечественной промышленности, наукоемкого бизнеса и НИОКР. В «Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года» определены основные направления защиты банковского сектора от вероятных глобальных деструктивных вызовов – попыток разрушить российскую банковскую инфраструктуру, повлиять на курс национальной валюты, нарушить межбанковское сотрудничество в рамках группы государств БРИКС, подорвать доверие населения к банковской системе и др.

Современная российская банковская система имеет несколько уровней финансовой безопасности: макроуровень (государственная банковская система), региональный уровень (система региональных банков) и микроуровень (организационная и правовая защита отдельных банковских структур), которые в комплексе обеспечивают ее технологическую, социальную и организационную устойчивость в отношении попыток внешних сил дестабилизировать ее деятельность как комплексной системы.

Модернизация российской банковской системы происходит в условиях глобальной финансово-экономической и политической нестабильности, в контексте транзита современной цивилизации к реальности многополярного мира, что требует от отечественной финансовой сферы решения перспективной задачи повышения качественных и количественных характеристик ее институциональной структуры, позволяющих успешно противостоять внешнему деструктивному воздействию транснациональных корпораций (ТНК), а также обеспечить высокие стандарты конкурентоспособности на международном финансовом рынке.

Важным фактором укрепления национальной экономической безопасности является эффективное государственное управление российским банковским сектором – целенаправленная политика защиты финансовых институтов, национальной валюты, операционного технологического комплекса, осуществляемая Правительством России и Центральным банком РФ. Значимым событием для дальнейшего развития отечественной банковской системы и всего финансового рынка стало принятие Правительством РФ в 2008 году программного документа: «Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации до 2020 года» [3], в которой значительное внимание уделялось вопросам обеспечения внешней безопасности российской финансовой сферы.

Эффективность защиты банковской системы России в значительной степени зависит от способности своевременного выявления вероятных внешних угроз и, соответственно, от оперативного принятия адекватных мер по их нейтрализации. Современная мировая практика банковского риск-менеджмента в качестве одной из ведущих тенденций повышения степени устойчивости банковского сектора выделяет разделение финансовой компетенции и внедрение инновационных форм утверждения перспективных проектов в сфере управления финансовыми рисками [8, с.143].

На современном этапе технологического развития российской банковской системы особое значение в плане обеспечения экономической безопасности в условиях работы отечественных банковских институтов на глобальном финансовом рынке приобретает сфера специализированных НИОКР – организация и проведение глубоких научных исследований в финансовой области, изучение мирового опыта деятельности банковских структур на международном финансовом рынке, разработка теории и практики инвестирования в зарубежном финансово-экономическом пространстве, а также утверждение стратегии интеграции банков России на глобальном финансовом рынке. Подобными научно-исследовательскими проектами в современной Российской Федерации занимается Департамент исследований и информации Центрального банка РФ, а также аналогичные департаменты в национальных банках республик, которые осуществляют перспективный финансовый мониторинг как степени стабильности отечественной банковской сферы, так и общей ситуации на глобальном финансовом рынке.

Банковская сфера России, с одной стороны, является областью повышенной концентрации угроз экономической безопасности страны со стороны международных финансовых корпораций и политических институтов Запада, поставивших цель воспрепятствовать модернизационному разви-

тию Российской Федерации, а с другой – объективно обладает способностью обеспечивать как национальные интересы российского государства в целом, так и интересы конкретных предприятий и корпораций, а также отдельных граждан и бизнес-сообщества [9].

Развивающийся в современном мире процесс финансово-экономической глобализации повышает риск проникновения в российскую банковскую систему денежных средств, полученных незаконным путем, что требует от поднадзорных органов повышения внимания к вопросу степени легитимности финансовых ресурсов, функционирующих как в отечественной, так и в международной финансовых системах [7, с.40]. Национальная экономическая безопасность включает в себя последовательный мониторинг и сведение к минимуму рисков, связанных с возможными преступлениями в рамках глобального финансово-технологического пространства [5, с.149]. В рамках решения данной проблемы Банк России осуществляет экспертное и организационное взаимодействие с ФАТФ (Financial Action Task Force on Money Laundering), в Российской Федерации разработана «Концепция национальной стратегии противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма» [4, с.125-126].

Таким образом, сохранение национального суверенитета России в финансовой сфере предполагает последовательное снижение зависимости отечественной банковской системы от влияния мирового финансового капитала, который в условиях западных антироссийских санкций проявляет тенденцию к провоцированию финансово-экономических кризисов и политической дестабилизации.

В современной России сформирована высокотехнологичная банковская система, которая включает в себя комплекс инновационных инфраструктурных элементов, корпоративную бизнес-идеологию, хорошо структурированную институциональную основу, что позволяет создать устойчивые функциональные отношения с внешней средой, а также укрепить свои базовые позиции на глобальном финансовом рынке. Институционализация российской банковской системы развивается в контексте мировых экономических тенденций и является частью процесса обретения Россией статуса ведущей промышленной державы в рамках глобализирующегося финансово-экономического пространства.

Последовательная реализация государственной программы модернизации банковской системы превратила российский банковский сектор в ведущую отрасль экономики страны, создав для нее значительные конкурентные преимущества на мировом финансовом рынке, что в итоге позволило российским финансовым институтам успешно противостоять негативному воздействию западных экономических санкций.

Стратегия развития отечественного банковского сектора учитывает решение проблемы обеспечения национальной экономической и информационно-технологической безопасности. В настоящее время банковская система России стала одним из важнейших факторов сохранения национального суверенитета страны и успешной интеграции российских финансовых институтов в глобальное мировое хозяйственное пространство.

Государственная политика России, направленная на укрепление отечественной банковской системы и повышение ее качественных характеристик, предполагает дальнейшее расширение межбанковского взаимодействия с финансовыми институтами БРИКС, принятие новых программ инвестиционного сотрудничества, что позволило компенсировать ограничение доступа российских банков на западный финансовый рынок. Российские ведущие банки – Сбербанк, ВТБ, Внешэкономбанк и др. заключили соглашения о развитии делового партнерства с Китайской Народной Республикой и Республикой Индия – Азиатским банком инфраструктурных инвестиций (АБИИ), Государственным банком Китая, Государственным банком Индии и др. В настоящее время эффективно действуют Банк развития БРИКС (уставный капитал – 200 млрд. долл.), система взаимных расчетов в национальных валютах России, Индии и Китая, Фонд международного резерва БРИКС и др. В контексте данной программы расширения межбанковского сотрудничества Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) и китайская корпорация CITIC Merchant заключили долгосрочное Соглашение о создании совместного Российско-Китайского инвестиционного банка, который обеспечит привлечение дополнительных финансовых ресурсов в российскую экономику и банковский сектор.

Таким образом, стратегия обеспечения безопасности банковской системы России в условиях глобальных вызовов современности выстраивается на основе соединения двух ключевых направлений: укрепление внутренних резервов (поиск оптимальных механизмов финансового регулирования, структурное и технологическое развитие) и формирование системы международного финансово-экономического сотрудничества на основе взаимовыгодного партнерства в рамках сообществ БРИКС, ЕАЭС, Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) и двусторонних межбанковских соглашений.

Сбалансированная внутренняя и внешняя банковская политика является одним из важнейших компонентов обеспечения национальной экономической безопасности и модернизационного развития России в XXI веке, обеспечивает интеграцию отечественного банковского комплекса в глобальное финансово-экономическое пространство.

Литература

1. Послание Президента России В.В. Путина Федеральному Собранию РФ 3 декабря 2015 года // Президент России. Официальный сайт. URL: www.kremlin.ru/events/president/news/50864
2. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: Утверждена Указом Президента РФ от 31.12.2015 г. № 683 // Президент России. Официальный сайт. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/40391>
3. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации до 2020 года: Утверждена распоряжением Правительства РФ от 29 декабря 2008 г. № 2043-Р // Российская газета. 3 февраля 2009 г. URL: <https://rg.ru/2009/02/03/finansy-strategia-dok.html>
4. Банковская система и ее инфраструктура в России / Под ред. Ю.А. Семенова, С.Е. Дубовой. – М., 2010.
5. Лалаев Д.Е. Перспективы развития инвестиционных банковских услуг в России: Диссертация... кандидата экономических наук. Волгоград, 2008.
6. Премьер-министр РФ Д.А. Медведев: «Работа Банка России по наведению порядка в банковской сфере способствовала оздоровлению финансовой системы» // Сайт партии «Единая Россия». 08.02.2016. URL: <http://er.ru/news/139422/>
7. Прохольченко В.М. Роль и значение банковской системы Российской Федерации в системе противодействия легализации доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма // Банковский надзор: проблемы и тенденции развития: Материалы региональной научно-практической конференции (Иркутск, 15 ноября 2011 г.). Иркутск, 2011.
8. Чалданов А.А., Киячков А.А., Дыдыкин А.В. Корпоративная система банковского риск-менеджмента: направление развития и совершенствования. М., 2012.
9. Черенков В.Е. Современные направления и механизмы обеспечения экономической безопасности банковской системы России. Бранск, 2006.

Колковский М.Ю., Шаров М.А.

ВЛИЯНИЕ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ НА СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО

Рост имущественного расслоения наблюдается в большинстве стран мира и ведет к сегментации общества и нарастанию социальных противоречий. В статье мы рассматриваем влияние монетарной политики на изменение роста экономической сегрегированности общества.

Ключевые слова: социальное неравенство, монетарная политика, нетрадиционные меры монетарной политики.

Income inequality is one of the growing problems in the modern world, which can lead to undesired social consequences. In this paper we discuss impact of monetary policy on social segmentation.

Keywords: income inequality, monetary policy, unconventional monetary policy.

Коды классификатора JEL: E52, E58

Финансовый кризис, начавшийся в 2007 году в развитых странах привел к появлению и активному использованию нетрадиционных методов монетарной политики центральными банками как развитых, так и развивающихся стран. Для борьбы с мировым финансовым кризисом в большинстве развитых и развивающихся стран проводилась и проводится контрциклическая политика, как фискальная, так и монетарная, вторая даже в большей степени. Под денежно-кредитной политикой государства понимается совокупность экономических мер по регулированию кредитно-денежного обращения направленных на обеспечение устойчивого экономического роста путем воздействия на уровень и на динамику производства занятости инфляции инвестиционной активности и других макроэкономических показателей. Современное капиталистическое государство не в состоянии ликвидировать при помощи регулирования такие явления, как цикличность воспроизводства, и не может изменить (устранить) действие экономических законов и без потерь плавно перейти к новой экономике [1, 146]. Использование нетрадиционных методов монетарной политики было обусловлено недостаточной эффективностью традиционных мер ввиду близких к нулю краткосрочных номинальных ставок процента и сбой передаточных каналов монетарной политики.

Нетрадиционные методы монетарной политики применялись как развитыми, так и развивающимися странами, экономически развитые страны начали применять нестандартные методы раньше

чем развивающиеся и применяли в основном методы количественного и кредитного смягчения, а развивающиеся страны, столкнувшись с массивным оттоком капитала и достаточно высокими показателями инфляции при высоких номинальных процентных ставках не всегда имели возможность применять расширительную политику и сосредоточились на предоставлении ликвидности национальным финансовым системам в национальной и международной валютах.

Роль государства в формировании монетарной политики и определении монетарной базы является главенствующей, при этом роль вмешательства государства как института в проведение монетарной политики различались в исторической перспективе. В экономической теории на протяжении всего времени не существовало единого мнения о степени необходимого вмешательства государства в экономику и выполняемых им функций. В условиях набирающих обороты кризисных явлений в ряде стран встает вопрос о необходимости более широкого применения стимулирующей политики центральными банками, в то же время при разработке монетарной политики следует оценивать не только экономическую эффективность, влияние на реальный обменный курс, но и социальные факторы - как показывают исследования применение экспансионной монетарной политики в развитых странах ведет к увеличению социального неравенства.

Экспансионная (направленная на увеличение монетарной базы) монетарная политика приводит к увеличению доходов богатых групп населения и имущественному неравенству посредством снижения реальных заработных плат и увеличению доли нетрудовых доходов у обеспеченных групп населения. Этот факт следует учитывать при проведении денежно-кредитной политики, следует производить оценку возможности проведения компенсационной фискальной политики со стороны правительства. Не стоит также забывать, что правительство и центральный банк имеют не только общие цели, но и зачастую общие ограничения по проведению макроэкономической политики. Например, при проведении стабилизационной политики возможна разработка системы дотаций для домохозяйств с низким доходом [2,34].

Важным фактором эффективности нестандартных мер монетарной политики, проводимой центральными банками развитых стран, прежде всего со стороны Федеральной резервной системы США, является поддержание уровня цен на природные ископаемые и продукцию сельского хозяйства. Этот эффект осуществляется преимущественно через три основных канала [6]: канал портфельного баланса - снижение доходности по облигациям ведет к увеличению цен на субституты, в данном случае на ресурсы; сигнальный канал - применение методов количественного смягчения сигнализирует более низкие процентные ставки в обозримом будущем; увеличение уверенности - снижение оцениваемых рисков должно вести к росту цен на ресурсы; увеличение ликвидности ведет к снижению рисков и росту цен.

Так как добыча ресурсов является немаловажной составляющей большого числа развивающихся экономик, применение нетрадиционных мер монетарной политики центральными банками развитых стран, особенно количественного смягчения, должно вести к восстановлению экономик развивающихся стран. Этот факт является существенным при рассмотрении эффективности применяемых центральными банками мер в современном глобализованном мире - не весь объем предоставляемой ликвидности и поддержки остается в экономиках стран, проводящих экспансионную политику, происходит диффузия капитала и эффектов от проведения монетарной политики, как положительных, так и отрицательных. Увеличение баланса ФРС способствовало восстановлению экономики США, оказало положительный эффект на цены на товары и фондовые индексы (IMF), что позитивно сказалось на общемировой стабильности и восстановлении экономик развивающихся стран, что положительно повлияло на уровень доходов в развивающихся странах.

Исследование влияния монетарной политики на неравенство основано на оценке различных каналов, через которые может происходить изменение в распределении доходов и расходов населения. В работе [4], исследуется влияние проведения экспансионной политики Федеральной резервной системы на социальное неравенство в США. Ученые сделали вывод, что монетарные и инфляционные шоки имеют значительный долгосрочный эффект на распределение доходов, трудовых доходов, расходов на потребление товаров и услуг и приводят к увеличению социального неравенства.

Существует несколько основных каналов, через которые экспансионная монетарная политика может увеличивать социальное неравенство, а именно: канал различия в источниках дохода и канал финансовой сегментации. Канал различия в источниках дохода - в то время как для большей части людей основным источником дохода являются трудовые доходы, некоторые индивиды получают значительную часть доходов в форме дохода на капитал (дивиденды, рента и т.д.). В случае проведения экспансионной монетарной политики (большая часть нестандартных методов монетарной политики относится именно к данной группе) происходит рост доходности капитала, превышающий рост зара-

ботных плат – владельцы капитала оказываются в выигрышном положении и так как они преимущественно являются более обеспеченными людьми – происходит рост неравенства. Канал финансовой сегментации – некоторые индивиды более вовлечены в деятельность на финансовых рынках и оказываются более чувствительными к увеличению монетарной базы [7, 1142], как показывают данные индивиды с большими доходами сильнее вовлечены в рынки капитала и поэтому и доходы растут значительнее. Еще одним каналом увеличения социального расслоения, похожим по механизму на предыдущий является эффект финансового портфеля – более бедные индивиды хранят большую долю сбережений в форме наличных денег, поэтому более подвержены влиянию инфляции [3, 1091].

Важное влияние на экономики оказывают и каналы, посредством которых неравенство может уменьшаться во время монетарной экспансии. Различия в уровне сбережений – большее негативное влияние инфляционные шоки оказывают на людей, имеющих сбережения, кем по большей части являются люди с более высокими доходами. Еще одним каналом снижения социального расслоения может служить сохранение различных рабочих мест, монетарная политика может по-разному влиять на заработки различных групп населения и вести как к увеличению, так и к снижению расслоения. Некоторые исследования показывают, что наименее оплачиваемые рабочие места и, соответственно, наименее обеспеченные слои населения оказываются наиболее уязвимыми во времена циклических кризисов [5,3], этот эффект может быть в некоторых случаях скорректирован государственными трансфертам.

Экспансионная монетарная политика может иметь как положительный, так и отрицательный эффект на имущественное расслоение населения, что следует учитывать при формировании и проведении монетарной политики. Несмотря на то, что монетарные шоки не объясняют рост неравенства с конца 1980-х годов, они играют важную роль в волатильности показателей неравенства, особенно неравенства потребления, которое является наиболее важным с социальной точки зрения. Монетарные шоки влияют на неравенство преимущественно через два основных канала: во-первых они приводят к росту трудовых доходов в группе наиболее высокооплачиваемых работников и снижению доходов наименее; во-вторых непропорциональное увеличение расходов (по отношению к росту дохода) в группах с высокими доходами говорит о возможном увеличении доли не трудовых доходов. К тому же, снижение номинальной процентной ставки до нулевого уровня играет роль долгосрочного монетарного шока и приводит к длительному увеличению показателей неравенства.

Таким образом, экспансионная монетарная политика, применяемая развитыми странами, скорее всего ведет к увеличению неравенства, и применение методов количественного и кредитного смягчения в развивающихся странах может привести к еще большим перераспределительным эффектам и их применение следует оценивать не только с позиции влияния на экономику, но и рассматривать социальный аспект.

Литература

1. Альпидовская М. Л. Кризис и противоречия современного общества потребления, или По дороге к «новой» экономике //ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА. – 2014. – С. 143.
2. Патрон П. А. Приоритеты макроэкономической политики: уроки кризиса //Вестн. Моск. ун-та. Сер. – 2010. – Т. 6. – С. 23-35.
3. Albanesi S. Inflation and inequality //Journal of Monetary Economics. – 2007. – Т. 54. – №. 4. – С. 1088-1114.
4. Coibion O. et al. Innocent bystanders? Monetary policy and inequality in the US. – National Bureau of Economic Research, 2012. – №. w18170.
5. Heathcote J., Perri F., Violante G. L. Inequality in Times of Crisis: Lessons from the Past and a First look at the Current Recession //manuscript, University of Minnesota. – 2010.
6. Roache S. K., Rousset M. Unconventional monetary policy and asset price risk. – 2013. // IMF Working Paper WP/13/190
7. Williamson, S., 2009. “Monetary Policy and Distribution,” Journal of Monetary Economics 55(6), 1038-1053.

Лаврушин О.И.

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА, И НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ БАНКОВСКОЙ ПОЛИТИКИ

Банковская система продолжает оставаться структурой, находящейся под воздействием негативных факторов и предрасположенной в силу их действия к ослабленному ее состоянию и снижению

эффективности функционирования. Эти факторы носят многосторонний характер. Среди них: макроэкономические и микроэкономические факторы, внешние и внутренние, зависящие и не зависящие от банковской деятельности. Многое при этом зависит от существующего цикла, а также от взаимодействия с другими факторами. К примеру, высокая инфляция как деструктивный фактор воздействия на экономику может иметь даже некоторые позитивные последствия. Известно, что в определенный период современной истории банки активно зарабатывали на валюте, и при этом сохранялась двузначная инфляция. Уязвимость банковского сектора возрастает, как правило, не в результате негативного влияния одного из факторов, а их совокупного действия, что, разумеется, усиливает их воздействие на эффективность банковской деятельности.

При этом сохраняется влияние и некоторых субъективных (зависящих от деятельности кредитной организации) факторов. Известно, что высокий уровень рисков, складывающийся в результате неблагоприятного тренда, мог бы быть существенно ниже при умении банков правильно рассчитывать кредитные риски, сокращении спекулятивных операций на валютном рынке и рынке ценных бумаг. Не секрет, что ошибки банков в ряде стран, в том числе в области потребительского кредитования, нередко становились причиной огромных банковских убытков и даже банкротства крупных денежно-кредитных институтов. Сказывается неумение банков экономить затраты, правильно планировать и прогнозировать структуру своей деятельности. Уязвимость деятельности банковского сектора сказывается и на уровне доверия к кредитным организациям как со стороны хозяйствующих субъектов, так и граждан, в том числе в силу неустойчивости их развития, ненадежности сохранения сбережений населения, отставания производительности труда банковского персонала, недостаточного качества продуктов и услуг. Лицо экономики, скорость и эффективность общественного развития по-прежнему зависят и от банков, степени их зрелости, устойчивости, эффективности банковской деятельности. Полагаем, что при всей очевидности факторов, исходящих от микроуровня, их действие имеет относительное значение.

Влияние экономики определяет не только политику денежно-кредитных институтов, но и их материальную (экономическую) базу. И это неслучайно. Именно через банки проходят основные денежные потоки, позволяя им привлекать временно свободные ресурсы, извлекать огромные доходы и наращивать свой собственный капитал. Неслучайно, в богатых странах, производящих огромный валовый продукт, функционируют и крупные денежно-кредитные институты. Бюджеты данных стран и капиталы частных инвесторов получают возможность при этом инвестировать финансовые ресурсы в банковскую сферу, создавая банки развития.

В этом случае, сохраняет свое значение положение о примате экономики, именно состояние общей экономической среды является той главной причиной, которая оказывает как позитивное, так и негативное влияние на общественное развитие, в том числе банковскую деятельность.

Многое здесь зависит и от государственной банковской политики. К сожалению, такой государственной банковской политики в виде цельного государственного программного документа нет. Есть денежно-кредитная политика, Стратегия развития банковской системы, но нет документа, который бы связал данные акты и определил свой собственный предмет. Если денежно-кредитная политика акцентирует внимание банковского сектора на решении функциональных проблем в денежно-кредитной сфере (в том числе денежной массы, инфляции, покупательной способности денежной единицы, валютного курса), то банковская политика определяет не только решение задач монетарной сферы, но и деятельность банков по стимулированию экономического роста, как своего собственного устойчивого развития, так и экономики в целом.

Благодаря формированию государственной банковской политики банковское сообщество и их клиенты могут получать важную для их развития информацию о приоритетах государства в области:

- территориального размещения кредитных институтов, в том числе развития банковских учреждений в восточных регионах страны;
- степени концентрации банков (их активов и пассивов);
- политики государства в области приватизации кредитных учреждений, развития банков с государственной формой собственности, банков с участием иностранного капитала;
- обеспечения ликвидности, формирования доходности;
- приоритетов в области кредитования отраслей экономики, промышленных и сельскохозяйственных предприятий, предприятий АПК, оптимизации структуры кредитного портфеля;
- налоговой политики государства и компенсирующих процентных ставок;
- возможности предоставления государственных гарантий;
- развития инфраструктуры, совершенствования законодательства;

-стимулирования использования прогрессивных технологий, освоения новых рынков, диверсифицированной линейки банковских продуктов и услуг;
-взаимодействия с международными институтами.

Все эти вопросы носят концептуальный характер, однако либо они находят своё отражение в денежно-кредитной политике, либо лишь частично рассматриваются в различного рода стратегиях. Разумеется, это не позволяет банкам более аргументированно определять как свою текущую политику, так и стратегию развития в соответствии с приоритетами государства.

Регулирование деятельности банков в соответствии с государственной банковской политикой особое значение приобретает как в кризисный, так и посткризисный период. Как известно, кризисы в сфере денежного обращения, кредита и банков, выражая резкое обострение функционирования банковской системы, могут проявляться в многообразных формах. Это не только денежный или кредитный голод, неустойчивость денежного обращения, обесценение валюты и сокращение взаимных платежей, отлив золота, массовая приостановка выполнения кредитных обязательств как отражение обострившихся противоречий в движении денег и кредита, но и отражение противоречий в деятельности банков. Преодоление этих противоречий как особый предмет регулирования, исходящий от государственной банковской политики и предусматривающий введение государственных мер стимулирования банковской деятельности, несомненно, поможет выстроить более рациональную систему взаимодействия банковского бизнеса с государственными структурами. Определение мер государственной банковской политики позволит также полнее привязать политику банков к политике государства по обеспечению эффективного экономического роста, поможет банкам и их клиентам надёжнее строить свои планы экономического развития.

Разработка государственной банковской политики, на наш взгляд, позволит банковскому сектору более ёмко определить целевые ориентиры его деятельности, в том числе в направлении:

- согласованности целевых ориентиров развития экономики и банковского сектора;
- создания стимулов развития приоритетных отраслей;
- определение оптимальной структуры банков (в том числе по линии сферы деятельности различных типов кредитных организаций, выхода из капиталов госбанков и др.);
- создание равных условий конкуренции и развития антимонопольных правил.

Банковская политика в большей степени должна затрагивать институциональный блок банковской системы, раскрывать целевые стратегические ориентиры деятельности банков, концентрировать внимание на направлениях и приоритетах их развития, определять направления модернизации структуры банковского сектора в зависимости от характера собственности, универсализации и специализации, территориального размещения денежно-кредитных институтов, консолидации их капитала, а также банковской инфраструктуры. Полагаем, что на современном этапе в национальной банковской политике в условиях глобализации экономики должна быть повышена роль государственного регулирования в направлении большей увязки банковской политики с промышленной политикой, развития отдельных отраслей и регионов. Несомненно, в стратегическом отношении в большей степени должна проявиться роль банковской системы в модернизации основных фондов, развитии малого и среднего предпринимательства, восточных регионов страны.

Государственная банковская политика в соответствии с ее содержанием затрагивает деятельность не только коммерческих банков, но и эмиссионного центра, не только внутреннюю, но и внешнюю банковскую политику. Особое внимание в ней должно быть уделено повышению роли банковского кредитования, в том числе эффективности участия банков в реализации государственных целевых программ использования кредита в интересах социально-экономического развития страны.

Целью банковской политики, на наш взгляд, должно стать достижение баланса интересов государства и интересов частного бизнеса (коммерческих банков, контрагентов банков) по обеспечению экономического роста, модернизации экономики.

Особое внимание в банковской политике должно быть уделено оптимизации институционального построения банковского сектора. Как известно, в национальном банковском секторе в основном представлены коммерческие банки, по своему юридическому статусу развернутые на получение прибыли и ведения на этой основе рискованных операций. Столь узкая целевая направленность коммерческих банков не позволяет им решать многие важные народнохозяйственные проблемы, в том числе развитие регионов, малого и среднего предпринимательства, обеспечения надежности вкладов и сбережений граждан, социального развития. С учетом международной практики национальный банковский сектор должен быть многопрофильным, включать в себя такие кредитные институты, как региональные банки развития, инвестиционные банки, сберегательные банки, кооперативные банки, местные (локальные) банки, банки социального развития.

Как показывает международный опыт, создание региональных банков развития, особенно в период напряжения финансовых ресурсов в стране, позволяет заметно расширить кредитную поддержку местных товаропроизводителей, укрепить финансовую базу местных товаропроизводителей, укрепить финансовую базу предприятий малого и среднего предпринимательства, содействовать расширению ипотеки. Несомненно, позитивное воздействие могли бы оказать и кооперативные банки, которые довольно широко представлены в ряде европейских стран и которые как институты «самопомощи» оказывают заметную поддержку в развитии ипотечного кредитования, в удовлетворении производственных потребностей местных предприятий. В экономике западных стран огромную роль в укреплении надёжности банковских институтов играют сберегательные банки, которые по законодательству ограничены в ведении рискованных операций, а поэтому являются более привлекательными для вкладов граждан в условиях банковских кризисов.

Доверие к банкам существенно возрастает и при внедрении в банковскую практику принципов корпоративной социальной ответственности. Появление банков, исповедующих данные принципы, позволяет им расширить клиентскую базу, перечень своих продуктов и услуг и повысить доходность деятельности.

Создание новых типов банков должно сопровождаться развитием банковского законодательства, введением дифференцированного в зависимости от типа банка регулирования банковской деятельности.

По своей структуре государственная банковская политика как программный документ должен состоять из следующих разделов:

1. Цели (целевые стратегические ориентиры) банковской политики;
2. Направления и приоритеты банковской политики;
3. Банки и модернизация экономики;
4. Стимулирование экономического роста и устойчивости развития;
5. Развитие регионального сегмента, банковских продуктов и услуг;
6. Структурные ориентиры и стратегии;
7. Инфраструктурное преобразование;
8. Международная банковская политика.

Литература

1. Механизмы снижения уязвимости банковского сектора России. Материалы научно-практической конференции «Сегодня и завтра банковского сектора России». М., ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2016.
2. Основные проблемы банковского сектора и их решение в условиях цикличности экономического развития / коллективная монография под ред. Соколинской Н.Э. – Рига: SIA FU, 2016.
3. Устойчивость банковской системы и развитие банковской политики: монография. Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Кнорус, 2014.

Матвеевский С.С.

ВЛИЯНИЕ ФИНТЕХА НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Значение потребительского кредитования для экономики России, как и для других развивающихся стран, определяется тем, что оно обеспечивает рост платежеспособного спроса на внутреннем рынке. Естественно, данные обстоятельства способствуют росту производства и продажи продукции и услуг.

Данные Банка России свидетельствуют о продолжающемся росте потребительского кредитования в России [3]. В частности, объем кредитов и иных средств, предоставленных нефинансовым организациям российскими кредитными организациями, возрос за 2015 г. на 12,7% (за 2014 год – на 31,3%), до 33,3 трлн. рублей; без учета валютного фактора прирост составил 2,5%. Доля этих кредитов в активах банковского сектора за 2015 год увеличилась с 38,0 до 40,1%.

Объем кредитов и прочих размещенных средств, предоставленных нефинансовым организациям, возрос за рассматриваемый период на 12,7% (за 2014 год – на 31,3%), до 33,3 трлн. рублей; без учета валютного фактора прирост составил 2,5%. Доля этих кредитов в активах банковского сектора за 2015 год увеличилась с 38,0 до 40,1%. Задолженность по кредитам физическим лицам за 2015 год снизилась на 5,7% (в 2014 году зафиксирован прирост на 13,8%), до 10,7 трлн. рублей. Доля этих кредитов в активах банковского сектора на 1.01.2016 составила 12,9%. Валютная переоценка отразилась

на темпах прироста розничных кредитов незначительно. Кредитование физических лиц снижалось главным образом за счет сокращения необеспеченного потребительского кредитования.

Объем задолженности по ипотечным жилищным кредитам (ИЖК)

за 2015 год увеличился на 12,9%, до 4,0 трлн. рублей. По-прежнему, доминирует задолженность по кредитам в рублях – 3,9 трлн. рублей (их удельный вес в общем объеме ИЖК – 96,7%). За 2015 г. год было предоставлено около 700 тыс. ипотечных кредитов (за 2014 год – 1 млн. 13 тыс.).

Отмечается [1], что в настоящее время происходит бурный рост финтехкомпаний. Это связано, прежде всего, с бурным ростом количества вычислительных устройств, используемых как домохозяйствами, так и предприятиями. Ожидается, что к 2020г. IP-адреса будут у 50 млрд. вычислительных устройств. Данные обстоятельства, определили возможность и необходимость развития рынка финтехуслуг. С другой стороны развитие рынка вычислительной техники, появление новых гаджетов, включая специализированные устройства, обеспечивающие осуществление финансовых операций, в частности, расчетов, непосредственно влияет на деятельность финтехкомпаний.

В настоящее время специалисты оценивают объем рынка финтехуслуг так: 1500 финтехкомпаний. Считается, что финтехкомпании действуют в 54 странах мира (большинство - в Нью-Йорке, Лондоне, Сингапуре, Тель-Авиве). Суммарные инвестиции в этот рынок составили около 26 млрд. долларов США.

Как правило, финтехкомпании работают независимо от традиционных финансовых и кредитных институтов, но активно конкурируют и сотрудничают с ними (крупные зарубежные и российские банки охотно покупают финтехкомпании).

Специалисты [4] выделяют следующие основные направления конкуренции между традиционными финансовыми институтами и финтехкомпаниями:

1. Взаимодействие с клиентом (каналы контактов). Сейчас все больше клиентов банков предпочитают осуществлять хотя бы часть финансовых операций с помощью интернета. Соответственно, финансовые компании, включая традиционные банки, предлагают электронные каналы обслуживания. Например, банк «Тинькофф» можно считать полностью цифровым банком (нет традиционных банковских отделений). Следует отметить, что клиенты часто пользуются услугами сразу нескольких финтехкомпаний, т.е. рынок финтеха развивается в условиях реальной конкуренции. В частности, возникают т.н. агрегаторы и интеграторы, которые объединяют несколько финтехкомпаний, предоставляя их услуги своим клиентам.

2. Финансовые продукты. Большинство финтехкомпаний пытаются предложить клиентам какой-либо традиционный финансовый продукт (например, открыть счет и т.п.), но дешевле, удобнее по использованию по сравнению с традиционными финансовыми компаниями. Некоторые финтехкомпании позиционируют себя как сервисное дополнение к традиционным финансовым услугам. Есть финтехкомпании, которые предлагают практически любые банковские и страховые продукты.

3. Инфраструктура. Финтехкомпании существенно облегчают осуществление платежей и переводов, процесс подачи финансовой отчетности, комплаенс и другое. Новые инфраструктурные решения могут радикально изменить весь финансовый рынок, повлиять на деятельность, существование традиционных банков и страховых компаний (технология блокчейн [2]).

Классические банки адаптируются к новым условиям:

1. Осуществляется совершенствование цифровых каналов связи с клиентами.

2. Отдельные банки организуют инкубаторы, «песочницы» для собственного финтеха, создают фонды для приобретения существующих финтехкомпаний.

3. Некоторые банки разрабатывают собственные финтехрешения и используют их одновременно с услугами внешних финтехкомпаний.

4. Многие банки, финансовые компании меняют собственную структуру, используют отдельные модули, что позволяет продуктовым подразделениям, бэк-офису быстрее реагировать на новые цифровые технологии.

В этих условиях традиционное потребительское кредитование, в частности, беззалоговое, приобретает новые возможности. Для того, чтобы иметь возможность оценить соответствующие перспективы, следует напомнить основные этапы данного вида кредитования:

1. Использование скоринговой карты. При потребительском кредитовании банки применяют скоринговую карту, которая позволяет собрать ту информацию о клиенте, которая важна для оценки его кредитоспособности (регулярный доход, имеющиеся активы и т.п.)

2. Расчет суммы баллов по скоринговой карте, определяющей текущую кредитоспособность потенциального заемщика.

3. Сравнение итоговой суммы баллов потенциального заемщика с пороговым значением и принятие решения о выдаче кредита или о отказе.

По мнению автора, Интернет, существующие финтехнологии (включая блок-чейн) предоставляют следующие возможности при беззалоговом потребительском кредитовании:

1. Оперативная адаптация скоринговой карты. Для каждого клиента, в зависимости от его некоторых, наиболее важных характеристик может быть предложена своя скоринговая карта (свой список вопросов). Это возможно в связи с использованием базы данных уже выданных кредитов и ее статистической обработки (биг дейта).

2. Оперативная проверка некоторых (всех) данных потенциального заемщика. Оперативный доступ в официальные базы данных, социальные сети предоставляют такую возможность. Кроме этого, есть возможность быстрого сканирования документов клиента, что позволяет получить дополнительную информацию, формировать базу данных клиентов. Это должно позволить более точно оценивать текущую кредитоспособность клиентов.

3. Оперативное принятие решения о предоставлении кредита или об отказе. Пункты 1 и 2 показывают, что решение может быть принято в течение нескольких секунд (минут) после введения в вычислительную систему всех данных клиента.

4. Оперативное зачисление денежных средств на счет заемщика, в случае одобрения кредита.

Учитывая возможности современных вычислительных устройств, гаджетов весь процесс анализа клиента и предоставления денежных средств может осуществляться в месте нахождения клиента (экономия его времени, ресурсов кредитора). Одновременно расширяется диапазон характеристик потребительского кредита (объем, сроки, назначение), что позволит банку увеличить объем продаж, точнее оценивать кредитоспособность потенциального заемщика.

Если же использовать технологию блок-чейн, то это позволит поддерживать хороший уровень экономической безопасности базы данных банка.

Однако, следует учитывать, что увеличение количества заемщиков, как правило, приводит к пропорциональному росту объема просроченной задолженности.

Поэтому российские банки, использующие финтех или планирующие его использовать должны оценивать рост рисков финансовых потерь, учитывать новые риски, возникающие в связи с использованием сети Интернет, современных гаджетов.

Литература

1. «Ведомости ФОРУМ2 – приложение к газете «Ведомости». Свидетельство о регистрации ПИ №ФС77-63877 от 25 декабря 2015г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). 2017г.

2. Информационное агентство ТАСС: Экономика и бизнес [Электронный ресурс]. Электрон. дан. [М., 2016.]. Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/1572656>

3. Официальный сайт Банка России[Электронный ресурс]. Электрон. дан. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

4. Global FinTech Report March 2016. Официальный сайт Прайс Уотерхаус Куперс [Электронный ресурс]. Электрон. Дан. Режим доступа: <http://www.pwc.com/fintechreport>

Найденова Т.А., Швецова И.Н.

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

В научной литературе дефиниция «бюджетная политика» используется авторами, однако она до сих пор не приобрела статуса категории. Более того, законодательные акты, в частности, Бюджетный кодекс РФ, законы о федеральном бюджете, бюджетах субъектов РФ, нормативные правовые акты органов местного самоуправления не содержат однозначного определения данного термина. Поэтому возникает необходимость углубленной разработки теоретико-методологических и прикладных аспектов обоснования современной бюджетной политики и ее региональной составляющей, установления ее содержания и структуры, принципов формирования, стратегий и инструментов реализации.

По своей экономической сущности бюджетная политика – это общественно-экономическая категория, выражающая общественно-экономические отношения в процессе производства и потребления общественных благ и услуг, регулирования общественных и экономических процессов.

Сущность бюджетной политики раскрывается в ее функциях, зависящих от сферы ее реализации.

Фискальная функция нацелена на обеспечение поступления доходов в бюджетную систему. Посредством данной функции реализуется главное предназначение бюджетной политики – формирование финансовых ресурсов государства, необходимых для выполнения государственных программ.

Регулирующая функция проявляется в создании благоприятных условий для повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности региона через оказание поддержки из бюджета тем видам экономической деятельности, которые приоритетны для данного этапа развития, отдельным субъектам хозяйствования. В сфере межбюджетных отношений она направлена на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ через такие инструменты, как дотации, субвенции, субсидии, иные межбюджетные трансферты.

Стимулирующая функция заключается в стимулировании контрциклических мер, позволяющих сгладить негативное воздействие конъюнктурных (краткосрочных) факторов, а также в создании условий для устойчивого долгосрочного экономического роста).

Социальная функция - обеспечение равного доступа всем гражданам страны к гарантированному уровню социальных услуг.

Воспроизводственная функция предусматривает выделение бюджетных ассигнований конкретным бюджетополучателям на финансирование государственных и муниципальных услуг в соответствии с государственным заданием.

Стабилизационная функция сформулирована в первой половине XX века Р. Масгрейв. Бюджетная политика – это средство обеспечения высокой занятости, разумного уровня цен и соответствующего уровня экономического роста с учетом влияния на торговый и платежный балансы. [6, с. 21]

Исследование сущности и содержания бюджетной политики позволило выделить несколько научных подходов к ее толкованию: традиционный, функционально-целевой, институциональный.

Сторонники традиционного подхода считают возможным увеличить спрос только за счет роста государственных расходов. Данный подход представлен в работах Э.Абеля, Б. Бернанке, Дж.Ю.Стиглица. Они не используют термин «бюджетная политика», ограничиваются только дефиницией «фискальная политика».

Э.Абель и Б. Бернанке рассматривают фискальную политику с точки зрения индивидуального потребителя. Индивидуальный потребитель финансирует правительство. Правительство формирует фискальную политику. Фискальная политика определяется как решения правительства о том, сколько ему тратить, на что тратить и как финансировать правительственные мероприятия для роста полезности индивидуального потребителя [1, с.709, 718].

Дж.Ю.Стиглиц рассматривает фискальную политику как инструмент для общественного производства общественных товаров. Главная задача фискальной политики выбрать такие инструменты, чтобы чистые потери от государственного регулирования были минимальны. [9]

Представителями функционально-целевого подхода выступают А.М.Годин, В.П.Горегляд, И.В.Подпорина. Они определяют бюджетную политику как целенаправленную деятельность государства по определению основных задач и количественных параметров формирования доходов и расходов бюджета, управления государственным долгом. [4, с.530]

В.М.Родионова трактует бюджетную политику как целенаправленную деятельность органов государственной власти и местного самоуправления по разработке и осуществлению мер, направленных на более полное и эффективное использование бюджета в общественном воспроизводстве [8, с. 69]

Г.Б. Поляк выделяет финансово-бюджетную политику как совокупность действий и мероприятий, проводимых органами власти по использованию финансовых отношений для выполнения ими своих функций и управлению бюджетной системой [2, с. 96].

Сферу бюджетных отношений рассматривает в своем исследовании «Генезис методологии распределительных отношений в механизме формирования региональных финансов» Н.Н. Гапоненко [3], определяя бюджетную политику как комплексную, самостоятельную организационно-финансовую категорию управления, имеющую субъекты и объект.

Институциональный подход представлен в работах А.Н.Козырина. По его мнению, бюджетная политика представляет собой деятельность участников бюджетного процесса, осуществляемую в строгом соответствии с нормами бюджетного права и опирающуюся на достижения науки, в том числе финансовой и финансово-правовой науки, разделом которой является наука бюджетного права. Автор подчеркивает, что бюджетная политика – это целенаправленная деятельность участников бюджетного процесса по созданию оптимального механизма бюджетного регулирования [5, с. 412-437].

Таким образом, экономическая теория сформировала систему взглядов на определение термина «бюджетная политика», исследование позволило констатировать, что бюджетная политика явление сложное, многофункциональное

По-видимому, доктринальное определение дефиниции «бюджетная политика» должно синтезировать основные методологические положения названных подходов, а, именно:

1) бюджетная политика – это деятельность государства по определению основных целей, задач и количественных параметров формирования доходов и расходов бюджета;

2) бюджетная политика – это совокупность решений органов законодательной и исполнительной власти в сфере бюджетных отношений;

3) бюджетная политика – это деятельность участников бюджетного процесса по созданию оптимального механизма бюджетного регулирования;

4) бюджетная политика направлена на решение стратегических задач.

5) бюджетная политика – инструмент макроэкономического регулирования.

Учитывая данные методологические положения предложено определение бюджетной политики. Бюджетная политика – это инструмент макроэкономического регулирования государством бюджетных отношений в рамках основных целей и задач социально-экономической политики государства, целенаправленная, научно обоснованная деятельность государственных органов и органов местного самоуправления по определению форм, методов и количественных параметров формирования доходов и расходов бюджета, по обеспечению устойчивости бюджетов бюджетной системы через установление оптимальных соотношений доходов и расходов бюджетов, обеспечивающих достижение стратегических индикаторов социально-экономического развития страны.

Обобщая систематизированные автором подходы к содержанию и сущности бюджетной политики, можно сделать вывод, что исследования в основном нацелены на рассмотрение бюджетной политики государства в целом. Региональный аспект бюджетной политики остается за рамками исследований. Вместе с тем, региональная составляющая бюджетной политики оказывает существенное влияние на социально-экономическое положение страны, поскольку именно на региональном уровне создается добавленная стоимость.

При определении сущности и содержания социально-экономического феномена – региональная бюджетная политика – автором использована методология Парето эффективного состояния бюджетной системы. С этих позиций для раскрытия содержания эффективной региональной бюджетной политики использован критерий оптимума Парето, в соответствии с которым бюджетная политика будет прогрессировать в том случае, если улучшится положение хотя бы одного из ее элементов при не ухудшении положения всех остальных. В авторской трактовке Парето эффективная региональная бюджетная политика – это равновесная система отношений, **имеющая основной целью обеспечение долгосрочной устойчивости бюджетной системы формирующаяся на основе достижения компромисса социально-экономических интересов институционализированных субъектов (государства, частного бизнеса и населения), определяющая получение общественно значимых результатов** (уровень бюджетной обеспеченности региона; уровень и качество жизни населения региона).

Данное определение позволило выявить следующие основные концептуальные положения:

1) региональная бюджетная политика – это вид региональной экономической политики, субъектами которой выступают региональный и местный уровни власти, осуществляющие вложение средств в форме бюджетных ассигнований и обеспечивающие их целевое назначение, а, следовательно, способствующие развитию расширенного воспроизводства;

2) региональная бюджетная политика тесно связана со стратегией развития региона, обслуживает ее, способствует достижению тактических и стратегических целей региональных органов власти по обеспечению поступательного развития территории;

3) основной целью региональной бюджетной политики выступает обеспечение долгосрочной устойчивости бюджетной системы;

4) общественно значимыми результатами региональной бюджетной политики выступают:

– создание условий для обеспечения сбалансированности бюджетной системы как способа повышения конкурентоспособности региона и обеспечения бюджетными ресурсами его социально-экономического развития, активизации бюджетных процессов;

– оптимизация структуры расходов республиканского бюджета;

– развитие программно-целевых методов управления;

– повышение доступности и качества предоставления государственных и муниципальных услуг;

- повышение качества и уровня жизни населения;
- повышение уровня бюджетной обеспеченности региона.

Учитывая важность основных концептуальных положений, представляется необходимым легализовать понятие бюджетной политики, закрепив соответствующее определение в ст. 6 БК РФ, а региональной бюджетной политики в законах субъектов РФ о бюджетной системе и бюджетном процессе в субъекте РФ.

Литература

1. Абель, Э, Бернанке, Б. Макроэкономика. 5-е изд. [Текст] / Э. Абель, Б.Бернанке.– СПб: Питер, 2012. – 768 с. – (Серия «Классика МВА»).
2. Бюджетная система России [Текст]: Учебник для вузов /под ред. проф. Г.Б.Поляка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 550 с.
3. Гапоненко, Н.Н. Генезис методологии распределительных отношений в механизме формирования региональных финансов [Текст] / Н.Н.Гапоненко // Предпринимательство. – 2006. – № 4. – С. 17-24
4. Годин, А.М., Горегляд, В.П., Подпорина, И.В. Бюджетная система Российской Федерации [Текст]: Учебник: – 7 изд., перераб. и доп. / А.М.Годин, В.П.Горегляд, И.В. Подпорина. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2000. – 628 с.
5. Козырин, А.Н. Понятие, предмет и система бюджетного права // Административное и финансовое право. Ежегодник Центра публично-правовых исследований [Текст] / А.Н.Козырин. – М.: Центр публично-правовых исследований. – Курск, 2006. – 499 с.
6. Масгрейв, Р.А., Масгрейв, П.Б. Государственные финансы: теория и практика / Пер. с англ. [Текст] / Р.А. Масгрейв, П.Б. Масгрейв. – М.: Бизнес Атлас, 2009. – 549 с.
7. Швецова И.Н., Найденова Т.А. Актуальные проблемы государственных и муниципальных финансов. Сыктывкар, Издательство Сыктывкарского университета им.Питирима Сорокина. 2016. – 145 с.
8. Родионова, В.М. О бюджетной политике и межбюджетных отношениях в субъектах Российской Федерации [Текст] / В.М.Родионова // Финансы. – 2008. – № 7. – С. 67-74.
9. Стиглиц, Дж.Ю. Экономика государственного сектора. / Пер. с англ. [Текст] / Дж.Ю.Стиглиц. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА – М, 1997. –720 с.

Новиков А.И., Старикова Т.В.

ВЛИЯНИЕ АЛЛОКАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ РАЗНОУРОВНЕВЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В СИСТЕМЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В 2016 году было принято решение относительно возврата к трехлетнему бюджетному планированию, но при этом наблюдается тенденция смещения сроков внесения проектов бюджета в Государственную Думу, с августа-сентября в 2009 году на октябрь в 2015 и 2016 годах [1].

Сроки бюджетного процесса всегда определяются исходя из необходимости поиска баланса соблюдения принципов своевременности планирования и точности прогнозирования. В США по закону срок внесения проекта федерального бюджета в парламент – первый понедельник февраля, а финансовый год начинается с октября, то есть проект вносится за 8 месяцев до планируемого периода.

В 2016 и 2017 годах бюджет в РФ – дефицитный. В случае дефицита принципиальное значение имеет общая сбалансированность бюджетной системы. В.К. Сенчагов, А.И. Татаркин и др. считают необходимым установление порога экономической безопасности, для чего они выделяют 7 зон. По состоянию на 01.01.2017 г. в России наблюдается дефицит бюджетов в большинстве субъектов РФ, более 2 трлн руб. Поэтому в этих условиях важно отслеживать динамику показателей финансовой устойчивости [2].

На уровне федерального бюджета долговая нагрузка в 2015 г. составила 71,3%, годовая сумма платежей по погашению долга – 11,8%, или 3,3% от общего объема расходов бюджета [3, 142].

Анализ показателей, характеризующих общественные финансы, показывает, что 14 субъектов Российской Федерации находятся в кризисной зоне, среди них Ивановская область, республика Мордовия и др.

На Московском финансовом форуме (23 сентября 2016 г.) была организована своеобразная публичная площадка для профессиональной дискуссии о проблемах экономической политики, общественных финансов и сфер регулирования в рамках полномочий Минфина России, особое внимание было уделено экономической политике на уровне регионов России. Губернатор Владимирской области С.Ю. Орлова подняла ряд актуальных вопросов относительно управленческих аспектов в сфере межбюджетных отношений. Она заявила: «Сбалансированность бюджетов регионов во многом зависит от межбюджетных отношений с Российской Федерацией, которые, в свою очередь, базируются на

экономическом потенциале территорий. В связи с этим администрация Владимирской области делает все возможное для увеличения объемов производства и роста валового регионального продукта».

В свете поставленных задач Губернатором Владимирской области нами предлагается использование теории аллокации в бюджетном процессе и системе формирования межбюджетных отношений. Работа по бюджетному планированию предполагает анализ бюджетного наполнения. Учитывая налоговую составляющую формирования доходной части бюджета, остановимся на практике налогового планирования через призму аллокации.

В литературе недостаточно полно раскрыты теория аллокации ресурсов и алгоритмы аллокационного процесса с бюджетными процессами в системе межбюджетных отношений. Обычно не ставится задача связать пространственный фактор с финансово-бюджетной системой региона или использовать аллокацию как феномен экономики.

В отличие от общепринятых подходов, мы считаем, что в условиях кризисных ситуаций в экономике аллокативный подход к формированию межбюджетных отношений имеет перспективу, особенно при решении определенного круга задач – программ антикризисного развития. Отсюда одна из целей настоящей статьи – показать аллокацию ресурсов как процесс перетока капиталов из финансового сектора в реальную экономику и использование аллокационного механизма в бюджетном процессе. Данный подход позволяет показать роль аллокационного процесса в системе межбюджетных отношений, в том числе в решении задач использования инструментов индикативного планирования, выявления и снятия барьеров по перетоку капитала.

Анализ специальной литературы и нормативных и законодательных актов позволил установить несовершенство механизма вертикального выравнивания при формировании межбюджетных отношений между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Российской Федерации [4, 276-284].

Так, с 2009 по 2015 годы соотношение доходов федерального и региональных бюджетов изменилось в пользу федерального бюджета и в настоящее время составляет, соответственно, 45% и 55%, а в 2009 году было 55% и 45%. Это связано не только с изменением налогового законодательства, но и значительным увеличением новых социально значимых расходных обязательств региональных бюджетов, а также общим ухудшением экономической конъюнктуры.

В настоящее время на федеральном уровне не проводится мониторинг соотношения расходных обязательств федерального и консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации и доходных источников, необходимых для их исполнения. Пропорция такого соотношения также не закреплена в Бюджетном кодексе Российской Федерации.

В настоящее время методика межбюджетных отношений формируется только на основе расчета индекса бюджетной обеспеченности, рассчитываемого на основе индекса налогового потенциала (ИНП) и индекса бюджетных расходов (ИБР): осуществляется только горизонтальное выравнивание бюджетной обеспеченности регионов в рамках заданного объема дотаций и критерия выравнивания расчетной бюджетной обеспеченности.

В условиях кризисных явлений в стране наблюдается снижение общего объема дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации в условиях замедления экономического развития и значительного роста социальных расходных обязательств.

Распределение дотаций, предоставляемых для финансового обеспечения исполнения расходных обязательств субъектов Российской Федерации при недостатке собственных доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, должна осуществляться в соответствии с методикой, утверждаемой Правительством Российской Федерации. В настоящее время такая методика отсутствует, что не позволяет реально оценить ситуацию со сбалансированностью (несбалансированностью) бюджетов регионов, включая местные бюджеты.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что аллокативный подход с точки зрения методического обеспечения должен способствовать вертикальному выравниванию, а именно распределению ресурсов консолидированного бюджета РФ пропорционально объему расходных обязательств федерального уровня власти, субъектов РФ и муниципальных образований.

Литература

1. Бюджетный кодекс РФ: ФЗ от 31.07.1998 г., № 145-ФЗ (в ред. от 29.12.2015 г.).
2. Рекомендации по проведению субъектами РФ ответственной заемной/долговой политики от 18.12.2015. [Электронный ресурс] URL: <http://urlid.ru/agzi> (Дата обращения: 20.12.2016 г.).
3. Иванов П.А. Выявление критических зон общественных финансов разноразмерных территориальных образований в контексте обеспечения национальной безопасности Российской Федерации [Текст] // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. Вып. 7. – С. 142.

4. Новиков А.И., Шумков А.С. Возможные направления выстраивания асимметричной модели межбюджетных отношений (на примере муниципалитетов Московской области) [Текст] // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики: сб. науч. трудов / под общ. ред. Б.Д. Бабаева и Е.Е. Николаевой. – Иваново: Иван. гос. ун-т, 2014. – Вып. 7 (23). – С. 276-284.

Панаедова Г.И., Панаедов И.Г.

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОГО И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СЕКТОРА МАКРОРЕГИОНА (НА МАТЕРИАЛАХ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

В современных условиях все более возрастает роль банковского сектора как стабилизатора и гаранта денежно-кредитных отношений, сектора обладающего значительными возможностями по оказанию реального содействия бизнесу российских компаний - внутри страны и за ее пределами. Результаты и характер деятельности банковской сферы во многом является одним из весомых оснований для формирования положительного имиджа бизнеса и экономико-финансового состояния страны. Залогом успешного функционирования сектора внешнеэкономической деятельности (ВЭД) России, является его эффективное банковское обслуживание, предполагающее и совокупность взаимодействий между банковскими системами различных государств, т.е. степень интеграции банковской системы в международные экономические отношения, что особенно важно для банковского обслуживания ВЭД. Отсюда возникает тесная корреляционная связь уровня развития банковского сектора и внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий.

Теоретическую базу исследования составили труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов и практических работников, внесших весомый вклад в развитие теории и практики расчетных отношений: М.П. Березиной, В. Заутера, А.М. Косога, Л.Н. Красавиной, Л.Л. Кроливецкой, Ю.И. Меликова, Ануреева С.В, Ю.С. Крупнова, О.И. Лаврушина. Однако, в научной литературе взаимодействие банковского и реального секторов экономики на региональном уровне не нашло должного отражения, поэтому в исследовании мы рассмотрим их взаимосвязи.

Информационную базу исследования составили законодательные акты, нормативные документы и статистические материалы Центрального банка РФ, публикации в периодической печати, материалы отчетности Росстата.

В настоящее время в улучшении банковского обслуживания ВЭД объективно заинтересованы все участники внешнеэкономических связей России: российские экспортеры, российские инвесторы и заемщики на внешнем рынке, международные финансово-промышленные группы с участием российского капитала, иностранные участники и другие. Однако, на современном этапе кредитные организации испытывают нехватку денежных ресурсов, собственно, благодаря которым, они и осуществляют свою операционную деятельность. Таким образом, можно выделить несколько основных причин замедления развития банковского сектора: 1. сокращение источников денежных ресурсов; 2. усиление банковского надзора со стороны мегарегулятора ЦБ РФ; 3. развитие небанковских кредитных организаций, «отнимающих» до 70 % малых клиентов.

Более того, состояние банковской системы зависит и от ее основного сегмента – регионального и во многом региональные банки выполняют стратегическую функцию в развитии реального сектора экономики, предоставляя широкий спектр банковских продуктов. Задача активизации банковского сектора с целью стимулирования внешнеэкономической деятельности промышленного сектора приобретает особую актуальность в условиях перехода от сырьевой к инновационной экономике, требующей роста конкурентоспособности отечественной продукции.

В процессе осуществления предприятиями внешнеторговой деятельности большая роль отводится банковскому обслуживанию экспортно - импортных операций, которое выражается в предоставлении большого спектра услуг предприятиям. Для России наиболее характерны следующие основные направления банковского участия в экспортно-импортных операциях предприятий: 1) осуществление расчетов по экспортно - импортным операциям; 2) осуществление валютного контроля; 3) предоставление услуг торгового финансирования.

Проведенный анализ банковского сектора Северо-Кавказского федерального округа выявил следующие особенности:

– наличие минимального количества банковских учреждений в макрорегионе по сравнению с другими федеральными округами РФ и функционирование на 01.01.2017 г. в СКФО 17 кредитных

организаций и 55 филиалов, из которых 4 - кредитные организации, головная организация которых находится в данном регионе и 51 кредитные организации, головная организация которых находится в других субъектах; [2, 182].

- сокращение числа кредитных организаций в округе за 2016 год с 20 до 17 (отзыв лицензий) и соответственно сокращение активов с 35 963,5 млн. руб. до 26 261,6 млн. руб.;

- низкий уровень обеспеченности банковскими услугами по сравнению с общероссийскими показателями;

- замедление темпов их роста основных показателей уровня развития банковского сектора по итогам последних лет. Так, совокупные банковские активы за 2015 г. выросли всего на 1 % и составили 78,4 трлн руб., в то время как в 2014 г. они выросли на 24 % и достигли 77,6 трлн руб. (91,6 % ВВП); [2, 183].

- замедление темпов роста кредитования населения: за 2015 г. объемы кредитования уменьшились на 16 %, в то время как за 2014 г. общий объем кредитов населению увеличился на 16 % (29 % в 2013 г.). Кредиты предприятиям и населению на 01.10.2015 составили 28 трлн руб., годом ранее – 33 трлн руб.;

- увеличение объемов депозитов населения за 2015 г. (к 2014 г.) на 22 %, за 2014 г. увеличение составило 10 % (19 % в 2013 г., 20 % в 2012-м) [9]. Общий объем депозитов на конец 2015 г. составил 21 трлн руб., а в 2014 г. – 17,77 трлн руб. (24,8 % ВВП). Таким образом, на фоне замедления роста банковского сектора наблюдается резкое сокращение объемов кредитования экономики при росте обязательств банков в виде депозитов физических лиц. Такая диспропорция опасна для банковского сектора [6, 8].

Рассматривая внешнеэкономическую деятельность в макрорегионе следует отметить, что она является приоритетным направлением политики государства, поскольку создает основы для обеспечения более высоких темпов развития экономики и формирования благоприятного инвестиционного климата. Современные процессы глобализации и интернационализации хозяйствования качественно изменили условия ВЭД, перенеся акцент на уровень региональных образований. Исследование позволило нам выявить, что на развитие ВЭД регионов Северного-Кавказского федерального округа влияют значимые факторы к которым можно отнести: институциональную среду, развитие банковской инфраструктуры, инвестиции и др.

Проведенный нами анализ ВЭД страны за последние годы выявил устойчивое снижение экспортной активности. Так, внешнеторговый оборот России снизился в 2014 году на 6,9 % (по сравнению с 2013 годом), и составил 804,7 млрд. долл. США, в том числе экспорт составил - 496,8 млрд. долл. (94,9% от 2013 года), импорт - 308,7 млрд. долл. (90,2% от 2013 года) [5, 68]. Динамика внешнеторговой деятельности по федеральным округам РФ показывает ее разнообразную динамику и структуру, однако используется она недостаточно. По данным Федеральной таможенной службы России в 2015 г. СКФО занимало последнее место среди всех федеральных округов по объему внешнеторгового оборота, а по темпам его роста опережало лишь Сибирский и Дальневосточный округа. Удельный вес округа во внешнеторговом обороте страны с зарубежными государствами составляет примерно 1%, при проживании в макрорегионе 6,6% населения РФ [5, 146].

Для стимулирования ВЭД региона необходимо систематическое проведение анализа его деятельности и своевременное принятие управленческих решений. В качестве основы анализа и оценки ВЭД регионов необходимо применение показателей открытости региональной экономике, уровня ее отраслевой и продуктовой специализации, а также оценки финансового потенциала региона [1,2,7].

Рассматривая кредитные возможности центральных и региональных банков СКФО следует отметить, что они остаются относительно небольшими по сравнению с потребностями экономики, а также по сравнению с величиной капитала в банковских системах развитых стран. В результате, это не позволяет банкам макрорегиона в полной мере удовлетворять спрос на ресурсы со стороны крупных заемщиков - предприятий занимающихся ВЭД, так как подавляющее большинство банков не способно выдать крупные кредиты и «длинные» кредиты. Кроме того, недостаточная по западным меркам величина российских банков не позволяет привлекать из-за рубежа средства на более выгодных условиях и в результате следует, что банковская система оказывает слабое влияние на экономику страны. Так, по данным Банка России, отношение выданных банками кредитов к ВВП на 2014 г. составляло 25,2 %. По этому показателю Россия в несколько раз отстает от стран с развитой рыночной экономикой и успешно развивающихся государств. Так, в Германии доля банковских кредитов в ВВП составляла 110 %, во Франции – 95 %, в Японии – 96 %, в Бразилии и Мексике – 29 и 27 %, в Венгрии и Чехии – 35 и 45 % соответственно.

В результате анализа были выявлены два главных компонента системы поддержки банковским сектором внешнеэкономической деятельности: внешние потоки банковской системы и внутренние ресурсы поддержки банковской системой внешнеэкономической деятельности. В силу ограниченности пространственных характеристик банковской системы региона и неограниченности временных параметров ее существования данную систему можно отнести к объектному типу.

Проведенный анализ позволил выделить следующие характерные черты взаимосвязей банковского сектора и внешнеэкономической деятельности в Северо-Кавказском регионе:

1. развитие активов банковского сектора обеспечивает рост импорто-ориентированных отраслей экономики региона;
2. внешняя экспансия на региональный рынок банковских услуг приводит к развитию экспортной деятельности региона;
3. анализ взаимодействия банковского сектора и внешнеэкономической деятельности выявил недостаточную поддержку ВЭД банковской системой.

Недостатки существующей банковской системы определяют необходимость ее преобразования в более динамичную, которая могла бы обеспечить рост накоплений и использование финансовых ресурсов в сфере внешнеэкономической деятельности. Значимость банковского сектора увеличивается на региональном уровне в силу необходимости адаптации локального банковского сектора к специфике регионального реального сектора. Тесная взаимосвязь развития банковского сектора и социально-экономического развития региона выражается в необходимости выявления связей экономических параметров системы и специфики банковского сектора. С другой стороны, задачи расширенного воспроизводства требуют экспансии региональной экономики на мировой рынок и для решения этой задачи необходимо оптимальное перераспределение финансовых ресурсов на региональном уровне.

Регулирование данных процессов требует выработки четких взаимосвязей параметров банковской системы, обеспечивающих стимулирование внешнеэкономической деятельности региона. Динамика эффективности функционирования банковского сектора характеризуется ростом или снижением параметров деловой активности: насыщенностью банковскими услугами, ростом показателя экспансии, индексом финансовой насыщенности региона, индексом развития сберегательного дела, долей кредитов в ВРП.

Литература

1. Ажлуни А.М., Петрова А.Н. Региональная банковская система России как аспект новой модели экономического роста // Регион: системы, экономика, управление. 2013. № 4. С. 51–57.
2. Количество действующих кредитных организаций и их филиалов // Статистический бюллетень Банка России. 2016. № 12 (283). С. 182-183.
3. Красавина Л.Н. Проблемы управления банковскими и корпоративными рисками. М.: Финансы и статистика, 2005.
4. Лаврушин О.И. Эволюция теории кредита и его использование в современной экономике : монография. М. : КНОРУС, 2016. 394 с.
5. Обзор банковского сектора российской федерации (интернет-версия). Аналитические показатели №170 декабрь 2016 года. С. 6. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1612.pdf
6. Панаедова Г.И. Микрофинансирование в глобальном мире: международный опыт и российские реалии // Финансы и кредит. 2007. №24 (264). С. 2-9.
7. Панаедова Г.И. К вопросу о формировании на российском рынке системы микрофинансирования // Финансы и кредит. 2009. №15 (351). С. 2-6.
8. Панаедова Г.И. Опыт сельского кооперативного кредитования США // Финансы и кредит. 2007. № 40 (280). С. 52-62.
9. Панаедова Г.И. Международный опыт и инфраструктура предоставления финансовых услуг малому бизнесу региона // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2008. № 3 (7). С. 26-31.
10. Панаедова Г.И. Основные тенденции развития кредитной кооперации в зарубежных странах // Финансы и кредит. 2005. № 34 (202). С. 71-74.

Соколинская Н.Э.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ФОРМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПО КРЕДИТУ

В условиях необходимости расширения кредитования и развития инновационной сферы народного хозяйства России встает вопрос о поиске новых форм обеспечения кредита, которые удо-

влетворяли бы с одной стороны всем требованиям к залого, а с другой стороны позволили бы малому и среднему бизнесу получить доступ к кредитованию для развития новых инновационных процессов и производств.

Опыт зарубежных стран подтверждает эффективность этих мероприятий. В основных развивающихся странах активно используется этот инструмент залога. Так, например выдают кредиты под залог интеллектуальной собственности в США не только банки (24% от всех кредитов под залог интеллектуальной собственности)¹⁴, но и инвестиционные фонды (45%), кредитные саморегулирующиеся организации. В Японии за 5 лет (1995-2000гг) сумма таких залогов по кредитам составила 1 трил. Иен, в Германии только земельным банком Рейнланд-Пфальц с 2008 г. по 2012 г. было осуществлено около 40 подобных операций объемом в 140 млн. евро.

Естественно, что любой банк не может работать со всем многообразием интеллектуальной собственности.

Это связано с тем, что методы оценки этих объектов и влияние на них отдельных факторов значительно разнятся между собой и требуют различного подхода. Кроме того не каждый банк может позволить себя нанять соответствующих экспертов для оценки подобного залога.

Как известно залоговый механизм включает в себя :

1. Субъекты и объекты залоговых отношений.
2. Выбор предмета залога.
3. Оценка залога.
4. Составление и исполнение договора залога (обременение).
5. Порядок обращения взыскания на заложенное имущество.

1).Поэтому, чтобы выбрать соответствующий объект интеллектуальной собственности в качестве залога, каждый банк должен определить, исходя из своей кредитной политики и потенциального кредитного портфеля, тех **кредитующихся субъектов малого или среднего бизнеса**, которые могут предоставить залог интеллектуальной собственности. Зачастую бывает очень сложно доказать, что данный объект относится к объекту интеллектуальной собственности. Банки должны соблюдать осторожность в этом отношении и работать только с проверенными клиентами. Следовательно по пункту 1. необходим выбор субъекта и доказанного объекта интеллектуальной собственности исходя из интересов банка и его клиента на основании кредитной политики и потенциального кредитного портфеля кредитной организации.

Кроме того каждой кредитной организации необходимо сделать классификацию видов интеллектуальной собственности, которые он будет принимать в обеспечение кредитов, исходя из применяемых методов оценки их стоимости и отдельных нефинансовых факторов, например:

- авторские и иные произведения науки, литературы, искусства и объекты смежных прав
- программы для ЭВМ, базы данных
- патенты на изобретения, товарные знаки
- права ноу-хау
- промышленные образцы
- инновационные технологии

И наконец, самой главной особенностью объектов залога интеллектуальной собственности состоит в том, что их больше чем обычно: Банк-кредитор (залогодержатель); Заемщик (юридическое или физическое лицо); Залогодатель (заемщик или третье лицо);Органы государственной регистрации (например,регистрация патента или прав на интеллектуальную собственность).

2). **Выбор предмета залога** базируется на известных факторах и требованиях к предметам залога по кредитам. Это такие требования как

приемлемость и достаточность залога, подтвержденное право собственности на интеллектуальную собственность, право владения или пользования залогом, ликвидность интеллектуальной собственности, ее денежная оценка, возможная сфера использования, доказательство эффективности использования интеллектуальной собственности и доступность контроля со стороны кредитующего банка.

И тут кредитующий банк ожидает множество неожиданностей и препятствий не только со стороны отсутствующего законодательства в этом отношении, но и зачастую невозможность отнести

¹⁴ Здесь и далее данные информационной системы Блумберг

предложенный клиентом залог к интеллектуальной собственности. Так, например Постановление ФАС Московского округа от 22.06.2009 КА-А40/5426-09 по делу N А40-41784/08-98-123 - Суд пришел к выводу, что логотип организации не является нематериальным активом, и указал следующее. Логотип - это не зарегистрированное в патентном ведомстве РФ оригинальное начертание полного или сокращенного наименования фирмы (услуг или группы товаров данной фирмы), которое специально разрабатывается с целью привлечения внимания к фирме, ее товарам и услугам. Затраты на его разработку учитываются в составе расходов при налогообложении прибыли (пп. 28 п. 1 ст. 264 НК РФ). Следовательно, нельзя брать указанный объект в залог при кредитовании. В то же время это достаточно спорный вопрос до сих пор не решенный законодательством: «Имеет ли право Логотип считаться объектом интеллектуальной собственности?» Например, если мы возьмем такой известный Логотип как у Сбербанка РФ. Можно ли его использовать как объект залога? Разум говорит – да, законодательство говорит- нет.

В настоящее время имеющееся законодательство носит ограниченный характер. Это Федеральный закон Российской Федерации от 02.08.2009 № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной собственности», Указ Президента Российской Федерации от 22.07.1998 № 863 «О государственной политике по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности и объектов интеллектуальной собственности в сфере науки и технологий», Постановление Правительства Российской Федерации от 02.09.1999 №982 «Об использовании результатов научно-технической деятельности», Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30.11.2001 № 1607-р «Об основных направлениях реализации государственной политики по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности». Все это не дает возможности банкам воспользоваться правом кредитования объектов интеллектуальной собственности.

Также существуют проблемы в противоречивом законодательстве по таким статьям, связанным с ответственностью залогодателей интеллектуальной собственности как авторское и смежное право (ст. 146 Уголовного Кодекса); изобретательское и патентное право (ст. 147 УК); товарные знаки и знаки обслуживания, информация о товаре (ст. 180 УК); права потребителей на достоверную информацию (ст. 182 УК); ноу - хау, охраняемое в режиме коммерческой тайны (ст. 183 УК).

Так, практика показала, что наиболее часто встречающимися нарушениями в области применения интеллектуальной собственности являются нарушения Гражданского кодекса (ст.1252 Защита исключительных прав, ст.15151 Ответственность за незаконное использование товарного знака, ст. 1519 Исключительное право на наименование места происхождения товара), нарушения Уголовного Кодекса (ст.146 Нарушение авторских и смежных прав, ст.147 Нарушение изобретательских и патентных прав , ст.180 Незаконное использование средств индивидуализации товаров (работ, услуг)) и другие.

Таким образом, при выборе предмета залога в виде интеллектуальной собственности банкам следует преодолеть или совместно с юристами исправить неактуальность и отсутствие отдельных правовых норм; неопределенность ряда признаков, соответствующих отнесению объекта к объекту интеллектуальной собственности; пробелы в возможностях охраны или предупреждения незаконного использования объектов залога и невозможность привлечения к ответственности юридических лиц.

3) Еще сложнее **вопрос об оценке залога в виде интеллектуальной собственности**. После того как банк выбрал и отобразил в своих внутренних документах и кредитной политике с какими видами залога он будет работать, встает вопрос о ее оценке. Особенностью оценки интеллектуальной собственности является ее неоднозначность и множественность компонентов.

Действительно, например, если банк будет оценивать бренд фирмы заемщика, то нужно будет оценить функции идентификации, конкурентоспособности, доверия, психологической функции, функции полезности, добавленной стоимости от потребителя, ликвидности интеллектуальной собственности. Дополнительно при оценке бренда нужно учитывать перспективу развития бренда по отдельным направлениям в разрезе модели управления брендом, сочетании каналов и средств, областей внимания и товарной категории по отдельным этапам развития каждого направления и самой сути бренда. При оценке торговой марки важным показателем является оценка дифференциации от товаров конкурентов кредитующегося клиента банка, лояльность к марке, осведомленность о ней, воспринимаемое качество, т.е. основными показателями оценки должны быть:

- мера известности;
- степень лидерства;
- мера лояльности (индивидуальность и ассоциации);

- рыночные показатели (рыночная цена, доля рынка);
- качество маркетинговых коммуникаций;
- показатели характеристик товара (качество товара, цена товара) .

Если кредитная организация оценивает товарный знак как объект залога следует учитывать качество и возможность юридической защиты. При оценке нематериального актива акцент делается на принадлежности объекта к нематериальному активу и к объекту интеллектуальной собственности.

При оценке технических инноваций должны учитываться такие показатели как интенсивность исследований и разработок, производство добавочной стоимости, плотность высоких технологий, концентрация научных работников, производственные возможности, высшее образование производителей, активность патентования.

Уже из приведенных примеров видно, что кредитные учреждения не владеют многими данными и не являются экспертами для проведения таких разнообразных оценок. Это подтверждает наше предложение, что банки прежде чем использовать интеллектуальную собственность как залог, сначала должны составить классификацию тех объектов интеллектуальной собственности, оценкой которых они владеют.

В настоящее время сложилось два направления оценки объектов интеллектуальной собственности. Одно связано с оценкой объектов интеллектуальной собственности как товара (например, компьютерная программа предприятия), другое – оценка объектов интеллектуальной собственности как нематериальные активы. При этом используются типичные методы оценки: затратный (методы исходных затрат, восстановительной стоимости, замещения), сравнительный (что является затруднительным в случае оценки ноу-хау) и доходный (методы преимущества в прибыли; преимущества в расходах; метод дисконтирования денежных потоков (одновременного учета преимущества в прибыли и в расходах).

Однако, использование этих методов не дает нужных результатов, потому что не дает представления об эффективности использования интеллектуальной собственности, что является необходимым показателем для оценки залога при кредитовании. Это важно для оценки ликвидности такого залога в случае его реализации.

Показателями эффективности могут служить такие показатели как валовая прибыль от реализации продукции, произведенной с участием нематериальных активов, рентабельность продукции, полученной с использованием объекта интеллектуальной собственности, рентабельность интеллектуальных активов, их отдача, емкость интеллектуальных активов, вооруженность предприятия нематериальными активами, повышение производительности труда за счет использования интеллектуальных активов и другие.

Факторами, препятствующими правильной оценке интеллектуальной собственности как объектов залога при кредитовании служат сложность их оценки в настоящем и будущем времени, отсутствие единого подхода и методик по оценке отдельных видов объектов интеллектуальной собственности и поэтому отсутствие заинтересованности у банков брать в залог объектов интеллектуальной собственности при кредитовании.

4) Составление и исполнение договора залога интеллектуальной собственности при кредитовании также затруднено. В отличие от обычного договора залога в нем необходимо давать более подробную информацию о владельце патента, а также давать подробнейшую характеристику объекта залога и указывать основания приобретения прав на залог (например, на патент) в случае невыполнения обязательств по кредитному договору залогодателем или правообладателем патента, указание на территорию, где действуют эти права (на патент).

Если банк все-таки оформляет договор залога, то ему необходимо разработать рациональные системы документооборота, определить лиц, ответственных за сохранность объектов на кредитующемся предприятии и их правильный учет. Также утвердить порядок проведения переоценки, метод переоценки, а также способ начисления амортизации объектов интеллектуальной собственности в течении всего срока кредита на внебалансовых счетах учета залога в банке. Это должно быть предусмотрено в Учетной политике кредитной организации. Все операции должны оформляться внутри-банковскими оправдательными документами и отчетами.

При этом если залогодатель имеет хорошие производственные показатели и погасит кредит в срок, то у кредитной организации может не возникнуть никаких проблем. Проблемы начинаются с непогашением кредита или очередного платежа по нему в срок.

5).Порядок обращения взыскания на заложенное имущество и его особенности до сих пор отсутствуют в нашем законодательстве. Поэтому взыскать интеллектуальную собственность, как показывает практика судов, практически невозможно. Но допустив такую возможность, мы сразу стал-

квиваемся с двусмысленностью ситуации для банка. Во-первых, он должен поставить этот объект себе на баланс, оформив его как приобретение и погасив таким образом сумму долга по безнадежному кредиту. Во-вторых, поставив объект на баланс банк нарушает требуемое Центральным банком РФ соотношение между денежными и материальными ресурсами. В-третьих, он никак не может использовать приобретенный залог в своем производственном процессе, а также выгодно реализовать объект интеллектуальной собственности (например, управляемый программный станок, который никому, кроме его производителя не нужен, или патент). В этом случае объект интеллектуальной собственности продолжает висеть на балансе банка и устаревать с каждым днем, приводя кредитную организацию к убытку.

Рекомендации:

1. Разработать подробную классификацию различных типов объектов интеллектуальной собственности для банков
2. Создать квалифицированные органы по регистрации залогов интеллектуальной собственности
3. Организовать подготовку специалистов по оценке различных типов подобных залогов
4. Разработать методы оценки стоимости различных типов объектов интеллектуальной собственности при их постановке на забалансовый учет в банке при заключении договора залога при кредитовании, учитывая влияние нефинансовых факторов
5. Регулятору обеспечить заинтересованность банковского сектора в принятии в залог объектов интеллектуальной собственности при кредитовании.

Литература

1. Приказ Минэкономразвития России от 10.06.2016 N 371 "Об утверждении Административного регламента предоставления Федеральной службой по интеллектуальной собственности государственной услуги по государственной регистрации распоряжения по договору исключительным правом на изобретение, полезную модель, промышленный образец, товарный знак, знак обслуживания, зарегистрированные топологию интегральной микросхемы, программу для электронных вычислительных машин, базу данных" (Зарегистрировано в Минюсте России 14.07.2016 N 42849)
2. КонсультантПлюс: Правовые новости. Специальный выпуск "Изменения положений Гражданского кодекса о правах на результаты интеллектуальной деятельности (Федеральный закон от 12.03.2014 N 35-ФЗ)"
3. "Правовая защита товарного знака и борьба с недобросовестной конкуренцией" (Никулина В.С.) ("Статут", 2015)
4. "Свобода договора: Сборник статей" (отв. ред. М.А. Рожкова) ("Статут", 2016)

Периодика:

5. Вопросы администрирования инновационных проектов (Олейник М.А.) ("Административное право и процесс", 2014, N 1)
6. Заключение договора о залоге исключительного права на объекты интеллектуальной собственности (Клишина И.В.) ("Имущественные отношения в Российской Федерации", 2013, N 4)
7. Институциональная среда интеллектуальной собственности (Чекмарева А.) ("ЭЖ-Юрист", 2016, N 25)
8. Развитие представлений об интеллектуальной собственности и формирование общественного правосознания (Савина В.) ("ИС. Авторское право и смежные права", 2016, N 5)
9. Совершенствование реализации обязательства правообладателя о залоге или равноценной гарантии при таможенной защите прав на объекты интеллектуальной собственности (Сорокин А.М.) ("Вестник Российской таможенной академии", 2015, N 4)

Талимова Л.А., Калкабаева Г.М.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ВОЗВРАТНОСТИ КРЕДИТОВ

В настоящее время в целях повышения качества кредитного портфеля банков второго уровня Республики Казахстан активно реализуются мероприятия по укреплению банковской системы, регулированию процесса кредитования, совершенствованию оценок кредитного риска. Намечившаяся положительная динамика большинства ключевых показателей, характеризующих роль банковского сектора в экономике, сопровождается увеличением кредитных рисков. Ухудшение условий кредитования, финансовых показателей заемщиков, снижение их реальных доходов, перекредитованность населения стали причиной роста просроченной задолженности по кредитам банков второго уровня.

Величина просроченной задолженности по кредитам банков второго уровня РК за период 2012-2016 гг. уменьшилась почти в 2 раза, с 1,9 трлн. тенге до 957 млрд. тенге [1]. Наибольшее влияние

оказало снижение объема просроченной задолженности по банковским кредитам юридических лиц за анализируемый период в 2,7 раза с 1,57 трлн. тенге до 580 млрд. тенге. В то же время объем просроченной задолженности по банковским кредитам физическим лицам увеличился на 53 до 377,6 млрд. тенге на конец октября 2016 года.

За анализируемый период сохраняется высокая доля просроченной задолженности в иностранной валюте (более 40% от объема совокупной просроченной задолженности) с некоторым снижением в 2016 году. В результате анализа выявлено, что в 2014 году просроченная задолженность в иностранной валюте составляла почти половину всей просроченной задолженности (47,4%). За последних 4 года удельный вес просроченной задолженности снизился на 12,7%, составив 34,7% по состоянию на 01.11.2016 года, что является положительным моментом для социально-экономического развития страны.

Анализируя показатели просроченной задолженности по кредитам банков второго уровня за период 2012-2016 гг., можно отметить резкое снижение объемов просроченной задолженности по краткосрочным кредитам в 3 раза с 478 до 155 млрд. тенге. Просроченная задолженность по долгосрочным кредитам снизилась в 1,8 раза с 1,4 трлн. тенге до 802 млрд. тенге. При этом удельный вес просроченной задолженности по кредитам сроком свыше года увеличился за анализируемый период с 74,8 до 83,8% в совокупном объеме просроченной задолженности на фоне снижения доли просроченной задолженности по краткосрочным кредитам в 2015-2016 гг. Таким образом, за период 2012-2016 гг. заметно значительное уменьшение объема и удельного веса просроченной задолженности по краткосрочным кредитам банков второго уровня РК.

Рассматривая состояние просроченной задолженности на уровне регионов Казахстана, можно отметить положительную тенденцию устойчивого снижения объема просроченной задолженности за последние три года показали Алматинская, Карагандинская, Жамбылская и Северо-Казахстанская области. В абсолютном выражении снижения объемов просроченной задолженности за период 2012-2016 гг. добились г. Алматы (снижение в 2,6 раза), Северо-Казахстанская область (снижение в 1,7 раза), Южно-Казахстанская область (снижение в 1,3 раза), г. Астана, Карагандинская и Жамбылская области (снижение в 1,1 раза). Вместе с тем, следует обратить особое внимание на выявленную тенденцию доминирования просроченной задолженности в г. Алматы (более 80% всей совокупности просроченной задолженности по республике по состоянию на конец 2012 года и снижение до 63% по состоянию на конец октября 2016 года). На второй и третьей позициях по наибольшему удельному весу просроченной задолженности Южно-Казахстанская и Восточно-Казахстанская области.

В ходе анализа просроченной задолженности по банковским кредитам в разрезе отраслей экономики было выявлено, что снижение объемов просроченной задолженности за период 2012-2016 гг. произошло во всех сферах экономики, кроме сельского, лесного и рыбного хозяйства (рост на 13,9 млрд. тенге за анализируемый период). Самое существенное снижение величины просроченной задолженности наблюдалось в строительстве (в 4,5 раза), организациях транспорта (в 3,4 раза), в секторе информации и связи (в 4,2 раза). Вместе с тем, только в сфере транспорта за анализируемый период отмечалась устойчивая положительная тенденция снижения объема просроченной задолженности по кредитам банков второго уровня РК.

В разрезе объектов кредитования состояние просроченной задолженности по кредитам банков второго уровня РК характеризуется сохранением высокого уровня просроченной задолженности по кредитам на потребительские цели, строительство и приобретение жилья граждан. За период 2012-2016 гг. просроченная задолженность по данным кредитам увеличилась с 147 до 195 млрд. тенге и с 77,2 до 90,5 млрд. тенге соответственно. Просроченная задолженность по банковским кредитам в разрезе остальных объектов кредитования за анализируемый период существенно уменьшилась.

На фоне положительной тенденции снижения совокупной просроченной задолженности по кредитам банков значительно возросла доля просроченной задолженности по кредитам на потребительские цели граждан с 7,7% по состоянию на конец 2012 года до 20,4% по состоянию на конец октября 2016 года, а также на строительство и приобретение жилья граждан – с 4,1% до 9,4% соответственно. При этом существенно снизилась доля просроченной задолженности по кредитам на приобретение основных фондов с 15,7 до 8,2% от общей величины просроченной задолженности, а также на новое строительство и реконструкцию с 10,8% до 4,8% соответственно. Следовательно, все более остро становится проблема невозврата банковских кредитов, предоставленных на потребительские цели граждан, и ипотечных кредитов.

Значительное сокращение проблемных кредитов в ссудном портфеле явилось результатом совместной работы банков второго уровня и Национального Банка Республики Казахстан в этом направлении.

Высокий уровень неработающих кредитов в банковском секторе сдерживал рост объемов кредитования экономики, негативно влиял на экономическое развитие страны, снижал конкурентоспособность и финансовую устойчивость казахстанских банков.

Основным фактором улучшения качества ссудного портфеля банков послужило списание неработающих займов. При этом на долю трех отраслей (строительство, торговля, непроизводственная сфера) приходилось более 70% неработающих займов корпоративного сектора. Более 60% всего портфеля неработающих займов составляли займы в иностранной валюте.

Механизмы взаимодействия АО «Фонд проблемных кредитов» с банками были существенно расширены с принятием в мае 2014 года Концепции функционирования АО «Фонд проблемных кредитов». С 2015 года стали реализовываться механизмы обусловленного финансирования под процесс улучшения качества активов и прямого выкупа с одновременной продажей инвестору. Кроме того, была создана Комиссия по оценке и контролю над деятельностью по снижению просроченных займов, введены меры налогового стимулирования, направленные на снятие налоговых барьеров по операциям с неработающими активами.

В 2015 году Национальный Банк Казахстана осуществил реализацию механизма освоения 250 млрд. тенге, выданных на увеличение уставного капитала АО «Фонд проблемных кредитов» с одновременным проведением операций по обмену активами и обязательствами и последующим выводом АО «БТА Банк» из состава банковской системы. Проведенные меры оказали значительное влияние на процесс снижения уровня проблемных займов в банковском секторе республики.

На сегодняшний момент в банках второго уровня РК сформировалась определенная система управления возвратностью кредитов, включающая принципы кредитования, стандарты кредитования и кредитную политику, кредитный мониторинг, механизмы снижения проблемных займов. В единстве все элементы направлены на развитие процесса кредитования, обеспечение возвратности всей совокупности кредитов, прогнозирование, преодоление и компенсацию потерь от невозврата кредита. В свою очередь, каждый из этих элементов являясь подсистемой, содержит соответствующий набор составляющих, конкретизирующих его содержание. Их применение в кредитной деятельности банка зависит от умения кредитных специалистов реагировать на возможные отрицательные последствия кредитного риска в деятельности банка, принимать в комплексе решения по его минимизации.

Принципы кредитования как объективная основа кредитных отношений раскрывают природу кредита как экономической категории. Теоретически обоснованными являются принципы возвратности, срочности возврата, обеспеченности кредита как гарантии возвратности, целенаправленности кредита, платности и дифференцированности при кредитовании. В сочетании все принципы кредитования обеспечивают необходимые условия для возвратного движения ссуженной стоимости.

Кредитная политика как правовая сторона кредитных взаимоотношений, регламентирует основные положения кредитной деятельности банка, содержит основополагающие принципы кредитования, описание техники предоставления кредитов. Являясь нормативно-правовой базой процесса кредитования, кредитная политика присутствует на всех его этапах, направляет действие механизма кредитования в соответствии с экономическими интересами банка и общества, содержит принципы кредитования и ставит их в основу кредитных отношений.

Сохранение высокой доли проблемных кредитов в ссудном портфеле банков обуславливает необходимость оптимизации банковского менеджмента, в том числе системы мониторинга ссудной задолженности. В кредитной политике банков второго уровня должны содержаться четкие инструкции о порядке проведения и составе мероприятий в рамках системы мониторинга, требования к его организации и оценке результатов. Эффективность мониторинга заключается в обоснованности выводов и предполагает актуализацию сведений по кредиту на основе анализа документов (финансовой отчетности заемщика, оценка потока денежных средств). Решающее значение имеет качество отслеживания банком признаков ухудшения финансового положения заемщика и качество обслуживания долга, которые могут привести к ненадлежащему исполнению заемщиком обязательств по погашению ссуды.

Исследование нормативно-правовой базы показало, что обязанности по проведению кредитного мониторинга строго не закреплены. Поэтому возможно отдельные банки второго уровня не имеют возможности уделять должное внимание данному процессу в связи с увеличением расходов и нагрузки на банковских сотрудников.

Эффективная организация кредитного мониторинга выступает определяющим фактором возвратности банковского кредита. В течение всего срока действия кредитного договора банк поддерживает деловые контакты с заемщиком, следит за его финансовым состоянием, проверяет целевое использование кредита, его обеспеченность, состояние сохранности заложенного имущества, то есть

проводится мониторинг кредитов. Кредитный мониторинг можно понимать как систематические мероприятия по наблюдению за погашением кредитов с момента их выдачи и до полного погашения основного долга и вознаграждения путем проведения постоянного анализа деятельности заемщика, контроля за соблюдением всех требований заключенных договоров (кредитного и договора залога) и принятия адекватных мер воздействия на заемщика в случае ухудшения качества кредита.

Мониторинг способствует выявлению на ранней стадии возможных проблем и затруднений с погашением кредитов, оперативного и своевременного их решения, а по ухудшающимся кредитам - для быстрого реагирования (пересмотра условий сделки, реализации залога, ликвидации активов и др.) и предотвращения или уменьшения возможных потерь, связанных с невозвратом долга. Можно согласиться с мнением российских исследователей, что «организация кредитного мониторинга в коммерческом банке должна носить комплексный характер, охватывать всю кредитную деятельность банка с целью своевременного обнаружения и урегулирования возникающих проблем» [2, с. 88].

При выявлении фактов использования кредита не по целевому назначению банк может разорвать кредитный договор и принять меры по досрочному взысканию кредита в пределах обязательств заемщика.

В отдельных случаях при наличии ходатайства заемщика об отсрочке очередного платежа банк может принять решение об отсрочке не более, чем на 30 дней. В исключительных случаях, при наличии уважительных причин и указании заемщиком конкретных сроков и источников погашения задолженности, кредитный комитет банка может предоставить заемщику отсрочку свыше 30 дней. В этих случаях невыплаченные суммы на просрочку не выносятся. При отсутствии договоренности об отсрочке погашения кредита и вознаграждения банк имеет право на применение штрафных санкции в размерах, предусмотренных кредитным договором, а также на использование всех форм обеспечения кредита. В случае невозможности взыскания кредита и вознаграждения по нему банк принимает меры по возмещению долга в установленном законом порядке.

По результатам кредитного мониторинга банком реализуются соответствующие механизмы снижения уровня проблемных займов, в том числе реструктуризация долга, рефинансирование долга, взыскание залогового имущества, передача проблемных кредитов в дочерние организации, приобретающие сомнительные и безнадежные кредиты родительского банка, и АО «Фонд проблемных кредитов», продажа коллекторским компаниям и третьим лицам.

На данный момент существует несколько вариантов реструктуризации: продление срока кредитования, снижение ставки вознаграждения, возможность для заемщика получить отсрочку по оплате кредита или временное уменьшение размера ежемесячного платежа, списание штрафных санкций и пени, перераспределение просроченных платежей на будущие периоды.

Требуется также создание рынка неработающих активов для формирования справедливой стоимости на данные активы, что создаст возможности для управления ими. Любая методика оценки, признаваемая рынком, предполагает значительную степень раскрытия информации о кредитном портфеле. При этом необходимо отметить, что адекватная оценка активов, находящихся под управлением компаний по управлению активами, и высокая прозрачность корпоративного управления позволят привлекать к работе с неработающими активами средства внешних инвесторов, в том числе международных финансовых организаций на международных рынках стрессовых активов.

Литература

1. Статистические бюллетени Национального Банка Республики Казахстан за 2000-2016 гг. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz/cont/Binder12.pdf>, <http://www.nationalbank.kz/cont/> (дата обращения 15.12.2016 года)

2. Юсупова О.А. Трансформация мониторинга в банковском кредитовании. // Инновационная экономика и общество. – 2014. - №3 (5). – с. 87-95

Юдина И.Н.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ ФИНАНСОВОЙ И РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ С ПОЗИЦИИ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ И КРИЗИСОВ

Раскроем концепты финансовой нестабильности и финансовой уязвимости, исходя из следующих теоретических предположений:

1. Финансовая нестабильность на макроэкономическом уровне есть такое состояние неравновесия между финансовой системой и реальной экономикой, которое проявляется в высоком уровне кон-

центрации системных финансовых рисков и финансовой хрупкости, при которой экономика теряет запас финансовой прочности.

2. Существует высокая степень процикличности развития финансовой системы. Истоки этой процикличности, особенно это касается стран с формирующимися рынками в условиях открытой экономики, находятся вовне, а также частично обусловлены политикой денежных властей.

3. Механизм реализации системного финансового кризиса состоит из трех элементов: финансовой хрупкости экономики, внешнего шока и его распространения на финансовый сектор (вширь) и реальную экономику (вглубь).

Далее перейдем к теоретическому анализу финансовой нестабильности и уязвимости на основе ряда положений зарубежных исследователей по теории денежных (финансовых) циклов.

В силу своих конструктивных особенностей финансовая система по природе своей очень уязвима, т.е., в долгосрочном периоде она не способна достигать и находиться в состоянии устойчивого равновесия, а, наоборот, постоянно развивается через периодически проявляющиеся состояния неравновесия (циклы кредитных бумов/спадов). Такой подход к анализу финансовых циклов восходит еще к первой половине XX в., к исследованиям И. Фишера (Irvin Fisher, 1933). В своей теории долг/дефляция он выявил связь между Великой Депрессией и «недомоганием» финансовых рынков. Он видел непосредственную связь между падением цен на активы на финансовых рынках и рецессией [4].

Этот механизм был позже формализован у Kiyotaki and Moore (1997). В их модели ссуды обеспечены активами, которые также являются факторами производства (например, земля). В ответ на негативный шок фирмы с ограниченными возможностями в получении кредита начинают распродавать активы по бросовым ценам, что еще больше ограничивает их возможности в получении кредитов – так запускается сильный трансмиссионный механизм через финансовые рынки [6].

Еще ранее Bernanke and Gertler (1989) описали действие модели пересекающихся поколений (overlapping-generations model), когда инвесторы имеют проекты с фиксированной величиной и сталкиваются с проблемой дорогостоящей верификации. В таких условиях оптимальным будет выпуск бондов и учет агентских издержек (мониторинг заемщика). Эти издержки закладываются в стоимость внешнего финансирования в качестве размера премии за риск (в обратной зависимости от чистой стоимости компании). Повышение стоимости финансирования уменьшает возможности предпринимателей по привлечению заемных средств для финансирования инвестиционных проектов. Это в результате ведет к сокращению совокупного выпуска в экономике [1].

Таким образом в этих моделях ключевой механизм развития негативного шока проявляется через механизм финансового акселератора. Проявляющийся в том, что эти шоки могут быть усилены ухудшением ситуации на финансовом рынке, что еще больше ухудшает ситуацию в экономике. Заметим, что сам термин «финансовый акселератор» впервые появился в 1996 г. в статье Bernanke and Gertler and Gilchrist «Финансовый акселератор и бегство к качеству» [2]. Важность идеи финансового акселератора заключалась в том, что она представляла собой попытку объяснить загадку, каким образом небольшие шоки могут приводить к большим колебаниям экономической активности и столь сильной волатильности основных макроэкономических переменных в течение бизнес-цикла и описать механизм распространения шока.

Термин «процикличность» относится к динамическим взаимодействиям (механизм положительных прямых и обратных связей) между финансовым и реальным секторами, а передаточным механизмом между ними является балансовый канал. Изменения в поведении финансовых и рыночных индикаторов через их влияние на состояние агрегированных балансов воздействуют на реальную экономику, а изменение последней, в свою очередь, влияет на состояние финансового сектора. Таким образом, растет амплитуда циклических колебаний и это становится причиной нарушения равновесия между реальной и финансовой экономикой, порождая так называемые «пузыри» и «крахи».

Это особенно становится очевидным, когда происходит внешний шок – ухудшение макроэкономического окружения (падение цен на экспортные товары, замедление темпов роста ВВП), что негативно воздействует на финансовую систему. Ухудшение положения финансового сектора – падение фондовых индексов, сокращение ликвидности («финансовый стресс») посредством положительной обратной связи передается на реальную экономику с еще большим негативным усилением и т.д.

Далее отметим еще одну теорию бизнес-цикла Х. Мински (1986), которая акцентирует внимание на финансовые аспекты функционирования капиталистического (рыночного) хозяйства с позиции выявления причин его финансовой нестабильности [7]. Автор называл её «инвестиционной теорией цикла и финансовой теорией инвестиций» и опирался на положение Дж. Кейнса о том, что инвестиции не являются стабильными и являются драйвером цикла (через действие мультипликатора).

Вкладом самого Мински была финансовая теория инвестиций: инвестиции финансируются путем привлечения фирмой внутренних (собственных средств) или внешних фондов (кредиты). Если в экономике подъем, то это стимулирует рост кредитов в ожидании растущих совокупных доходов, которые частично идут на обслуживание долга. Таким образом, фирма берет на себя повышенные риски, поскольку доходы могут оказаться меньше ожидаемых, или стоимость финансирования вырастет. Тогда фирма не сможет погасить свой долг [7, p. 333].

Мински включает в свой анализ уравнение прибыли М. Калецки (1956) [5, p. 95]: на агрегированном уровне совокупная прибыль равна инвестициям плюс дефицит бюджета правительства плюс чистый экспорт плюс потребление за счет прибыли минус сбережения из заработной платы. Из этого следует (при прочих равных условиях), что чем выше инвестиции, тем большую прибыль они генерируют на агрегированном уровне. Фактически это означает, что система является нестабильной даже в условиях растущей прибыли. Фирма в расчете на растущие доходы привлекает все больше займов.

Далее Мински исследует различные варианты финансового положения: 1) защищенная позиция (hedge), когда получаемый доход от инвестиций превышает платежи по кредиту; 2) спекулятивная позиция, когда фирма может платить только проценты, но каждый раз прибегает к рефинансированию основного долга; 3) Понци (Ponzi) – финансирование – фирма не в состоянии проводить текущие платежи и прибегает к новым займам, чтобы платить по старым.

В «хорошие» времена фирмы (и домашние хозяйства) могут привлекать новое финансирование, постепенно переходя от защищенной позиции к спекулятивной, также как и вся экономика в целом совершает такой переход. В конечном счете, некоторым фирмам оказывается уже не под силу выплачивать проценты и они переходят к Понци-финансированию. Но это ухудшает качество банковских кредитных портфелей и если банки прекращают финансировать такие фирмы, то им грозит коллапс.

Следуя идеям И. Фишера, Мински анализирует процесс «долговой дефляции»: крах одной фирмы-заемщика может привести к краху его кредитора и далее запускается процесс дефолтов как снежный ком. Растет неуверенность и пессимизм, инвестиции сокращаются и через механизм мультипликатора доходы и потребление также падают и это прямой путь к рецессии.

Но Мински не считает, что финансовые кризисы ведут к рецессии или что все рецессии – это результат перехода к Понци-финансированию. Федеральное правительство США («Большое Правительство» по выражению автора) в послевоенный период стало тратить заметно больше – 20-25% от ВВП по сравнению только с 3% ВВП накануне Великой Депрессии [7, p.456]. Это означает, что Правительство может выполнять стабилизирующую или дестабилизирующую роль. Например, контрциклическое управление бюджетными расходами (от профицита в стадии бума до дефицита в стадии спада) может на агрегированном уровне стабилизировать доходы и прибыль (по методике расчета совокупного дохода (прибыли) согласно М. Калецки). Растущий дефицит может заместить падающие инвестиции: действительно, в пост-военный период такая политика поддерживала рост экономики.

Однако, если бюджет будет с большим излишком (когда растет экономика, а затраты государства не успевают за растущими налогами), это может привести к налоговой (фискальной) ловушке, когда все большая часть номинальных доходов фирмы, домохозяйств изымаются в бюджет и сокращаются возможности к инвестициям и, как следствие, происходит замедление роста и рецессия. Таким образом, рецессия может наступить даже прежде, чем частный сектор перейдет на стадию Понци-финансирования. Даже в условиях сильно растущей экономики с профицитом бюджета также может расти налоговая нагрузка, которая изымает доход бизнеса и домашних хозяйств.

По аналогии с «Большим Правительством», Мински также рассматривает политику «Большого Банка» (так называемый Фрезерв – ФРС США). Он способен влиять на экономику через процентные ставки и действовать как кредитор на крайний случай. Повышая процентные ставки по своим операциям в период экономической экспансии и понижая в период замедления или рецессии, центрбанк, как считают ортодоксальные экономисты, действует как стабилизатор. Однако Мински сомневался, что расходы чувствительны к процентным ставкам: умеренное повышение процентных ставок в период бума вряд ли сможет сдержать эйфорию, а в депрессию вряд ли даже самые низкие процентные ставки помогут преодолеть пессимизм [7, p.380].

К тому же, Мински всегда подчеркивал влияние процентных ставок на финансовую хрупкость: повышение процентных ставок в период бума приведет к увеличению финансовых издержек и подталкивает экономику к переходу в спекулятивное финансирование с последующим переходом к Понци-финансированию. Таким образом, излишне жесткая монетарная политика может, в конечном счете, вызвать финансовый кризис. Мински отвергал точку зрения, что Фрезерв с помощью политики процентных ставок может «точно настроить» экономику.

Функция «кредитор на крайний случай» рассматривалась Мински как более важная – она способна предотвратить набег на банк и помочь стабилизировать цены на активы, предотвратить процесс долговой дефляции, описанной выше.

Если ФРС предоставит кредиты бедствующим финансовым институтам, то это предотвратит необходимость продавать активы и выполнять требования кредиторов о досрочном погашении своих обязательств. Например, если вкладчики захотят досрочно обналичить свои вклады, то если бы не было кредитора на крайний случай, банку пришлось бы срочно распродавать свои активы; особенно это затруднительно, если речь идет о досрочном возврате выданных ссуд (особенно в перил кризиса). Поэтому в таком случае и необходима кредитная поддержка от Федрезерва.

Итак, интервенция Большого Бака и Большого Правительства могут предотвратить финансовый кризис и сползание экономики в рецессию. Дефицит федерального бюджета сможет стабилизировать доходы и прибыль бизнеса, а кредиты Большого Банка ослабят напряжение на финансовых рынках.

Но в послевоенный период наблюдалось сокращение регулирования финансовых рынков (дерегулирование) и это создавало основу для финансовой хрупкости. Мински считал, что идея «саморегулирования» финансовых институтов и рынков делает их поведение даже более рискованным. Государственная поддержка притупляет чувство риска.

Бывший председатель ФРС Бен Бернанке провозгласил начало эры «Великого замедления» – длительного периода низких темпов роста [3], хотя, как заметил Мински, «стабильность дестабилизирует» [7, р. 166]. С его точки зрения, если правительство продолжит проводить политику поддержки, то оборотной стороной медали станет безответственное поведение («моральный риск») и это требует еще большего контроля. В эпоху быстрых финансовых инноваций дерегулирование и притупление чувства страха и принятие повышенных рисков готовит почву для нового финансового кризиса.

Литература

1. Bernanke, B.S., and M. Gertler (1989). Agency costs, net worth, and business fluctuations. // *American Economic Review* 79:14--31.
2. Bernanke, B.S., M. Gertler and S. Gilchrist (1996). The Financial Accelerator and the Flight to Quality. // *Review of Economics and Statistics* 78:1- 15.
3. Bernanke, Ben (2004). "Central Bank Talk and Monetary Policy," speech before the Japan Society, New York, New York, October 7. URL:<http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2004/20041007/default.htm>
4. Fisher, Irving. The Debt-Deflation Theory of the Great Depressions. // *Econometrica*. Vol.1. 1933. P. 337-357. URL: <https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/meltzer/fisdeb33.pdf>
5. Kalecki M. Theory of Economic Dynamics. An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy. London, 1956.
6. Kiyotaki, N., and J. Moore (1997). Credit cycles. // *Journal of Political Economy* 105:211-248.
7. Minsky H. P. (1986). Stabilizing an unstable economy. New Haven: Yale University Press. URL: <http://economytimes.ru/sites/default/files/Minsky.pdf>

3.2. СООТНОШЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ЧАСТНОГО В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ: ЕСТЬ ЛИ КРИТЕРИИ ОПТИМАЛЬНОСТИ?

Найденова Е.М.

ФИНАНСИАЛИЗАЦИЯ – ПУТЬ ПРЕВРАЩЕНИЯ РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ «В ПОБОЧНЫЙ ПРОДУКТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИГОРНОГО ДОМА»

Предостережение Дж. М. Кейнса о возможных последствиях усиления роли финансовых рынков в экономиках развитых стран, вынесенное в название статьи, прозвучало 81 год назад в его главной книге «Общая теория занятости, процента и денег» [4, 166].

Кейнс затронул проблему финансовых рынков в связи с анализом эффективного спроса, точнее, самой нестабильной его составляющей – инвестиционного спроса. По мнению Кейнса, усиление роли финансовых рынков подрывает *animal spirits* инвесторов-предпринимателей, усиливает неопределенность в их ожиданиях относительно будущих прибылей от реальных инвестиций в основной капитал, что вынуждает инвесторов-предпринимателей воздерживаться от инвестиций. Это приводит к тому, что инвесторы-предприниматели в лучшем случае становятся финансовыми инвесторами-спекулянтами (а в худшем случае – тезавраторами). В результате сокращается эффективный спрос, так как расходы на покупку ценных бумаг представляют собой финансовые инвестиции, т.е. форму сбережений. А сбережения, в отличие от реальных инвестиционных расходов, являются утечками из реального потока доходов-расходов. Представители мейнстримовской макроэкономики, опираясь на неоклассическую методологию, полагают, что сбережения, представляя собой инвестиционные ресурсы, автоматически превращаются в реальные инвестиции.

Кейнс же доказал, что динамика фактических инвестиций определяется объемом инвестиционного спроса, который зависит прежде всего от ожиданий относительно будущих прибылей и напрямую не зависит от объема сбережений. В настоящее время в связи с нарастанием неопределенности в глобальной экономике рост мировых сбережений существенно опережает рост мировых инвестиций, так как фирмы, несмотря на существенный рост инвестиционных ресурсов, т.е. мировых сбережений, *не хотят* инвестировать в реальную экономику [7, 32], что подтверждает правоту кейнсианской позиции.

С точки зрения самих финансовых инвесторов, т.е. с микроэкономической точки зрения, покупка ценных бумаг это тоже инвестиции, так как они рассчитывают на получение дохода, причем не столько в форме дивиденда или процента, сколько в форме дохода от прироста курсовой стоимости купленных бумаг. Последняя форма дохода, которая по мере развития финансовых рынков все больше становится главным мотивом таких инвестиций, является спекулятивной по самой своей сути, так как ее источником является лишь перераспределение средств от одних держателей бумаг к другим. Со всем как в казино. Не случайно их называют игроками.

В 30-е годы XX столетия, когда Кейнс писал «Общую теорию занятости процента и денег», тенденция превращения капиталистической экономики в «казино-капитализм» [2, 6] только начала себя проявлять и ярче всего в экономике США, на что особо обращал внимание Кейнс [4, 165].

Поскольку связь между спекуляциями на финансовых рынках и кризисными явлениями в период «Великой депрессии» была очевидной, Кейнс предлагал вводить законодательные ограничения для предотвращения усиления спекулятивной составляющей финансовых рынков, хотя и высказывал сомнения относительно эффективности таких мер [4, 167].

Опасность усиления спекулятивного характера финансовых рынков видел не только Кейнс. Администрация 33-го Президента США Ф.Д. Рузвельта в рамках «Нового курса», который начал проводиться в 1933 г., объявила «банковские каникулы» с целью выявления участия коммерческих банков в финансовых спекуляциях, а позже приняла закон «Гласса-Стиголла», запрещающий коммерческим банкам участвовать в спекулятивных играх со средствами вкладчиков. До тех пор, пока этот закон действовал, ни в США, ни в других развитых экономиках не наблюдалось сколько-нибудь серьезных финансовых потрясений. Однако усиление глобализации экономики настоятельно требовало снятия всех препятствий, тормозящих дальнейшую финансовализацию экономики. Когда в 1999 г. закон Гласса-Стиголла был отменен, «банки Уолл-стрит и Лондона ринулись в игру на финансовых рынках» [3].

Вскоре прозвучал первый сигнал опасности, которую несла с собой безудержная финансовализация: в 2000-м году лопнул «Пузырь доткомов», образовавшийся в результате взлета акций интернет-компаний (в основном американских), которые получили название «новой экономики». Через семь лет начался мировой финансово-экономический кризис – крупнейший со времен Великой депрессии.

Уже в начале кризиса раздавались голоса, требовавшие вернуть силу закону Гласса-Стиголла, однако против этого выступали мощные финансовые силы Уолл-стрит, которые продолжали игру со средствами вкладчиков даже после краха 2008 г.

На самом деле «финансовые игры» сопровождают всю историю капитализма, и могут принести определенный положительный эффект, пока они «остаются пузырями на поверхности ровного потока предпринимательства» [4, 166]. В этой ситуации финансовые рынки могут выполнять регулирующую функцию: «направлять новые инвестиции по каналам, обеспечивающим наибольший доход в смысле будущей выгоды» [4, 166]. Хотя даже в этом случае совсем не обязательно, что инвестиции будут направляться в те отрасли экономики, которые наиболее эффективны с точки зрения интересов общества и в оптимальных объемах. Если же на финансовых рынках начинают преобладать спекулятивные мотивы, то их деятельность может обернуться прямым злом, так как способна полностью дезориентировать финансовых инвесторов, провоцируя их покупать ценные бумаги компаний, динамика цен которых не связана с эффективностью непосредственной деятельности этих компаний. А появление производных финансовых инструментов, деривативов, и увеличение их доли в финансовых сделках, что явилось главной тенденцией в развитии рынков капитала в последние 20-30 лет, привело к тому, что возник «разрыв между финансовым и реальным секторами экономики» [7, 34]. Об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что накануне мирового финансово-экономического кризиса объем финансовых инструментов многократно превышал мировой ВВП [5, 55]. В то же время инвестиции в основной капитал в развитых странах все больше финансируются за счет собственных источников фирм и прежде всего из амортизационных фондов [7, 34].

По мере усиления спекулятивной составляющей сигналы финансового рынка в виде динамики котировок ценных бумаг перестают адекватно отражать положение дел в реальной экономике. Финансовые индексы Уолл-стрит и других биржевых площадок начали расти уже в 2009 году, когда реальный сектор находился еще в состоянии упадка. Да и сам этот кризис начался в финансовой сфере на рынках ипотечного кредитования, развитие которого, конечно, способствовало росту жилищного строительства в США, но объемы жилищного строительства вышли далеко за пределы, которые соответствовали платежеспособному спросу. Домашние хозяйства, которые приобрели жилье по ипотеке, воодушевленные ростом цен на жилищном рынке, брали новые и новые ипотечные кредиты в надежде расплатиться за взятые ранее кредиты. Они, таким образом, становились игроками на ипотечном рынке. Эти «игры» надули такой пузырь, что когда он лопнул, рухнула не только жилищная отрасль в США, но и вся мировая экономика погрузилась в кризис настолько сильный, что замаячил призрак Великой депрессии. Тогда многим стало окончательно ясно, что финансовые рынки искажают информацию о состоянии реальной экономики, усугубляя ее неустойчивость и провоцируя усиление неопределенности, что приводит к углублению цикличности, имманентно присущей капиталистической экономике. Звучали голоса о необходимости изменить мировую финансовую архитектуру, ослабить финансиализацию мировой экономики, для которой характерна «опережающая динамика развития финансов по отношению к другим отраслям экономики» [7, 32].

Прошло почти десять лет, страны худо-бедно выползают из кризиса, однако никаких изменений ни в финансовой системе США, ни в мировой финансовой системе не произошло. И, на наш взгляд, не могло произойти, так как финансиализация экономики, став важнейшей предпосылкой ее глобализации, была многократно усилена глобализацией и приобрела новое качество. Капитал, в погоне за максимальной прибылью, все в меньшей степени инвестируется в нужные для национальных экономик отрасли, а «рыщет» по миру в поисках наиболее прибыльных финансовых рынков, готовый в любой момент перебежать из одной страны в другую при малейшем намеке на трудности, тем самым усугубляя и даже порождая эти трудности. Начатые были попытки реформирования международной финансовой системы постепенно сошли на «нет» в пассивном ожидании второй волны кризиса [5, 52].

Что касается реальной экономики, то ее рост сильно замедлился. Появилась концепция «новой нормальности» [1], пытающаяся обосновать закономерность замедления экономического роста. Этот термин «получил распространение в том числе и потому, что под него можно подвергать все изменения, происходящие в мировой экономике» [1]. Сторонники этой концепции приводят самые разные причины, однако трудно не согласиться с мнением, что «нет диагноза, позволяющего учесть все или хотя бы основные сдвиги, накопившиеся в глобальном хозяйстве и отличающиеся высоким динамизмом взаимовлияния» [1].

Далеко не все разделяют эту концепцию, справедливо полагая, что замедление экономического роста связано с усилением финансиализации глобальной экономики и рассматривают именно ее в ка-

честве одной из главных причин замедления темпов экономического роста, как в отдельных странах, так и в глобальной экономике в целом.

Выше уже говорилось, что развитие финансового сектора оказывает противоречивое влияние на реальные инвестиции. Собственно говоря, современные финансовые рынки и возникли в ответ на запрос промышленного капитала, стремящегося к беспредельному росту в погоне за максимальной прибылью, и служили его интересам, обеспечивая ускорение самовозрастания реального капитала. Однако, как это часто бывает, по мере своего развития финансовые рынки из «слуги» все больше стали превращаться в «хозяина» и диктовать условия реальному сектору, определяя, куда и сколько нужно направлять инвестиций. По мере развития и углубления глобализации экономики финансовые рынки вовсе подмяли под себя реальный сектор, превращая, как это и предвидел Дж. М. Кейнс, реальные инвестиции, а значит, и реальный сектор в целом в побочный продукт своего функционирования уже в мировом масштабе.

Вместе с тем усиление финансиализации экономики стало важнейшим фактором роста неравенства в мире. Еще в 2013 году в докладе МОТ была отмечена прямая связь между финансиализацией мировой экономики и падением доли заработной платы в ВВП [8, 14]. В докладе МОТ 2016 года было прямо указано, что именно усиление роли финансового сектора усугубляет проблему неравенства в доходах [9, 45].

«Избыточная финансиализация», как считает Нобелевский лауреат Дж. Стиглиц, дает ключ к пониманию причин роста «масштабов неравенства» [6, 158]. Стиглиц подчеркивает паразитический и вредоносный характер доходов финансового сектора, достигающих «астрономических размеров», которые, в частности, привлекая наиболее квалифицированных и талантливых работников, усугубляют положение в реальном секторе» [6, 120-121]. Рост неравенства обусловил размывание среднего класса, который являлся главным субъектом растущего потребительского спроса в США и других развитых странах в течение нескольких десятилетий после Второй мировой войны. Снижение доли доходов среднего класса в ВВП тормозит рост потребительского спроса: «стагнация доходов означает стагнацию спроса» [6, 449], сдерживает рост инвестиционного спроса и в целом совокупного спроса и вызывает сокращение темпов экономического роста.

По мнению Стиглица, избыточной финансиализации способствовала политика государства, которое изменяло правила функционирования финансовой системы в ее интересах, снимая ограничения с финансовых рынков, и «осуществляло очень щедрые программы финансовой помощи» [6, 123] в ущерб другим сферам экономики.

Где же выход из создавшегося положения? Конечно, можно уповать на то, что «эффективные рынки сами решат все проблемы». Однако весь предыдущий опыт подсказывает, что эти упования тщетны. Свое слово должно сказать государство, не только вернув себе контроль над финансовыми рынками, но и инициативу в деле регулирования реальных инвестиций. Вопрос лишь в том, возможно ли это осуществить в условиях глобализации?

Литература

1. Брагина Е. Новая нормальность // Мировое и национальное хозяйство. 2012. №4(23). <http://www.mirec.ru/2012-04/novaa-normalnost>
2. Буквич Р., Оич Ч. Финансиализация и современные экономические кризисы. // Вестник НГИЭИ. 2013. Выпуск №3 (22) С.3-17
3. Закон Гласса-Стиголла теперь не остановить? <http://www.warandpeace.ru/ru/reports/view/114348/>
4. Кейнс Джон Мейнард. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. – М.: Эксмо, 2007
5. Платонова И.П. Мировая долговая проблема и устойчивое развитие глобальной экономики // Экономика. Налоги. Право. 2016. № 2. С.51-59
6. Стиглиц, Джозеф. Великое разделение. Неравенство в обществе, или Что делать оставшимся 99% населения? – Москва : Эксмо, 2016
7. Хесин Е.С. Современная мировая экономика: финансы и накопление капитала // Деньги и кредит. 2016. № 8. С. 31-36.
8. Global Wage Report 2012/13: Wages and equitable growth. Geneva, International Labour Office, 2013
9. Global Wage Report 2016/17: Wage inequality in the workplace. International Labour Office – Geneva: ILO, 2016

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

С целью всесторонней активизации инновационных процессов в экономике необходимо сформировать современные механизмы и институты финансирования инноваций, включая развитую венчурную индустрию и специализированные фондовые площадки для малых и средних растущих компаний. Несмотря на наличие на рынке различных инструментов финансирования предпринимательской деятельности и появление (особенно в последние 10-20 лет) новых инструментов (например, производные финансовые инструменты, структурные финансовые продукты и др.), на начальном этапе деятельности у любой компании возникают трудности с привлечением капитала [2, 8]. Особенно это актуально для компаний, начинающих инновационную деятельность, связанную с высокой степенью неопределенности получения положительного финансового результата, а, следовательно, любой участник рынка, готовый профинансировать такого предпринимателя, принимает на себя серьезные риски и будет требовать за это дополнительную компенсацию.

К основным инструментам финансирования относят инвестиции бизнес-ангелов и венчурных фондов, краудфандинг, гранты и субсидии, инновационные ваучеры, гарантии и кредиты, лизинг, публичные размещения акций, выпуск долговых бумаг, а также продажи долей участия в капитале.

В странах с развитой инновационной инфраструктурой инвестиции бизнес-ангелов являются основным источником капитала для высокотехнологичных компаний-стартапов на начальной стадии развития. Риски бизнес-ангелов высоки и неограниченны. Это самые незащищенные участники процесса финансирования, так как в случае провала компании они теряют свой капитал. При успешном развитии стартапа появляются институциональные инвесторы, которые будут пытаться выкупить долю бизнес-ангела, выдвинуть его из бизнеса или размыть его долю для оптимизации процесса финансирования. В то же время деятельность бизнес-ангелов является одной из самых высокодоходных, так как даже один успешно реализованный стартап позволяет не только покрыть убытки от финансирования неудачных проектов, но и обеспечить доходность до 70% годовых. Благодаря бизнес-ангелам начали свою деятельность такие высокотехнологичные компании, как Intel, Yahoo, Amazon, Google и многие другие.

Для реализации своих интересов бизнес-ангелы объединяются в сообщества. В мире существуют две крупнейшие **on-line платформы, объединяющие бизнес-ангелов: в Европе – Seedcamp** (<http://seedsummit.org>), в США – **AngelList** (<http://angel.co>). В России наиболее известными сообществами бизнес-ангелов являются Национальная ассоциация бизнес-ангелов (НАБА) (<http://rusangels.ru>), Национальное содружество бизнес-ангелов (СБАП) (<http://www.russba.ru>), Фонд бизнес-ангелов AddVenture (<http://www.addventure.to>), Национальная сеть бизнес-ангелов (НСБА) (<http://www.business-angels.ru>), Санкт-Петербургская организация бизнес-ангелов (СОБА) (<http://www.soba.spb.ru>), НП «Бизнес-ангелы Сибири» (БАС) (<http://sibangels.ru>), НП «Бизнес-Ангелы Урала» (БАУР) (<http://www.baural.ru>).

Следует признать, что наряду с частными инвесторами государство выступает одним из активных инвесторов, финансируя инновационные проекты за счет средств государственных институтов развития [1, 62-63]. Относительно новым инструментом государственной финансовой поддержки проектов являются инновационные ваучеры, которые впервые стали использоваться в качестве инструмента региональной инновационной политики в 1997 г. в Нидерландах. Инновационный ваучер выпускается региональным или национальным фондом (агентством) и дает право на получение определенных финансовых средств для оплаты услуг сторонних организаций (проведения НИОКР, оказания инжиниринговых услуг, разработки бизнес-плана, оценке объектов интеллектуальной собственности, патентованию за рубежом и т.д.). В настоящее время инновационные ваучеры используются в практике финансирования инновационной деятельности примерно в десяти странах, в том числе Великобритании, Германии, Швеции, Дании, Нидерландах, Южной Кореи. Так, в 2008 г. земля Баден-Вюртемберг стала первым регионом Германии, выпустившим инновационные ваучеры для малых и средних предприятий с численностью персонала менее 50 человек. Целью этой ваучерной схемы являлось повышение инновационного потенциала субъектов малого и среднего бизнеса, являющихся поставщиками продукции и услуг для крупных промышленных предприятий, коммерческих услуг в секторе здравоохранения, а также в перспективных технологических секторах, таких как ИКТ, возобновляемые источники энергии, нанотехнологии. Номинал ваучеров составлял от 2500 до 6000 евро. В течение 2008–2010 гг. земля Баден-Вюртемберг вложила в ваучерные схемы около 3 млн. евро [4]. В России этот инструмент используется лишь в некоторых регионах (например, **Томский региональ-**

ный инжиниринговый центр проводит конкурс «Инновационный ваучер» для участников территориального кластера «Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области»).

В успешной реализации инновационных проектов важную роль играет возможность привлечь венчурное финансирование. В качестве участников финансирования венчурные фонды выступают, как посредники между независимыми инвесторами и инновационными компаниями. Инвесторами в венчурные фонды являются различные структуры, располагающие свободными денежными средствами: пенсионные и доверительные фонды, страховые компании, индивидуальные инвесторы. Инвестируя в акции высокорискованных компаний, венчурные фонды делят финансовые риски с инновационными компаниями, теряя часть вложенного капитала, если инновационный проект не приносит положительных результатов. Стремясь снизить риски своих вложений, фонды участвуют в управлении финансируемой компанией на всех этапах реализации инновационного проекта, начиная от его экспертизы и заканчивая обеспечением ликвидности акций инновационной компании, когда она осуществляет их первичное размещение на фондовом рынке. Для минимизации финансовых потерь и повышения рентабельности своего бизнеса венчурные фонды формируют диверсифицированный портфель из нескольких инновационных компаний. В странах с развитой системой венчурного финансирования рентабельность венчурного капитала достигает 25–30 %.

В 1997 году была образована Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ), нацеленная на содействие становлению и развитию венчурной индустрии в России. В настоящее время РАВИ активно занимается созданием инфраструктуры венчурного предпринимательства в России. В 2006 году по распоряжению Правительства РФ создан государственный институт развития АО «Российская венчурная компания» (РВК) для стимулирования построения в России собственной индустрии венчурного инвестирования. Деятельность РВК заключается в привлечении частных российских и зарубежных инвестиций в инновационные сегменты экономики России через создание фондов на основе государственно-частного партнерства. В настоящее время РВК сформировано 22 фонда, в том числе два фонда в зарубежной юрисдикции, общим размером 33,8 млрд. руб. при доле РВК 20,6 млрд. руб. По итогам 2016 года фонды РВК инвестировали 17,6 млрд. руб. в 203 инновационные компании.¹⁵

На ранней стадии развития компании набор источников финансирования сильно ограничен, поэтому появление на рынке новых инструментов финансирования позволяет активнее формировать инновационную среду. Таким новым для российского рынка инструментом стал акционерный краудфандинг (equity crowdfunding), который предусматривает публичное предложение и продажу ценных бумаг неограниченному числу инвесторов с использованием специализированных интернет-платформ. Минимальный объем инвестиций составляет от нескольких сотен до тысяч долл. США, что позволяет использовать данный инструмент не только крупным квалифицированным инвесторам, но и мелким рядовым инвесторам. Для инновационных компаний малого и среднего бизнеса использование акционерного краудфандинга позволяет привлечь финансирование на ранней стадии развития без проведения дорогостоящих процедур регистрации выпусков своих акций. Использование данного инструмента создает ряд дополнительных преимуществ для компании, начинающей реализовывать проект:

- проанализировать спрос на инновационный продукт или технологию;
- привлечь внимание широкого круга инвесторов, в том числе и крупных стратегических инвесторов, заинтересованных в реализации данного проекта;
- использовать выход на интернет-платформу для продвижения продукта;
- предоставить инвесторам возможности по диверсификации рисков за счет включения в инвестиционный портфель дополнительных инструментов;
- проявить социальную ответственность компании при реализации общественно значимых инновационных инфраструктурных проектов.

Самой популярной международной краудфандинговой платформой является созданная в 2009 г. американская Kickstarter (<https://www.kickstarter.com/>), проекты которой выбирают для инвестиций корпорации и венчурные фонды. Данная платформа использует в своей работе стандартную модель «Все или ничего», то есть привлеченные средства авторы проекта забирают в случае полного сбора всей заявленной суммы. Конкурентом Kickstarter выступает платформа Indiegogo (<https://www.indiegogo.com/>), которая применяет помимо стандартной более гибкую модель привлечения финансирования «Оставь себе все», при которой возможно получение ресурсов даже в случае

¹⁵ www.rvc.ru

недостижения компанией поставленной финансовой цели. Одним из направлений развития акционерного краудфандинга является все более активное использование этого инструмента профессиональными венчурными инвесторами наряду с непрофессиональными участниками рынка. Это объясняется получением экономии на выплате вознаграждения управляющей компании в связи с тем, что информацию об инвестиционных возможностях предоставляет краудфандинговая площадка. Дальнейшее развитие краудфандинга требует создания дополнительных элементов инфраструктуры для организации вторичных торгов. В целом краудфандинговые платформы обладают значительным потенциалом роста. В 2015 году общий мировой объем краудфандинговых сделок составил 34,4 млрд. долл. США и увеличился более, чем в 12 раз за последние 4 года [3, 70].

В России краудфандинг в основном используется для финансирования стартапов и локальных бизнес-проектов. Самыми активными в России являются краудфандинговые площадки Boomstarter (boomstarter.ru/) и Planeta (<https://planeta.ru/>), созданные в середине 2012 года. Обе площадки работают по аналогии с западными платформами Kickstarter и Indiegogo. В 2014 году «Яндекс.Деньги» запустил краудфандинговую платформу «Вместе: для добрых дел», а WebMoney Transfer создал сервис по сбору средств Funding¹⁶. В 2015 году объем рынка краудфандинга в России составлял 100 миллионов рублей, при этом финансирование получили 228 проектов¹⁷. К краудфандинговым инвестиционным площадкам относится платформа IPOboard, входящая в структуру Рынка инноваций и инвестиций Московской биржи. Данная площадка была открыта в 2012 году для финансирования непубличных инновационных компаний на ранних стадиях развития. Платформа IPOboard осуществляет сопровождение, поддержку и консультирование компаний, решивших публично разместить свои ценные бумаги. Кроме того, для частных инвесторов предлагается модель соинвестирования с профессиональными инвесторами, в том числе с государственными институтами развития.

В 2014 году при поддержке Фонда развития интернет-инициатив была создана краудфандинговая платформа StartTrack, которую используют для привлечения финансирования компании сегмента электронной коммерции, здравоохранения, интернет-технологий. За 2016 год оборот платформы составил 528 млн. руб., что в 4,5 раза превышает ее оборот за 2015 год. В 2016 году на площадке было заключено 664 сделки¹⁸. В целом следует отметить, что акционерный краудфандинг является перспективным направлением финансирования инновационных компаний при создании правовых инструментов защиты интересов инвесторов и благоприятной инвестиционной среды.

Литература

1. Инновации и финансовая экономика: Коллективная монография / под ред. О.Н. Кораблевой. СПб.: Астерион, 2016. – 192 с.
2. Никифорова В.Д., Сергеева И.Г., Харламов А.В. Использование потенциала финансового рынка для инновационного развития российской экономики // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. №6. С. 7-14.
3. Яценко Б., Прутов И., Гусев Ю. Обзор отрасли финансовых технологий. М.: ООО «Эрнст энд Янг», 2016. – 158 с.
4. Regional Innovation Monitor. <http://www.rim-europa.eu/Website> <http://www.wm.baden-wuerttemberg.de/sixcms/detail.php/173256>.

¹⁶ <https://crowdsourcing.ru>

¹⁷ https://ria.ru/disabled_know/20160822/1474985105.html

¹⁸ <https://crowdsourcing.ru>

3.3. ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ: ЕСТЬ ЛИ ГРАНИЦЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ?

Башанова И.А.¹⁹

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Для банковской деятельности риск является неотъемлемой ее частью. Standard & Poor's оценивает уровень российских банковских рисков одним из самых высоких в мире. По уровню страновых рисков BICRA – Bank Industry Country Risks – Россия занимает девятое место из десяти, где десять является наихудшим показателем риска. Помимо этих факторов не стоит забывать о сложной экономической ситуации страны на международной арене. Банковский сектор России фактически отрезан от мирового банковского рынка. Отсутствие прилива иностранных инвестиций, ограничение доступа к мировому финансовому рынку, ограничения в предоставлении международных кредитов, биржевые ограничения заставляют российский банковский сектор действовать в условиях жестких рамок, искать средства внутри страны, что отражается в ухудшении статистических показателей.

Для обеспечения экономической безопасности в кредитных организациях в рамках риск-менеджмента необходимо применять методы антикризисного управления. Для оптимизации процесса оценки рисков особое значение играет анализ как периодических показателей вероятностных потерь как по отдельным операциям по направлениям деятельности подразделениям банка, так и совокупные показатели риска. Для каждого банка система экономической безопасности, в первую очередь, определяется механизмом и подходом по управлению рисками. Рост угроз банковского кризиса, падение объемов кредитования, колебания валютного курса, просроченные задолженности – все это увеличивает значение системы управления банковскими рисками. Другими словами, на первом месте у банков стоит поиск новых подходов к управлению рисками. Одним из таких направлений является риск-ориентированный подход, который может обеспечить банкам долгосрочный потенциал стабильного развития.

Развитие риск-менеджмента в кредитных организациях всегда играло важную роль. Ранее используемые методики управления кредитными рисками включали в себя требования Центрального Банка Российской Федерации, а также международных регуляторов, таких как Базельский комитет и рекомендации группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (далее ФАТФ) - The Financial Action Task Force (FATF). Однако вопросом создания системы риск-менеджмента уделялось недостаточно внимания. Кроме того, необходимо учесть то, что существует ряд отрицательных сторон внедрения международных правил: не все рекомендации могут быть приемлемы для российских условий, что также является большим источником системного риска.

В связи с этим необходима разработка собственных методик управления банковскими кредитными рисками, которые бы смогли учесть всю специфику национального банковского сектора. Так, например, создание комитета по рискам должно стать составляющей эффективного управления рисками.

Риск-менеджмент в современных, крупных кредитных организациях должен стать одним из самых обсуждаемых вопросов. Сейчас в России, когда во многих крупных банках начинают создаваться управление рисками, а должность начальника управления рисками является новой, большинство средних и мелких кредитных институтов только задумывается о создании такого подразделения.

Если рассматривать ситуацию на государственном уровне, то можно отметить положительные тенденции развития риск-ориентированного банковского надзора. Функция банковского надзора, в первую очередь, связана с мерами регулирования банковского бизнеса. Так, например, используемые количественные методы носят предписывающий характер, накладывая на банки определенные перечни обременительных требований. Банки, реагируя на эти требования, придумывают и выпускают новые инновационные продукты. Однако контроль за операционной банковской деятельностью в крупных кредитных организациях очень сложен, поэтому органы надзора зависят, в первую очередь, от систем управления внутренним контролем банка.

Такие методы регулирования уже в 90-ых годах проявили себя как низкоэффективные. Это вызвало необходимость создания такой нормативно-правовой среды, которая позволит оптимизировать качество и эффективность управления банковскими рисками, для повышения устойчивости банковской системы.

¹⁹ Научный руководитель: К.э.н., доцент, Будович Ю.И.

Риск-ориентированный подход является неотъемлемой частью стабильного развития в будущем. Необходимость его введения и закрепления в кредитных организациях обусловлена не только с научной точки зрения, но и прописана на законодательном уровне. Помимо внутригосударственных проблем не стоит забывать и о таких глобальных проблемах, как отмывание денег, финансирование терроризма и финансирование создания и распространения оружия массового уничтожения, спонсирование боевых действий в странах третьего мира, а также не стоит забывать об угрозах, кибер атак которые могут повлиять на целостность международной финансовой системы.

Так, например, ФАТФ является межправительственным органом, созданным в 1989 г. ФАТФ создано для установления стандартов, которые направлены на регулирование всех вышеперечисленные проблемы. ФАТФ работает в содружестве с международными участниками не только на международном уровне, но также определяет уязвимые места на национальном уровне и защищает финансовые системы от угроз.

Страны, для которых ФАТФ разрабатывает и устанавливает комплексную и последовательную структуру организационных мер, имеют различные правовые, оперативные, административные структуры, а также различные финансовые системы. Именно поэтому страны не в состоянии принимать одинаковые меры по противодействию возможным угрозам. Поэтому ФАТФ устанавливает специальные стандарты, которые страны могут адаптировать к своим условиям.

К 2016 году стандарты ФАТФ были пересмотрены с целью усиления требований к ситуациям с более высоким риском. В начале страны должны определить для себя те риски, с которыми они чаще всего могут сталкиваться. Вторым этапом становится принятие соответствующих мер по устранению таких рисков. Другими словами, страны используют риск-ориентированный подход. Данный подход, который основан на оценке риска, позволяет странам использовать требования ФАТФ для принятия более гибких решений, которые будут направлены на решение конкретных проблем.

Основанный на оценке риска подход необходим для того, чтобы все меры, которые направлены на предупреждение или борьбу с отмыванием денег, финансирование терроризма соответствовали идентифицированным рискам. Этот подход, по данным рекомендации ФАТФ, должен стать основой для эффективного режима противодействия легализации (Отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (далее ПОД/ФТ). Важно понимать, что для эффективного действия режима ПОД/ФТ необходимо идентифицировать наиболее важные риски и адекватно на них реагировать.

Также страны должны ввести определенные требования, для того чтобы финансовые учреждения и нефинансовые предприятия, а также лица определенных профессий могли оценить и принять меры, разработанные ПОД/ФТ.

Например, касательно банковского сектора ФАТФ предлагает следующие меры. В первую очередь рекомендуется проводить надлежащую проверку своих клиентов. Это правило предусматривает более тщательную проверку своих клиентов.

Кроме этого, как написано в рекомендациях ФАТФ, организациям необходимо хранить все записи о сделках минимум на протяжении 5 лет. Эта необходимость введена для того, чтобы иметь возможность оперативно реагировать на запросы органов о предоставлении информации. Помимо данных о сделках, кредитные организации обязаны хранить данные и о своих клиентах, а также деловых переписках с ними.

Помимо всего прочего кредитным организациям необходимо четко и по предписанным законодательством правилам разрабатывать новые продукты, которые поступят на рынок. Поскольку новые отношения между банком и клиентами должны строиться на риск-ориентированном подходе, кредитным организациям необходимо разрабатывать новые кредитные политики и внедрять их. Кроме того, кредитные организации должны самостоятельно принимать соответствующие меры для смягчения последствий.

Основным законом, который следует данным рекомендациям ФАТФ, является Федеральный закон от 7 августа 2001 г. N 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». В этом законе прописана упрощенная идентификация клиента-физического лица, которая гласит, что: физическое лицо может быть подтверждено наличием оригиналов документов или надлежащим образом заполненных копий документов. Кроме этого личность клиента может быть подтверждена негосударственным пенсионным фондом или профессиональным участником рынка ценных бумаг.

Качественный анализ информации о заемщике всегда являлся проблемой для каждой кредитной организации. Если говорить о крупных клиентах или о клиентах-юридических лицах, то финансовая и нефинансовая информация более доступна и открыта для банков по сравнению с заемщиками из

сегмента «малый и средний бизнес», микрокредитование и платформы «peer-to-peer lending». Информация о таких клиентах может быть практически или полностью недоступна.

Для соблюдения рекомендаций ФАТФ, а также Российского законодательства, каждый кредитный институт самостоятельно строит системы и модели, для оценки всех рисков. Для крупных клиентов чаще всего используется система протоколов, которые позволяют сотрудникам банка более качественно оценивать клиента. Для клиентов-физических лиц такие сложные процедуры ни к чему. В первую очередь, за счет ущерба от того, что зачастую от такой непогашенной ссуды значительно ниже, чем у крупных «», сейчас большим спросом пользуются кредиты, которые выдаются прямо в магазинах. Если банки начнут рассчитывать кредитоспособность каждого клиента с учетом анализа всех необходимых документов, то клиент может не дожидаться решения и уйти к конкурентам.

В Российской практике для таких быстрых решений у каждого банка разработана система скоринговых карт. Чаще всего настройки этих «карт» банки оставляют стандартными, не задумываясь о том, что условия могут быть не самыми привлекательными как для клиентов, так и для самих банков. Процентная ставка по таким скоринговым решениям чаще всего бывает баснословной, или же, наоборот – в микрозайме могут вообще отказать, так как возраст или отсутствие кредитной истории могут не соответствовать стандартным условиям, а это означает – потеря потенциального заемщика.

В современных условиях глобализации микрозаймы, при правильном обеспечении экономической безопасности, могут стать «золотой жилой» для банковского сектора. Это подтверждается в молодежной среде России, которая ориентирована на западную модель поведения.

В 2015 году Центральным Банком России было установлено требование к системе управления рисками (СУР) и капиталом в кредитной организации. В данном указе разработаны необходимые основные положения для кредитных организаций при построении СУР. Так, описывая цели этой системы, ЦБ говорит в первую очередь о выявлении основных рисков, а также об их оценке, анализе и мерах по минимизации убытков. Другими словами, сразу становится понятно, что это положение разработано с учетом риск-ориентированного подхода. Поэтому для построения оптимальной методики управления кредитными рисками банка данное положение было принято мной за основу, так как отвечает, на мой взгляд, необходимым требованиям.

Оптимальная методика по управлению кредитными рисками должна включать в себя следующие составляющие:

1. процедуры и методы по выявлению, анализу, оценке и управлению кредитными рисками;
2. систему риск-менеджмента, которая будет определять и оценивать риски, выделяя из них наиболее важные и значимые для конкретной кредитной организации;
3. процедуры и методы по управлению капиталом, обеспечивающие его достаточность;
4. систему внутреннего контроля, которая будет наблюдать как за основными рисками, так и за достаточностью капитала в целом;
5. соблюдение всех указаний и нормативов банковской ликвидности, установленных в законодательном порядке;
6. система контроля, которая будет проводить оценку эффективности кредитования, как головного офиса, так и дочерних предприятий вместе с филиальной сетью;
7. независимая оценка банковской политики в сфере кредитования по состоянию на конец отчетного периода.

Построение такой системы должно внедряться на стадии стратегического планирования, другими словами эта система необходима для принятия решений о дальнейшем построении бизнеса. Важно понимать, что установление рисков, их допустимый уровень, необходимо формировать для любой деятельности банков и банковских операций. Помимо прочего кредитным организациям необходимо самостоятельно определять и выбирать, какие методы они намерены использовать при оценке рисков. Это связано с тем, что, как рассмотрено в данной работе, все организации отличаются, как по уровню активов и кредитных операций, так и по кредитным продуктам. Однако, на мой взгляд, банкам следует в письменном виде обосновывать причину выбора тех или иных методов.

Для достижения максимальной эффективности в сфере оценки кредитных рисков кредитным организациям следует разработать тестовую среду. Это поможет выявить наиболее результативные методы и решения, что сэкономит банку не только время, но и деньги для устранения негативных последствий.

Отчетность для банков в сфере экономической безопасности не менее важна. Это связано с тем, что данное направление еще достаточно ново и недостаточно отрегулировано в отечественной банковской сфере. Как говорилось ранее, многие кредитные организации еще даже не создали структуру по риск-менеджменту. Сбор и анализ полученных результатов поможет выявить наиболее успешные

проекты и внедрить их в банковскую систему страны. Позитивный опыт работы поможет быстрее перестроиться как крупным, так и мелким кредитным институтам на систему управления кредитными рисками без лишних потерь и опасностей. Кроме этого это поможет на законодательном уровне разработать оптимальную организационно-правовую базу.

Одной из важных возможностей построения риск-ориентированной системы является долгосрочная перспектива использования, поскольку как бы не менялось видение стратегии, окружающая финансовая обстановка для банка, политическая напряженность и изменение рисков, с ее помощью всегда можно выделить набор взаимосвязанных показателей, которые будут учитывать, как финансовые, так и нефинансовые факторы.

Власов А.В., Щетинина Н.Ю.

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ НА РАЗЛИЧНЫЕ СФЕРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Одной из важнейших задач государственного регулирования экономики является совершенствование управления инфляцией, для решения которой необходимо решить две задачи:

1. обеспечить устойчивость финансовой системы страны, сдерживая «нарастающую волну» инфляционных проблем;
2. стимулировать сбалансированное развитие инновационного производства и обеспечить равновесие национального рынка товаров и услуг.

В развитых странах мира наблюдается в последнее время тенденция к снижению ставок по кредитам и депозитам, что объясняется сменой ориентиров экономической политики, выражающейся в обеспечении профицита ликвидности в банковском секторе, а также снижении инфляционных ожиданий у домохозяйств, которые становятся больше склонными к сбережению при том, что банки могут позволить себе снижать ставки по депозитам, не теряя своих вкладчиков.

Рассмотрим основные итоги 2016 года для России и влияние происходящих макроэкономических процессов на инновационную и страховую сферу.

Экономическая активность

Инвестиции в основной капитал продолжают сокращаться: по итогам 9 мес. 2016 года падение составило -2,3%. ВВП за 9 мес. упал на 0,7%²⁰. Оборот розничной торговли за 10 мес. упал на 5,3%, а внешнеторговый оборот на 16,5% за 9 мес. Промышленное производство претерпевает стагнацию - рост менее 1% — 0,3%.

По данным Credit Suisse за период с середины 2015 по середину 2016 года россияне вошли в тройку аутсайдеров по показателю благосостояния населения. Благосостояние упало на 15%. Причем по данным того же агентства 10% населения страны владеет 89% ресурсов! Для сравнения, в США он равен 78%, в Китае — 73%.

В России по данным 2016 года насчитывалось 79 тыс. долларовых миллионеров, и 96 миллиардеров. По этому показателю Россия занимает третье место в мире после США (583 миллиардера) и Китая (244). А экономика 15 место.

Снижение процентной ставки в 2016 году до 10% было крайне положительно воспринято бизнес-сообществом, так как даже подобное небольшое снижение дает толчок к снижению процентных ставок по кредитам для бизнеса. Предприниматели с нетерпением ждут продолжения начатого курса. Однако в начале 2017 года дальнейших изменений процентной ставки не ожидается, а ее снижение до 8,5% прогнозируют только к концу 2017 года. «При выходе на стабильно низкую инфляцию ключевая ставка будет лишь на 2,5-3 процента выше инфляции», сказала в своем интервью «РГ» Эльвира Набиуллина²¹. Таким образом, после достижения цели по инфляции (4 процента к концу 2017 года) ключевая ставка снизится до 6,5-7%.

Инновационная активность

Продуктивность научно-исследовательской деятельности напрямую зависит от качества инновационной инфраструктуры — так называемой экосистемы инноваций. Кроме того на активность научных разработок влияют макроэкономические показатели, создающие условия для ведения разработок и дальнейшей коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности и трансферта

²⁰ URL: <http://rusrand.ru/analytics/ekonomicheskie-itogi-2016-goda>.

²¹ URL: <https://rg.ru/2016/12/18/cb-snizit-kliuchevuiu-stavku-do-85-procenta-v-2017-godu.html>.

инноваций. К ним можно отнести уровень инфляции, ставку Центрального банка (далее – ЦБ), колебания курсов валют и другие.

Если обратиться к глобальному инновационному индексу за 2016 год²², то Россия занимает в рейтинге 43 место. Это связано с тем, что данный рейтинг учитывает не только патенты, но множество других условий создающих по мнению международных экспертов предпосылки и благоприятную среду для развития инноваций. К ним относится политическая стабильность и безопасность, эффективность государственного управления, уровень развития инфраструктуры, рынка, образования, бизнес-среды, в том числе кластеров, а также непосредственно уровень коммерциализации знаний и инноваций.

По подсчетам ВОИС (Всемирной организации интеллектуальной собственности, англ. WIPO) примерно 40% всех заявок на патенты в мире пришлось в 2016 году на КНР, что больше совокупного показателя таких инновационных держав как США, Япония и Южная Корея²³.

Если обратиться к информации о ставках рефинансирования в данных странах, мы можем увидеть, что максимальная ставка у ЦБ России - 10%; Китай - 4,35%; США - 0,75%; Южная Корея - 1,25%; Япония - 0,1%²⁴. Россия занимает 8-е место в мире по количеству ежегодных патентных заявок. Из них 35,7 % поданы нерезидентами. Об этом сообщил глава Федеральной службы по интеллектуальной собственности Григорий Ивлиев в Совете Федерации на заседании Совета по вопросам интеллектуальной собственности²⁵.

Бросаются в глаза отставание России по числу патентных заявок, поданных на территории Российской Федерации, и размер процентной ставки (ставки рефинансирования).

Анализ данных по патентным заявкам на изобретения, поданным в России в период 2000 по 2015 гг., позволяет сделать вывод о значительном сокращении заявок на патенты в 2014 г., что было связано с финансовым кризисом и критическим ростом ставки рефинансирования ЦБ.

Результаты рассмотрения корреляции между такими показателями, как инфляция, ставка рефинансирования и число заявок на патенты, позволяют нам говорить о значительном влиянии ставки на число отечественных патентных заявок (коэффициент корреляции - 0,75).

Создание благоприятных институциональных условий является необходимым условием для развития несырьевой сферы и современных технологий. Кроме того это возможность осуществить техническую модернизацию предприятий, готовых работать по проектам импортозамещения и производства современной конкурентоспособной и наукоемкой продукции (в том числе на экспорт).

Однако нельзя не отметить, что данное условие является не единственным краеугольным камнем развития несырьевого сектора национальной экономики. Помимо стимулирования реальных инвестиций, огромное значение имеет развитие, как упоминало ранее, экосистемы инноваций, т.е. содействие развитию современной инновационной инфраструктуры, а также построению эффективных взаимосвязей бизнеса, социальной сферы, образования и культуры.

США оставались в 2015 году лидером по числу международных заявок на патенты и товарные знаки – 57 385. Однако было подано меньше заявок, чем в 2014 г. В 2015 году ФРС увеличила ставку с 0,25 до 0,5%, и впервые с 2007 года сократилось количество выданных в США патентов (- 6,7%)²⁶. К концу 2016 года ставка ФРС снова увеличилась и стала 0,75%.

Таким образом, на примере России и США мы видим, как чутко реагирует инновационная сфера на изменение ключевых условий финансово-экономической политики стран. Венчурный бизнес восприимчив к макроэкономическим колебаниям; повышение процентных ставок снижает привлекательность инвестиций в инновационные проекты.

Страховой рынок

Результаты 2016 года российские страховщики признали неплохими: общий прирост премий может составить 15%. Автострахование уступило лидерство по динамике прироста премий страхов-

²² The Global Innovation Index 2016 Winning with Global Innovation. WIPO; URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2016.pdf.

²³ По данным WIPO, всего в 2016 году в мире было сделано 2,9 млн. заявок. Китай подал более 1 млн. заявок на патенты, США подали чуть больше 526 тыс. заявок, за ними следуют Япония (454 тыс.) и Южная Корея (238 тыс.); URL: <http://www.kommersant.ru/doc/3151104>

²⁴ URL: <http://mfd.ru/calendar/rates/>.

²⁵ URL: <https://www.pnp.ru/economics/2016/12/19/rossiya-zanimaet-8-e-mesto-v-mire-po-kolichestvu-ezhegodnykh-patentnykh-zayavok-glava-rospatenta.html>.

²⁶ По данным WIPO (Всемирная организация интеллектуально собственности); URL: http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2016/article_0002.html#_ftn1.

щикам жизни - за 9 мес. их сборы увеличились на 67%. Сборы по ОСАГО за этот период выросли на 12%, однако при этом выплаты увеличились на 35%²⁷. Согласно прогнозам Института страхования Всероссийского союза страховщиков российский страховой рынок в 2017 году продолжит расти. Наиболее благоприятный прогноз касается инвестиционного страхования жизни и «коробочных» продуктов. Эксперты прогнозируют рост сборов по страхованию жизни на 25%, по страхованию имущества физлиц 10-15%, по страхованию от несчастного случая сборы также могут вырасти на 10-15%, а по добровольному медицинскому страхованию - на 5%. Рынок ОСАГО ожидает стагнация.

Оценка перспектив сборов в следующем году со стороны генерального директора СК «АльфаСтрахование» В. Скворцова сдержанная - он допускает минимальный прирост премий на уровне от 0 до 3% за 2017 год.

Наблюдается неоднозначное отношение со стороны страхового рынка к политике Банка России в области регулирования ставки рефинансирования. С одной стороны, снижение ставки положительно влияет на деловой климат, стимулирует инвестиционную активность бизнеса. Снижение ставок по кредитам влечет рост кредитной активности со стороны населения, который, впрочем, может несколько перекрываться инфляционными ожиданиями, сдерживающими спрос. С другой стороны, снижение процентной ставки (ставки рефинансирования) влечет за собой снижение доходности по инвестиционным операциям, что невыгодно страховым компаниям. Однако, возможно, в складывающейся ситуации страховщикам стоит обратить внимание на более рискованные варианты инвестиций – инвестиции в реальный сектор экономики? Особенно в условиях снижения ставок по кредитам для бизнеса, что возможно наконец-то послужит основой начала постепенного промышленного подъема.

Наряду с этим, у 65 процентов представителей компаний малого и среднего бизнеса вообще нет интереса к услугам страхования (согласно опроса НАФИ²⁸). Это говорит о низкой покупательной способности и нахождении в условиях выживания большей части предпринимательского сообщества. О стимулировании кредитно-денежного рынка для создания леввериджа коммерции со стороны регулятора речь также не идет. Поэтому нахождение большинства предпринимателей и потребителей на первом уровне иерархии потребностей объясняет их поведение, также как и текущий уровень процентной ставки слабо коррелирует с тенденциями общественных процессов и реальным положением экономических дел в стране.

Дробышевская Л.Н.

ТРАНСГЛОБАЛИЗАЦИОННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ

Развитие мировой финансовой системы в посткризисных условиях функционирования глобальных финансовых отношений ставит перед учеными и практиками важную и, одновременно сложную, теоретико-методологическую и практическую задачу поиска новых форм и инструментов развития всех сегментов национальных финансовых систем. Начиная с 2009 года, Правительства экономически развитых стран предприняли значительные усилия не только по обеспечению стабильности национальных финансовых систем, но и поиску направлений активизации инвестиционных процессов во всех отраслях экономики. В стимулировании развития национальных финансовых систем ведущих мировых экономик, значительное влияние оказывают множество финансовых институтов, среди которых, несомненно, ведущую роль играют институты глобальной финансовой архитектуры. Значимость глобальной финансовой системы и ее институтов в обеспечении финансовой стабильности национальных финансовых систем и их инвестиционном развитии трудно переоценить. В свою очередь, глобализационная модель финансовой системы, построенная на принципах неолиберальной концепции, демонстрирует неспособность разрешения сложившихся противоречий между национальными и наднациональными уровнями глобальной финансовой системы. Однако, хотя национальные финансовые системы в полной мере ощутили на себе последствия глобального финансового кризиса, создав предпосылки для критики глобально-либеральной модели финансовой системы, достойной замены неолиберальной концепции на сегодняшний день научной общественности не предъявлено.

²⁷ URL: <http://www.interfax.ru/business/543629>.

²⁸ URL: <http://nacfin.ru/dve-treti-predprinimatelej-ne-proyavlyayut-interes-k-straxovoj-otrasli/>; ответ «интереса нет или практически нет»; выборка n=500.

Формирование и развитие национальной финансовой системы любого государства необходимо рассматривать в методологическом единстве теоретических концепций и методологических инструментов системного подхода и общей теории систем, поскольку именно они являются тем научным базисом, который позволяет глубоко постичь внутренние процессы взаимодействия между элементами национальной системы и механизм внешнего взаимодействия этих элементов с институтами других подсистем национальной финансовой системы государства.

Финансовая система государства представляет собой подсистему национальной экономики любой страны, представляющей собой форму организации денежных отношений между всеми субъектами воспроизводственного процесса по формированию, распределению и перераспределению совокупного общественного продукта. В этой связи, роль финансовой системы страны в национальной экономике трудно переоценить. В условиях глобализации мировой экономики основная, вышеуказанная функция финансовой системы государства начинает трансформироваться от «обслуживающей воспроизводственный процесс в реальном секторе экономики» до «создающей самостоятельный национальный продукт». В обоих случаях финансовая система государства как целостная организационно-экономическая система предназначена для реализации полезного результата, который является систематизирующим фактором. Следует отметить, что при формировании цели функционирования финансовой системы определяются и параметры будущего результата. В свою очередь, цель является представлением о модели будущего результата, способную удовлетворить исходную потребность. При этом потребность - объективна, а цель - субъективна. Потребность является причиной, необходимостью функционирования финансовой системы, а вариант ее реализации - конкретной целью ее достижения. Результат же выступает как мера удовлетворения исходной потребности.

Для вхождения большинства национальных экономик в систему глобальных финансов технически может потребоваться еще 15-20 лет. Этот период необходим для отработки наиболее оптимальных правил поведения глобальных и национальных финансовых институтов, приведения национальных законодательств, норм, правил и процедур в соответствие с международными стандартами. Наконец, потребуются время на создание международных институтов, схожих по функциям с национальными органами регулирования денежно-кредитной сферы. С другой стороны, на развитие объективных процессов интеграции в мировой экономике способно оказать разновекторное воздействие отношения разных цивилизаций, Севера и Юга, богатых и бедных стран.

Транснациональная финансовая система может быть обозначена, как проект «Глобализм 2.0». Диалектика глобализации состоит в то что принципы, выводящие в лидеры тот или иной механизм на историческую арену, в свою очередь и сводят эти механизмы с позиции доминирующих. Исторический пример недостаточности одного принципа для завершенности глобального проекта позволяет нам надеяться на появление следующего глобального проекта уже на новых принципах и на новом витке исторического процесса.

Автор полагает, что выход из современного кризиса в точке бифуркации будет осуществлен в условиях падения идеологии «нескончаемого экономического роста». Следовательно, вероятность сценария, при котором произойдет переход количества в качество, в новое качество, основанное на новых принципах.

Поиск близких исторических параллелей позволяет провести аналогию с Всемирным потопом. Или «второй попыткой», начать с начала. Вопрос в степени развития начального уровня. Будет это переход в каменный век, или откат произойдет только до позднего индустриализма. Возможно, что экономический уровень удастся сохранить, но численность населения Европейских стран существенно сократится.

Существенно изменится финансовый механизм национальных финансовых систем, в первую очередь снижением роли кредита в экономике.

Отказ от стратегии экономического роста делает не нужным кредит. В этих условиях вероятен возврат к кредиту в товарной форме или даже в натуральной. Возрождение роли кредита может быть только при переходе к новым формам кредита или Кредит 2.0.

Данная форма кредита будет основана на новых принципах возможно даже полностью исключая традиционную триаду: возвратность, срочность, платность.

Наличие в национальных финансовых системах Европы, двух диаметрально противоположных механизмов *Laissez faire, laissez aller* и социальных гарантий приводит к постепенному выхолащиванию преимуществ, ничем не ограниченная свобода в воспроизводстве производных финансовых инструментов накапливает противоречия, а все возрастающие социальные выплаты стимулируют не искать работу, а довольствоваться относительно высоким Европейским уровнем потребления мигрантами.

Это обусловлено переходом на идеологический уровень трансформации.

Консервация достигнутого устойчивого состояния и демонтаж конструкции спекулятивного роста. Формально система сокращается реально становится более устойчивой.

Так при постройке карточного домика лучше снять несколько пар чем упадет весь домик.

Формирование, развитие и гибель экономических систем взаимообусловлены - формированием, развитием и гибелью доминантной экономической теории.

Искусственная смена теории, пример социализм, как в условиях своего формирования, так и в условиях своего поражения основана на идеологической трансформации.

В основе формирования, развития и гибели экономических систем лежит теория с доминантной идеологической платформой.

Можно ли эффективно управлять, не контролируя национальную финансовую систему?

Отход от концепции рыночной цены и возврат к стоимости и труду как источнику стоимости. Финансовые схемы порождают финансовые потоки, а труд способен приносить существование даже без посредничества рынка, поэтому отказ маргиналов от труда в пользу финансовых схем социальной поддержки граждан Евросоюза представляет собой существенную угрозу целостности Европы.

Каким образом произойдет восстановление равновесие между трудом и капиталом?

Или перефразируя, кто оплатит переход к новому идеологическому базису?

Способность активных экономических агентов посредством финансового механизма перераспределения поддерживать уровень потребления менее активных слоев населения в условиях кризиса существенно сокращается.

Опасность игнорирования этого исторического урока продемонстрировали волнения последних лет во Франции, когда мигранты требовали, подобно древнеримским люмпенам, продолжения и расширения политики вэлферизации.

В ближайшей перспективе мигранты способны выступить, как запас населения направляемый на обеспечения потерь в период кризиса, трансформация национальных финансовых систем приведет к снижению численности населения Европы и стабилизации ее национальной структуры.

Отказ европейцев от детей и сосредоточение на карьере и финансовой независимости делает их более конкурентоспособными, чем ориентация на социальные пособия, зависящие от количества детей. Отсюда экономическое вытеснение эмигрантских диаспор, дальнейшая маргинализация этих социальных слоев.

Таким образом, автор полагает, что трансформация национальных финансовых систем, вызванная современным кризисом, будет происходить не только в экономической сфере, но и затронет революционными изменениями на организационном, политическом и идеологическом уровнях. Что существенно изменит всю транснациональную финансовую систему в целом.

За последнее десятилетие структура мировой экономики претерпела значительную трансформацию. Процесс международной интеграции стал предпосылкой формирования глобального экономического пространства.

Происходит стремительное увеличение транснациональных потоков капитала, товаров, информации, рабочей силы. Скорость, интенсивность и глубина взаимного проникновения этих потоков возрастает до степени, когда национальные экономики становятся частью единой мировой экономической системы. Кардинальная трансформация финансовой системы была предопределена появлением новых свойств стоимости и их проявлением в цене любого блага, изменением содержания денег и их новой ролью в организации финансовых потоков, смещением акцентов с проблем общего равновесия в хозяйстве на проблемы финансового равновесия.

Таким образом, на рубеже веков сформировалась качественно иная финансовая структура экономической системы, изменилось ее место в механизме восстановления равновесия, неравновесия хозяйственной целостности. Мировая финансовая архитектура базируется на следующих элементах:

- глобальном контроле над деньгами и их потоками (глобальный монетаризм);
- кредите, организованном во всемирном масштабе;
- глобальном контроле за движением фиктивного капитала (на рынке ценных бумаг);
- глобальной виртуальной ренте.

Литература

1. Schumpeter J. The Theory of Economic Development. - Cambridge: Harvard University Press, 1911; Schumpeter J. Theorie der wirtschaftlichen entwicklung. - Leipzig: Dunker & Humblot, 1912.

2. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development. // Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. XXII. P. 3 - 42.

3. King R., Levine R. Finance and Growth: Schumpeter Might be Right. // *Quarterly Journal of Economics*. 1993. Vol. 108. P. 717 - 737.
4. OECD Financial Sector review // Report # 17554-LAC. - 1998. May 27. P. 33.
5. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Does Local Financial Development Matter? // *The Quarterly Journal of Economics*, August 2004. Vol. 119, # 3. Pp. 929 - 969.
6. Levine R., Zervos S. Stock Market, Banks, and Economic Growth. // *The American Economic Review*. 1998. Vol. 88. P. 537 - 558.

*Жуков П.Е.*²⁹

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ДЛЯ ПРЯМЫХ И ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ИХ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В ГЛОБАЛЬНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ КОНТЕКСТЕ

Хотя капитал является одним из факторов производства, общепризнанным является тот факт, что добавленная стоимость образуется в реальных предприятиях, производящих товары или услуги (в том числе, работы), в результате реальных инвестиций, а финансовый сектор лишь обеспечивает перераспределение этой добавленной стоимости [7]. Однако, в конечном итоге, финансовые инвестиции непременно должны закончить свой путь в реальном секторе экономики, поскольку иначе они не будут приносить доход. Кроме того, финансовый сектор сам производит финансовые услуги, а значит, с этой точки зрения, он является самостоятельной индустрией, производящей добавленную стоимость. Таким образом, привлекательность экономики для прямых инвестиций обычно то же и для финансовых инвестиций, если только правительство не создает каких-то искусственных сложностей или ограничений. Далее будет показано, что в России в настоящий момент, несмотря на санкции, сложились крайне благоприятные условия как для прямых, так и для финансовых инвестиций.

В период бурного развития процесса глобализации, наибольшую доходность капитала обеспечивали вложения в предприятия, находящиеся в развивающихся странах (Китай, Индия, Бразилия и т.д.). Это повышало производительность вложенного капитала и создавало дополнительные возможности для развития мировой экономики. Однако в настоящий момент процесс глобализации подходит к пределу своей производительности.

Перевод производительных мощностей из развитых стран в развивающиеся, а также увеличение потоков нелегальных мигрантов (в том числе, беженцев) снижает покупательную способность населения развитых стран, увеличивает нагрузку на их социальные системы и, в конечном итоге, приводит к смене электоральных настроений, что, в частности, уже привело в победе Д.Трампа в США, выходу Великобритании из ЕС и может привести к другим аналогичным изменениям в странах ЕС в ближайшем будущем.

Следует также отметить, что в ряде развивающихся стран (например, в Китае и Бразилии) уже наметилась тенденция к снижению темпов роста экономики. Так, Китай стал фактически лидером мировой экономики по объему ВВП (по ППС), но при этом темпы роста снизились с 12% до 6,3% и ожидается их дальнейшее снижение до 2-3% в течение 5 лет. На этом фоне Россия, даже несмотря на санкции, становится все более привлекательной страной как для финансовых, так и для реальных инвестиций.

Вначале рассмотрим привлекательность России для финансовых инвестиций, а далее – для прямых иностранных инвестиций в промышленность.

Исследование механизма международной передачи шоковых импульсов изменений цен на фондовом рынке показало, что у России довольно низкая реакция на шоки всех исследованных рынков. Можно предположить, что на данном этапе Россия является наименее чувствительной к шокам на рынках как развитых, так и развивающихся стран. Это делает Россию в настоящий момент привлекательной для институциональных инвесторов с точки зрения хеджирования рисков. Этот вывод подтверждается результатами анализа динамической корреляции методом условной динамической корреляции (DCC).

В частности, условная корреляция между рынками США и России резко упала (до 0,3) после принятия антироссийских санкций в 2014 году. Текущий уровень (0,4) делает диверсификацию активов США и России крайне привлекательной с точки зрения хеджирования рисков. Динамическая кор-

²⁹ Основано на результатах исследования, проведенного автором совместно с магистрантом Финансового Университета Скопинским А.И., (не опубликовано).

реляция – между рынками России и Китая также резко упала (до 0,3) после принятия антироссийских санкций, хотя Китай и не участвовал в санкциях против России условная корреляция для Китая и России. Однако в дальнейшем эта корреляция повысилась до уровня 0,6. Примерно на таком же уровне находится сегодня корреляция рынка России с Великобританией и Бразилией. Это говорит о том, что, несмотря на финансовые санкции, деловые круги находят способы и каналы для финансовых инвестиций в Россию, хотя, в случае снятия санкций, этот процесс будет более интенсивным.

В соответствии с обычными методами формирования портфеля (например, Блэка-Литтнера), для инвесторов важна не только текущая корреляция (определяющая начальный вектор доходности), но и ожидаемая доходность активов. Ожидаемая доходность активов России, как показано автором [2], имеет прямую зависимость от общего роста экономики, что также обуславливает прямую связь между финансовыми и прямыми инвестициями.

В настоящий момент, экономика России имеет существенный потенциал роста в среднесрочной перспективе. Главным фактором роста является низкий курс рубля по отношению к ППС. Это определяет относительно низкий уровень зарплаты по сравнению с развитыми странами (в 2016 году средняя зарплата в России сравнялась с Китаем) и существенное повышение потенциала развития, ориентированного на внутренний спрос.

Определенную трудность составляет высокий уровень финансовых рисков, который может отражаться либо при оценке денежных потоков, либо при оценке ставки дисконтирования (см. [3], [6]). Обычно считается, что общий уровень финансовых рисков отражается в средневзвешенной цене капитала [7].

Однако, на примере нефтегазовой отрасли можно показать, что высокий уровень средневзвешенной цены капитала компаний России не связан с риском дефолта, скорее источником рисков является общая нестабильность цен на нефть и высокий уровень макроэкономической неопределенности [5], который, как показали Гулиев И.А, Мустафинов Р.К. усугубляется эффектом санкций [1]. В частности, для Лукойла оценка годовой вероятности дефолта по версии «Блумберг» составляет в 2017 году всего лишь 0,05% (на пике, в 2009 году 0,8%) при WACC=19%, в то время, как для ВР она в 2017 году вероятность дефолта 0,16% (в 2009 году 0,4%) при WACC=10%. Это объясняется, в частности, тем, что крупнейшие российские нефтегазовые компании (например, Лукойл и Роснефть) в 2014-2016 годах существенно снизили уровень валютных рисков, связанных со структурой капитала, путем замещения части валютных кредитов рублевыми.

Парадоксально то, что финансовая устойчивость компаний повысилась вместе со стоимостью заемного капитала (поскольку проценты по кредитам в рублях выше), что сказалось на средневзвешенной цене капитала. Одновременно валютные риски снизились до минимального уровня – при современном отношении курса рубля к его ППС (примерно 1:3) дальнейшая девальвация его крайне маловероятна и даже зависимость курса рубля от цен на нефть существенно снизилась по сравнению с 2013 годом (поскольку доля рентных доходов в ВВП России снизилась до 16% в 2016 году).

В результате совокупности факторов, отмеченных выше и вопреки санкциям, существенно выросла инвестиционная привлекательность России для прямых иностранных инвестиций. Исследование «Эрнст энд Янг» [4] показало, что количество проектов прямых иностранных инвестиций в России выросло на 61% в 2015 году и достигли рекордного показателя 201. При этом количество проектов в промышленности выросло еще больше - на 80%. Таким образом, по темпам роста России удалось выйти на первое место в Европе среди 10 европейских стран, лидирующих по количеству проектов ПИИ.

Аналогичная ситуация наблюдается и в области финансовых инвестиций. По данным «Блумберг» международные инвестиционные банки назвали Россию фаворитом иностранных портфельных инвесторов в 2017 году. Главные факторы привлекательности России сегодня – низкий курс национальной валюты и потенциал к повышению цен на нефть, которые все еще важны для экономики России. Капитализация российского фондового рынка с начала года по 27 декабря увеличилась на 50,5% и составляет \$584 млрд, (данные «Блумберг»).

Таким образом, наличие краткосрочных предпосылок для роста экономики России подтверждается как для финансовых, так и для прямых инвестиций. В более долгосрочной перспективе ключевую роль для роста экономики России будут играть два фактора – повышение производительности труда и повышение конкурентоспособности, в первую очередь, в области промышленного производства.

Литература

1. Гулиев И.А, Мустафинов Р.К. Оценка влияния санкций на нефтегазовые компании России //Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом, 2015, №5

2. Жуков П.Е., Исаакян О.А. Зависимость российского рынка ценных бумаг от макроэкономических показателей и мировых индексов // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал, 2010, № 2
3. Жуков П.Е. Управление финансовыми рисками корпорации — структуры капитала и свободного денежного потока // Финансовый журнал, 2012, № 4.
4. Исследование инвестиционной привлекательности стран Европы «Эрнст энд Янг» 2016 год
5. 10 основных рисков для компаний нефтегазовой отрасли. Исследование «Эрнст энд Янг» в области бизнес-рисков. 2010 год
6. John H. Cochrane, Presidential Address: Discount Rates // The Journal of Finance, 2011, № 4
7. Koller T., Goedhart M., Wessels D. (2010) “Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies”. - McKinsey & Company, John Wiley & Sons, Inc. - 836 p.

Лебедева К.М.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Необходимо заметить, что невзирая на не самые благоприятные показатели в текущий момент времени, развивающиеся рынки могут быть привлекательными для инвестирования не только из-за относительно высоких темпов роста, но и из-за ещё существующих возможностей диверсификации. Ряд кризисов 1990-х годов в Латинской Америке, Азии и России продемонстрировал, что на развивающихся рынках может наблюдаться контрциклическая тенденция относительно развитых. Однако после глобального финансового кризиса 2007-2011 годов, совместное движение развитых и развивающихся финансовых рынков усилилось, особенно в части акций компаний с крупной капитализацией. По данным МВФ, между развивающимися и развитыми рынками существует взаимное влияние. В посткризисный период влияние рынков акций развивающихся стран на остальной мир усилилось [6].

Экономический рост сопряжён со строительством новых объектов инфраструктуры, расширением транспортной системы, покрытием больших территорий телекоммуникациями, что подчёркивает перспективность обозначенных секторов на развивающихся и формирующихся рынках. Тем не менее, данные рынки в значительной степени подвержены волатильности из-за тенденции инвесторов переоценивать или недооценивать потенциал экономического роста и иных проявлений иррациональности. Помимо риска в классическом понимании современной портфельной теории, политического, валютного и расчётного риска, в процессе инвестирования в развивающиеся и формирующиеся рынки инвесторы сталкиваются с рядом рисков, сопряжённых с поведенческими факторами. Примером таких рисков может быть нечестное ведение бизнеса брокерами из-за отсутствия регулирующего законодательства и игнорирования этических принципов. В дополнение к этому, существует риск хранения – невозможность осуществления сохранности ценных бумаг клиентов депозитариями [9]. Отдельно рассматривается риск человеческой ошибки – вероятность неправильных действий регулятора, способных нарушить устойчивость глобальной финансовой системы. Риск человеческой ошибки может породить реализацию системного риска, активно распространяющегося между рынками.

Развивающимися рынками, подверженными финансовым рискам вследствие событий на Украине в 2014-2015 годах (девальвация рубля, санкции), являются Россия и страны СНГ. С рисками, связанными с колебаниями цен на сырьё, в большей степени связаны инвестиции в рынки Венесуэлы, Казахстана, России. Китай сталкивается с кредитным пузырьком по причине роста проблемных долгов в банковской системе, также в стране нарастает финансовый пузырь на рынке акций. Инвестиции в аргентинский рынок тесно сопряжены с правовым риском из-за судебных тяжб страны, связанных с суверенным долгом [3,96].

Финансовое регулирование на развивающихся рынках, как правило, осуществляется по двум сценариям, копирующим процессы, происходящие в развитых экономиках. Первый сценарий – либерализация с опережением, приводящая к резкому усилению разбалансированности рынков, к взрывному росту в спекулятивных потоках капитала, к кризисам. Второй сценарий – посткризисное увеличение регулятивного бремени. Для развитых и развивающихся рынков оптимален разный уровень риска, поэтому для развивающихся рынков подходит более гибкий уровень регулирования по сравнению с развитыми. Слишком жёсткий уровень регулирования может привести к замедлению развития развивающихся рынков [3,20]. Системы финансового посредничества на развитых и развивающихся рынках демонстрируют различные тенденции в своём развитии. На развивающихся рынках остаётся традиционная система с положительными процентными ставками (плата посредника клиенту за ликвидность), развитые рынки постепенно переходят к системе с отрицательными процентными ставками.

ми (плата клиента посреднику за хранение) [3,46]. Переход на систему отрицательных ставок процента в развитых странах может послужить причиной притока инвестиций на развивающиеся рынки.

На развивающихся рынках гипотеза эффективного рынка не подтверждается [5]. Гипотеза неоднородного рынка [4] и гипотеза адаптивного рынка [8] в большей степени соответствуют действительности для данного типа рынков. Гипотеза неоднородного рынка заключается в том, что цены формируются в результате взаимодействия инвесторов с различными горизонтами инвестирования. Неверное ценообразование время от времени имеет место быть, но в долгосрочной перспективе цены сходятся к уровню, воспринимаемому, как правильный, большинством инвесторов. Согласно гипотезе адаптивного рынка, бесконечно прибыльных стратегий не существует. Отдельная стратегия может быть прибыльной в определённых рыночных условиях.

По мнению Я. М. Миркина, на российском рынке фундаментальный и технический анализ практически не работают, так как рынок неэффективен. На финансовом рынке России значительную роль играют нерезиденты, их краткосрочные спекулятивные портфели, тенденции, повторяющие международную динамику. Более того, российский рынок не проявляет ярко выраженной реакции на серьёзные события, происходящие в стране, - доказательством этого является рост рынка во время террористических атак и разрушительных лесных пожаров в 2010 году. Данная ситуация кардинально противоречит реакции большинства развитых и развивающихся рынков на трагические события. Сходным образом нерезиденты оказывают влияние на ценообразование на рынке Бразилии – крупнейшем рынке Латинской Америки, демонстрирующем значительную корреляцию с российским рынком [2,103]. Возможным объяснением данной зависимости может быть близость Бразилии и России по экономическим показателям, серьёзная зависимость рынка от сырьевого сектора, схожие социальные проблемы.

Влияние глобальных инвесторов на российский рынок оказывается по следующим каналам: портфельные инвестиции, «горячие» деньги, размещаемые в акциях; портфельные инвестиции в долговые обязательства, зарубежные рынки фондовых ценностей российского происхождения (ADR/GDR, еврооблигации, еврокоммерческие бумаги), внутренний рынок со свободным допуском нерезидентов на основе открытого счёта капитала [2,105]. Однако необходимо заметить, что большое количество иностранных инвесторов является следствием финансовой либерализации и приводит к более быстрому распространению глобальных новостей на развивающихся рынках, что может быть расценено, как информационная эффективность – положительный фактор с точки зрения международных портфельных инвестиций.

Количество внутренних инвесторов на российском рынке акций крайне мало. Частными лицами открыто около 1 миллиона счетов, при чём число активных инвесторов (совершающих операции хотя бы раз в год) около 65 тысяч. Для стимулирования частных инвестиций необходимо разработать эффективные механизмы защиты от мошенничества с помощью создания компенсационных фондов [1].

В числе дополнительных проблем, с которыми сталкивается российский финансовый рынок, входит чрезмерная концентрация собственности, и, как следствие, сужение внутреннего спроса на акции в комбинации с подверженностью спекулятивным действиям. В России также имеет место быть низкая капитализация финансовых институтов, концентрация капитала в столице, информационные асимметрии, технологические барьеры, недостаточное доверие инвесторов к рынку, ограниченность в выполнении рынком своих функций по долгосрочному финансированию экономики и содействию в управлении рисками, фрагментарность рынка, высокие регулятивные издержки в сравнении с эффективностью деятельности регулятора [2,453].

Необходимо заметить, что с 2013 года Россия не входила в топ-25 стран привлекательных для инвестиций по версии А.Т. Kearney по причине неопределённости относительно выхода экономики из кризиса, геополитической неопределённости и отсутствия систематических реформ. В числе развивающихся рынков, вошедших в данный индекс, находятся Китай, Индия, Бразилия, Тайвань, Мексика и Таиланд. В Индии успешно проходит правовая реформа, на Тайване создаются специальные экономические зоны, в Таиланде запущена программа для привлечения иностранных инвестиций в технологический сектор. В Мексике прошли реформы, открывшие иностранным инвесторам доступ к секторам, исторически контролируемым государством (энергетика и телекоммуникации). Процесс частичной приватизации также происходит в Китае в таких секторах, как телекоммуникации, электроэнергетика, военная промышленность, нефть и газ, а также гражданская авиация [10]. Однако необходимо заметить, что Китай испытывает снижение экономического роста, а Бразилия находится в затяжной рецессии и, как и Россия, испытывает негативный эффект из-за падения цен на сырьё, составляющее значительную долю в экспорте вышеуказанных стран.

В настоящий момент из всех сегментов российского финансового рынка рынок акций является наиболее отстающим, уступая по капитализации не только развитым рынкам, но и рынкам Китая, Индии, Бразилии, Индонезии, Мексики, Малайзии и ЮАР. С 2010 по 2015 год имели место быть негативные тенденции в динамике объёма торгов на бирже, числе эмитентов, коэффициенте оборачиваемости. Процесс диверсификации по секторам на российском рынке акций прекратился. По данным ММВБ, более 50% капитализации рынка составляет нефтегазовая отрасль, более 15% - металлургия. Практика первичных размещений акций компаний с малой и средней капитализацией отсутствует [1].

Развивающиеся рынки сталкиваются с рядом общих проблем. Одной из таких проблем является проигрыш данных рынков развитым рынкам в конкуренции за операции с финансовыми активами, имеющими отечественное происхождение. Дополнительными сложностями являются рост доли инвестиций спекулятивного характера, недостаточное количество прямых инвестиций, преобладание краткосрочных вложений над долгосрочными, серьёзная зависимость от настроений иностранных инвесторов, отток средств национальных инвесторов на развитые рынки, уход крупных игроков на рынки индустриальных стран за капитализацией и ликвидностью, операционные риски национальных финансовых институтов, зависимость финансового сектора от внешнего финансирования, его подверженность спекулятивным атакам [2,277].

На решения относительно инвестирования в развивающиеся рынки положительно влияют отсутствие жёстких мер регулирования потоков капитала, гибкие валютные курсы, высокий уровень резервов, небольшой государственный долг [7]. Инвестиционной привлекательности способствуют политическая стабильность, строгое исполнение законов, наличие институтов и эффективного управления ими, макроэкономическая стабильность, благоприятный налоговый режим, низкий уровень коррупции, надёжная защита персональных данных, а также интенсивность и объём торгов на финансовом рынке, разнообразие услуг финансового сектора страны.

Литература

1. Берзон Н.И., Столяров, А.И., Теплова, Т.В. XVII Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества // Российский финансовый рынок: вызовы, проблемы и перспективы. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2016.

2. Миркин Я.М. Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски. - М.: GELEOS Publishing House; Кэпитал Трейд Компани, 2011. – 480 с.

3. Миркин Я. М. Развивающиеся рынки и Россия в структуре глобальных финансов: финансовое будущее, многолетние тренды. - М.: Магистр, 2015. – 176 с.

4. Dacorogna M., Gençay, R., Müller, U.A., Olsen, R.B., Pictet, O.V. An Introduction to High-Frequency Finance. - San Diego: Academic Press, 2001. - 383 p.

5. Hull M., McGroarty, F. Do emerging markets become more efficient as they develop? Long memory persistence in equity indices // Emerging Markets Review. - 2014. - Vol. 18. - pp. 45-61.

6. IMF Global Financial Stability Report. - 2016.

7. IMF World Economic Outlook - Too Slow for Too Long. - 2016.

8. Lo A.W. The adaptive market hypothesis: market efficiency from an evolutionary perspective. // Journal of Portfolio Management. - 2004. - Vol. 30. - pp. 15-29.

9. Mobius M. The Little Book of Emerging Markets: How To Make Money in the World's Fastest Growing Markets. - New Jersey: Wiley, 2012. – 229 p.

10. The 2016 A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index. <https://www.atkearney.com/gbpc/foreign-direct-investment-confidence-index>

Меликов Ю.И.

О ВЫБОРЕ ВЕКТОРА РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ, ВЛИЯЮЩЕГО НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

В условиях кризиса и финансово-технологических санкций западных стран ускорение экономического развития страны, обеспечение научно-технической, производственной, продовольственной и финансово-экономической безопасности во многом зависит от научно-обоснованного построения банковской системы РФ, определения оптимального вектора её дальнейшего развития.

Сложившаяся структура банковской системы РФ (включающая множество мелких, частных и государственных крупных многофилиальных банков) нуждается в совершенствовании. Расчистка банковского сектора в форме отзыва лицензий банков, вызывает потери оборотных средств малого и среднего бизнеса, хранившиеся на их расчетных счетах. При выявлении нарушений и преступлений в банковской сфере, материальная ответственность за нанесенный вред и убытки должна ложиться не

на клиентов банков, а на ответственных лиц, виновных в этих нарушениях (преступлениях), и предусматривать полное возмещение последними нанесенного ущерба. Такие банки нужно не закрывать и ликвидировать, а превращать в отделения и дополнительные офисы крупных коммерческих банков с передачей последним клиентуры.

Основными проблемами в деятельности российских банков являются кризис ликвидности, невозврат кредитов, распространенность кредитования связанных с банком лиц, недобросовестная деятельность заемщиков, снижение рентабельности банковского бизнеса, факты мошенничества и участие в отмывании денег.

Проблемными вопросами, тормозящими развитие банковской системы РФ являются: 1) фактор неопределенности и макроэкономической нестабильности в народном хозяйстве; 2) низкий уровень монетизации экономики, ограничивающий ресурсную базу коммерческих банков для осуществления кредитных вложений; 3) низкая капитализация банковской системы, связанная с направлением прибыли банков не на увеличение уставного капитала, а на выплату дивидендов акционерам; 4) слабая ресурсная база коммерческих банков, препятствующая инвестиционному кредитованию на цели модернизации и технического перевооружения предприятий; 5) недостаточная прозрачность банковской деятельности, факты осуществления незаконных операций, в том числе по отмыванию денег и вывозу капитала за рубеж; 6) неравномерность регионального размещения банков и их филиалов; 7) необоснованно высокие выплаты руководителям и ТОП-менеджерам, снижающие рентабельность банковской деятельности; 8) подрывающие доверие клиентов факты мошенничества работников банка; 9) отсутствие нормативных актов регулирующих распределение прибыли банков и предприятий, тормозящее наращивание ими собственного капитала.

Многолетняя практика развития банковской системы в рыночных условиях выявила факты использования коммерческих банков РФ в качестве инструментов: 1) законного вывоза отечественного капитала за рубеж; 2) отмывания криминальных доходов и незаконного (мошеннического) вывоза капитала за рубеж; 3) вывода активов, средств акционеров, вкладчиков, кредиторов и пайщиков банков и предприятий; 4) умышленных банкротств в пользу банка или иных заинтересованных лиц, а также рейдерских захватов предприятий; 5) контроль криминальных элементов над значительной частью банков РФ; 6) спекулятивных операций банков на финансовом рынке в ущерб развитию реального сектора экономики. Серьезным препятствием для развития реального сектора экономики являются высокие проценты ставки по банковскому кредиту. Они значительно превышают уровень рентабельности в большинстве предприятий основных отраслей экономики, приводят к проеданию их собственных оборотных средств, их изъятию коммерческими банками вместе с полученной прибылью. Поэтому необходимо принять экстренные меры по снижению уровня процентных ставок по банковскому кредиту. При резкой активизации кредитования реального сектора экономики (например, в три раза) банковская система при снижении процентных ставок с 15% до 5% сохранит свою доходность на прежнем уровне. Кроме того, целесообразно осуществлять кредитование реального сектора экономики под 1-3% годовых из Специального Фонда Антикризисного Льготного Кредитования (СФАЛК), формируемого за счет бюджетных средств, разного рода резервных фондов, части золото-валютных резервов, а при необходимости – кредитной эмиссии. Такая эмиссия не вызовет инфляционного всплеска в экономике, так как будет способствовать росту товарных фондов в РФ, импортозамещения и экспорта.

Следует усилить роль ЦБ РФ в процессах макроэкономического регулирования, в стимулировании деловой активности экономики РФ, роста ВВП, занятости и доходов населения, в разработке промышленно-финансовой политики страны. Необходим переход к единой валютно-финансовой и денежно-кредитной политике.

Для преодоления низкого уровня монетизации экономики РФ, вызывающей недостаток денежной ресурсной базы банковской системы, снижающей её ликвидность и доходность, сдерживающей экономический рост, необходимо в кратчайшие сроки резко увеличить количество денег в экономике. Это обеспечит рост капитализации банков, объема кредитных ресурсов и кредитов реальному сектору на текущие и инвестиционные цели.

Ресурсную базу и капитализацию банковской системы можно увеличить и укрепить за счет возврата в РФ вывезенных за последние 25 лет за рубеж капиталов (по экспертной оценке около 2 трлн. долларов США). Это будет способствовать росту монетизации экономики и снижению процентных ставок по кредитам коммерческих банков.

Развитие банковской системы РФ должно идти в направлении полного соответствия потребностям развития экономики страны, состоянию и перспективам развития клиентской базы. Периодически состояние банковской системы вступает в противоречие с задачами ускоренного развития россий-

ской экономики, преодоления кризисных явлений, ускорения развития производственных отраслей реального сектора народного хозяйства

Дальнейшее развитие банковской системы должно строиться на органическом сочетании крупных многофилиальных банков (частных и с государственным участием) и мелких банков, а также региональных муниципальных банков, специализирующихся на создании и модернизации местной инфраструктуры. Следует учитывать преимущества и недостатки крупных иногородних многофилиальных банков и региональных кредитных организаций. При значительной концентрации капиталов, первые мобилизуют в регионах денежные средства вкладчиков и юридических лиц, но используют их для размещения за пределами этого региона, что тормозит экономический рост последнего. У вторых (при недостаточности капиталов) мобилизованные в своем регионе денежные средства используются для развития этого же региона. Проблемами деятельности региональных кредитных организаций на современном этапе являются: 1) обладание меньшей величиной уставного капитала и ресурсной базы для кредитования; 2) относительно низкие темпы накопления собственного капитала; 3) недостаточность среднесрочных и долгосрочных кредитных ресурсов; 4) ограниченность доступа на рынок международных межбанковских кредитов, что удорожает ресурсную базу для кредитования и процентные ставки для заемщика; 5) ограниченность кредитования Банком России (по сумме и срокам) региональных банков. Кроме того следует отметить отсутствие в структуре банковской системы РФ региональных муниципальных банков ответственных за развитие региона.

Деятельность банковской системы должна тесно увязываться с общегосударственными, региональными и местными целями и программами развития экономики. Кредитная политика банков должна исходить из основополагающего принципа эффективности кредита и включать следующие элементы: 1) производительное направление и использование кредита; 2) рентабельность кредитруемых программ и объектов; 3) социально-экономическая и политическая эффективность кредита; 4) финансово-бюджетный и эмиссионный эффект кредитных вложений.

Это позволит предотвратить превращение банковской деятельности в простую «торговлю деньгами», вовлечение кредита в ущерб материальному производству в спекулятивные, торгово-посреднические операции.

Расширение участия кредита в экономике РФ будет способствовать ускорению социально-экономического развития страны и ее регионов. В этой связи нельзя согласиться с рестрикционной кредитной политикой, направленной на ограничение кредитных вложений в народное хозяйство. В условиях бюджетного дефицита, инфляции, стагнации и спада производства, наоборот, необходима политика кредитной экспансии с целью обуздания неблагоприятных факторов за счет кредитования программ, мероприятий, объектов по расширению производства товарной массы, обеспечивающей в короткий срок решение триединой задачи – увеличение количества товарных фондов, рост доходов населения, поступление доходов в бюджет, возврат ссуды и изъятие денег из обращения.

В экономической литературе предлагаются разные варианты развития банковской системы РФ: 1. Ликвидация мелких и сокращение общего количества банков. 2. Концентрация банковской деятельности в 20-30 ведущих банках; 3. Создание специализированных и региональных банков; 4. Усиление позиции и роли крупнейших в т.ч. государственных банков; 5. Усиление роли ЦБ РФ с передачей ему функций кредитования предприятий важнейших отраслей экономики.

Развитие банковской системы и совершенствование её структуры должно происходить поэтапно с учетом состояния экономики, клиентской базы, цели и задач экономического развития страны. Исходя из этого развитие банковской системы РФ должно идти по пути создания одного или нескольких государственных банков, имеющих множество отделений и филиалов по всей территории страны, осуществляющих комплексное кредитно-расчетное обслуживание юридических и физических лиц. В таких банках должны быть сконцентрировано краткосрочное и долгосрочное кредитование крупных и средних предприятий реального сектора экономики, финансирования капитальных вложений и других инвестиций. Это позволит обеспечить устойчивость банковской системы и повысить уровень доверия к ней со стороны предприятий и населения. На кредитовании мелких и мельчайших предприятий могут специализироваться частные кредитные организации и кредитные кооперативы при условии обеспечения действенного контроля со стороны государства за сохранностью денежных ресурсов вкладчиков, пайщиков и активов этих организаций. [1, с. 57]

Необходимо в структуре банковской системы РФ сформировать три государственных финансово-кредитные корпорации, ответственные за развития основных отраслей реального сектора экономики: 1) агропромышленную финансово-кредитную корпорацию, обслуживающую сельское хозяйство, перерабатывающую промышленность, разного рода элеваторы, холодильники, хранилища, оптово-розничную торговую сеть; 2) промышленно-технологическую финансово-кредитную корпорацию,

обслуживающую отрасли промышленности, транспорта, строительства, новых технологий и т.д.; 3) инфраструктурную финансово-кредитную корпорацию, обслуживающую ЖКХ, строительство коммуникаций, дорог, мостов, железнодорожных вокзалов, аэропортов, газо-водоснабжение и т.д.

Такие финансово-кредитные корпорации будут функционировать на основе комплексного использования в своей деятельности следующих источников: целевые бюджетные средства; средства разного рода резервных фондов (развития и благосостояния); средств золотовалютного резервов; средств частных инвесторов; средств предприятий – клиентов корпораций, а также привлеченных денежных средств физических и юридических лиц.

Рассматриваемые финансово-кредитные корпорации должны быть многофилиальными (иметь филиалы во всех регионах страны), осуществлять кредитно-расчетное обслуживание всех технологических взаимосвязанных по вертикали предприятий по принципу кредитного конвейера, когда выдача кредита каждому звену будет означать погашение ссудной задолженности предшествующим звеном – поставщиком продукции первому звену. Кроме того, обслуживание всех взаимодействующих предприятий в одной многофилиальной кредитной организации позволит сохранять ресурсную базу, так как при расчетах между предприятиями уменьшение средств на расчетном счете одного предприятия в первом филиале будет означать соответствующее увеличение денежных средств на расчетном счете предприятия – их получателя в другом филиале, не меняя общего их объема в целом по кредитной организации.

Возможен вариант возложение на ЦБ РФ функций непосредственного кредитно-расчетного обслуживания важнейших предприятий реального сектора экономики страны. Указанные направления развития банковской системы РФ будут способствовать ускорению экономического роста и усилению финансово-экономического потенциала страны.

Литература

1. Меликов Ю.И. Актуальные вопросы теории кредита// Новое прочтение теории кредита и банков // под редакцией профессора И.В. Ларионовой. М:КНОРУС. 2017
2. Меликов Ю.И. Антикризисный потенциал кредита// Terra Economicus. 2009. Т. 7 № 2-2.
3. Меликов Ю.И. Усиление роли банков и кредита в ускорении экономического роста в условиях глобальных вызовов// Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности. Т. 4. М.: Фин. университет при Правительстве РФ, 2015.

Невская О.В.

РАЗВИТИЕ РЫНКА СУБФЕДЕРАЛЬНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В РОССИИ

Рынок государственных ценных бумаг в России с учетом ее федеративного устройства включает в себя два ключевых сегмента по виду эмитента: рынок государственных ценных бумаг РФ и рынок государственных ценных бумаг субъектов РФ (субфедеральных облигаций). При этом если на федеральном уровне проводится единообразная политика в отношении эмиссии и обращения федеральных облигаций с четким пониманием целей и задач такой политики, то направления развития рынка субфедеральных облигаций определяются не столько на федеральном уровне, сколько на уровне субъектов РФ, от имени которых данные облигации выпускаются. Поэтому и российская практика выпуска субфедеральных облигаций отличается значительным разнообразием.

Органы государственной власти РФ определяют общие правила эмиссии и обращения субфедеральных облигаций для всех без исключения их эмитентов, закрепляя их в законодательных актах (Бюджетный кодекс РФ, Федеральный закон от 29.07.1998 № 136-ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» и др.), а также в подзаконных актах (постановления Правительства РФ от 20.01.2014 № 40 «О требованиях к минимальному уровню кредитных рейтингов субъектов Российской Федерации», от 01.12.2012 № 1238 «О государственной регистрации условий эмиссии и обращения государственных ценных бумаг субъектов Российской Федерации и муниципальных ценных бумаг, изменений, вносимых в условия эмиссии и обращения этих ценных бумаг, а также об отчетах о проведенной эмиссии» и др.). Кроме того, с 2014 года на федеральном уровне начали приниматься конкретные меры, направленные на координацию органами государственной власти РФ выпуска субфедеральных облигаций. Так, в рамках государственной программы РФ «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков», утвержденной постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 320, предусмотрены разработка основных направлений государственной политики в области заимствований и долга субъектов РФ и нормативных правовых актов по реализации этой политики; проведение мониторинга долговой ситу-

ации субъектов РФ на основе переданной Министерству финансов Российской Федерации информации о долговых обязательствах из долговых книг; размещение информации о долговых обязательствах субъектов РФ и муниципальных образований на сайте Министерства финансов Российской Федерации. Также в 2015 году Министерством финансов Российской Федерации были разработаны рекомендации по проведению субъектами РФ ответственной заемной/долговой политики [6].

Тем не менее, анализ рынка субфедеральных облигаций показывает разнонаправленную динамику применительно к различным субъектам РФ.

Одним из ключевых моментов является то, что при планировании облигационных займов отдельные субъекты РФ исходят из объема потребности по финансированию расходов инвестиционного характера, прежде всего расходов по созданию и развитию инфраструктуры, за счет привлеченных от размещения указанных займов средств, другие – на такую потребность не ориентируются, что приводит к нарушению «золотого правила» государственных финансов. Для второй группы субъектов РФ характерна ситуация, при которой привлеченные в результате заимствований средства расходуются на текущие нужды. При этом необходимо отметить, что после введения в действие с 1 января 2000 года Бюджетного кодекса РФ был установлен ряд правовых ограничений, которые до настоящего времени не позволяют выпускать субфедеральные облигации под финансирование конкретных инфраструктурных проектов, поэтому привязка объемов и сроков выпуска облигационных займов субъектов РФ к инвестиционным программам (проектам) субъектов РФ может быть только косвенной и не приведет к обязанности субъектов РФ использовать привлеченные от размещения облигационных займов денежных средств на указанные цели.

Несмотря на многократное увеличение за последние годы объема государственного внутреннего долга субъектов РФ (за период с 1 января 2010 года по 1 января 2016 года он увеличился с 889,6 до 2 318,59 млрд руб., то есть в 2,61 раза), размер обязательств по субфедеральным облигациям в период с 1 января 2010 года по 1 января 2016 года (по данным на 1 января каждого финансового года) составлял от 343,9 до 450,7 млрд руб.

Рынок субфедеральных облигаций в настоящее время является одним из самых неликвидных секторов рынка долговых инструментов в России. Как правило, при рассмотрении проблемы ликвидности рынка субфедеральных облигаций акцент делается на вопросы налогообложения и получения эмитентами рейтингов [2].

Режим налогообложения доходов по субфедеральным облигациям играет немаловажную роль при выборе их в качестве объекта инвестирования. В России он характеризуется следующим. Доходы по субфедеральным облигациям могут облагаться налогом на доходы физических лиц и налогом на прибыль организаций. В России предусмотрен льготный режим налогообложения процентных доходов по субфедеральным облигациям, что делает их привлекательным инструментом для инвестирования.

Применительно к налогу на доходы физических лиц Налоговый кодекс РФ предусматривает освобождение от налогообложения сумм процентов по субфедеральным облигациям. Иные доходы физических лиц, связанные с инвестированием в субфедеральные облигации, подлежат налогообложению налогом на доходы физических лиц. Вместе с тем, специальные виды субфедеральных облигаций для данной категории инвесторов в настоящее время не выпускаются. Зарубежная же практика свидетельствует о том, что выпуск субфедеральных облигаций для такой категории инвесторов, как население, целесообразен применительно к таким целям выпуска, как финансирование инфраструктурных проектов. Преимущества выпуска таких облигаций заключаются в том, что льготный режим налогообложения доходов от инвестирования в субфедеральные облигации позволяет эмитентам устанавливать более низкую ставку купона по ним, и население одновременно получает дополнительный стимул для покупки указанных облигаций, так как денежные средства населения, инвестированные в них, будут направлены на создание и развитие инфраструктуры на территориях, где проживают инвесторы.

Для наглядности достаточно указать, что держателями 43% муниципальных облигаций США являются физические лица [9]. В США, как правило, процентные платежи по муниципальным ценным бумагам не облагаются федеральными налогами, а также могут быть освобождены от муниципальных и других налогов. При этом после финансового кризиса 2007-2008 годов в США активно ведется обсуждение вопроса об отмене вышеназванных налоговых льгот. Основными аргументами противников такой отмены является то, что льготное налогообложение позволяет привлекать средства на развитие инфраструктуры от населения, проживающего на территории, на которой реализуется инфраструктурный проект, под более низкий процент, чем в случае заимствований из альтернативных источников [8].

Пониженные налоговые ставки в отношении доходов в виде процентов по субфедеральным облигациям установлены по налогу на прибыль организаций (по общему правилу – 15 %).

Часто в качестве меры повышения ликвидности субфедеральных облигаций указывают на необходимость получения эмитентами рейтингов. При этом статус субъектов РФ, от имени которых указанные ценные бумаги выпускаются, требует особого подхода к оценке их финансового состояния в связи со специфическими механизмами формирования их доходов и расходов. В частности, при оценке финансового состояния субъектов РФ большую роль играет такой показатель, как соотношение налоговых и неналоговых доходов их бюджетов с объемом поступающих в такие бюджеты межбюджетных трансфертов. В этой связи стоит отметить одну из главных проблем оценки финансового состояния эмитента субфедеральных облигаций – неопределенность собственных доходов региональных бюджетов в связи с часто меняющейся политикой в области предоставления межбюджетных трансфертов, в том числе регулярным перераспределением расходных полномочий между органами государственной власти и местного самоуправления.

Проблему повышения ликвидности субфедеральных облигаций, по нашему мнению, необходимо решать через принятие мер по повышению прозрачности как самого процесса эмиссии данных ценных бумаг, так и информации о финансовом состоянии эмитента и размещаемых им ценных бумаг, позволяющей оценить все возможные риски, а также сведений о результатах размещения эмитентом ценных бумаг в предшествующие периоды (кредитной истории эмитента). На значимость проведения грамотной политики субъектов РФ в области информирования потенциальных инвесторов, размещающих свои средства в субфедеральные облигации, в том числе в части структуры официальных сайтов, на которых публикуется соответствующая информация, обратило внимание Министерство финансов Российской Федерации [6]. В целях обеспечения объективности, единообразного представления и полноты вышеназванной информации представляется, что ее сбор, обработка, систематизация и размещение могли бы осуществляться специализированной уполномоченной организацией, отобранной на конкурсной основе, а указанное размещение производилось бы на едином информационном ресурсе.

Анализ данных Министерства финансов Российской Федерации, размещенных на его официальном сайте, а также информации, содержащейся на сайте информационной системы Rusbonds, позволил выявить следующие тенденции развития рынка субфедеральных облигаций в целом.

1. Российский рынок субфедеральных облигаций является внутренним. Выпуск таких ценных бумаг в иностранной валюте не осуществляется в связи с правовыми ограничениями, и по состоянию на 1 июля 2016 года внешний государственный долг по субфедеральным облигациям отсутствует.

2. Растет количество эмитентов субфедеральных облигаций, в том числе эмитентов, осуществляющих выпуск долгосрочных ценных бумаг со сроком обращения от 5 до 30 лет. Так, в 2010 году только 8 эмитентов осуществляли выпуск долгосрочных субфедеральных облигаций, а в 2015 году их количество составило уже 17.

3. Растет количество выпусков долгосрочных субфедеральных облигаций: в 2010 году их доля составляла 24 %, а в 2015 году уже 32 %.

4. Субфедеральные облигации выпускаются в документарной форме на предъявителя с обязательным централизованным хранением. В настоящее время выпуски бездокументарных именных облигаций предусмотрены только условиями эмиссии и обращения ценных бумаг, утвержденными в Томской области.

5. Субфедеральные облигации выпускаются как процентные ценные бумаги, в подавляющем большинстве случаев с постоянным или фиксированным купонным доходом.

6. Субфедеральные облигации являются преимущественно ценными бумагами с амортизацией долга. За период 2010-2015 годов количество выпусков субфедеральных облигаций с амортизацией долга увеличилось с 51 до 93.

Вышеуказанные тенденции позволяют констатировать, что на рынке субфедеральных облигаций сложилась ситуация, позволяющая использовать их в качестве инструмента финансирования проектов развития региональной и местной инфраструктуры, что предполагает пересмотр подходов к планированию облигационных займов субъектов РФ и внедрение новых видов указанных ценных бумаг для специальных категорий инвесторов.

Литература

1. Интернет-проект Информационного Агентства Финмаркет – RusBonds. URL: <http://rusbonds.ru> (дата обращения 09.01.2017).

2. Ларина О.И. Рынок субфедеральных заимствований в России: воздействие фундаментальных факторов и пути развития : монография / О.И. Ларина, Н.В. Морыженкова. – М. : Издательство «Русайнс», 2015. – 184 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая. [Электронный ресурс]. Режим доступа: КонсультантПлюс (дата обращения 09.01.2017).
4. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. URL: <http://minfin.ru/ru/> (дата обращения 09.01.2017).
5. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 320 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков». [Электронный ресурс]. Режим доступа: КонсультантПлюс (дата обращения 09.01.2017).
6. Рекомендации по проведению субъектами Российской Федерации ответственной заемной/долговой политики. [Электронный ресурс]. URL: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/subdbt/ (дата обращения 09.01.2017).
7. Федеральный закон от 29.07.1998 № 136-ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг». [Электронный ресурс]. Режим доступа: КонсультантПлюс (дата обращения 09.01.2017).
8. Municipal Bonds Build America: a County Perspective on Changing the Tax-Exempt Status of Municipal Bond Interest. NACo Policy Research Paper Series, 2013, Issue 1. [Электронный ресурс]. URL: http://www.naco.org/sites/default/files/NACo-Research_Policy_MuniBonds_2013_0.pdf (дата обращения 09.01.2017).
9. US Municipal Securities Holders – quarterly data to Q1 2016. Электронный ресурс]. URL: <http://www.sifma.org/research/statistics.aspx> (дата обращения 09.01.2017).

Перевозчикова Ю.С.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ КАПИТАЛА

Усиление транснациональных банков (далее ТНБ) и повышение их роли в процессе консолидации банковского и промышленного капитала является одним из наиболее заметных моментов в мировой экономике. Транснациональный капитал, представленный, прежде всего, транснациональными компаниями (ТНК) и ТНБ, в силу объективных закономерностей своего развития стремится к дальнейшему расширению экономической власти.

Двадцать шесть транснациональных банков в мире имеют активы более 1 триллиона долларов. В качестве лидера, четвёртый год подряд выступает Индустриальный и Коммерческий Банк Китая (Industrial & Commercial Bank of China) с активами более 3.5 триллионов долларов. В 2011 году крупнейшим банком в мире был немецкий Дойче Банк, а в 2010 году французский БНП Париба. Транснациональный капитал ориентируется исключительно на собственную выгоду и достаточно свободно переливается из страны в страну. Когда интересы транснационального капитала совпадают с национальными интересами, ТНБ обеспечивают странам конкурентные преимущества на мировом рынке. ТНБ существенно ускоряют процессы глобализации, формируют глобальные стратегии. В результате формируются крупные интегрированные финансовые системы, по сравнению с которыми территории и государства выступают как второстепенные подчиненные системы. Под этим углом зрения изучение современной разнообразной деятельности ТНБ представляется весьма актуальным.

Транснациональный капитал, представленный, прежде всего, транснациональными компаниями и транснациональными банками, в силу объективных закономерностей своего развития стремится к дальнейшему расширению экономической власти. Транснациональный капитал в своем движении и развитии ориентируется исключительно на собственную выгоду и достаточно свободно переливается из страны в страну, то приводя к жесточайшим кризисам, превращаясь в форму спекулятивного капитала, то становясь созидательной силой в мире, способствуя развитию НТП. Когда интересы транснационального капитала совпадают с интересами определенных государств, транснациональные банки обеспечивают им значительные и даже решающие конкурентные преимущества на мировом рынке. Страны с развитой рыночной экономикой активно поддерживают собственные транснациональные банки, которые в свою очередь создают условия для поступления налоговых средств от широкой международной деятельности, а также расширение из экономического, а затем и политического влияния, помогают установить контроль над экономикой некоторых зарубежных стран.

Рост масштабов международного рынка капиталов, развертывание банковских операций подтолкнули большие банки к ускоренному созданию зарубежной сети филиалов, дочерних организаций, усилили их связь с банковским капиталом других стран. Расширению экспансии банков за границу активно способствовала государственная экономическая политика.

Без мощной государственной поддержки банковские компании не могли достичь такого уровня концентрации капитала, который позволяет создавать сеть подразделений в зарубежных странах, на мировых рынках, вести крупномасштабные международные операции.

Процесс концентрации банковской мощи превратил транснациональные банки в универсальные банковские комплексы. Внутри них постепенно стираются грани между коммерческими, инвестиционными банками, страховыми и другими учреждениями финансовой сферы.

Транснациональные банки мобилизуют огромные денежные средства в разных валютах, предоставляют кредиты на любой срок, осуществляют на международном уровне операции с ценными бумагами, применяют самые разнообразные формы финансирования производства и внешней торговли, развивают невиданные ранее по масштабам доверительные операции.

В условиях, когда мировая валютная система нестабильна, когда резко обесценивается то одна, то другая валюта, крупнейшие банки вынуждены следить за равновесием своих ресурсов. Для этого ресурсы банка перебрасываются из одного подразделения в другое и одновременно переводятся из одной валюты в другую. Такое маневрирование позволяет ТНБ не только уберечь от обесценивания часть вкладов, но и совершать выгодные им валютные спекуляции.

Транснациональные банки занимают существенное место в современных международных экономических отношениях. Деятельность ТНБ воздействует на мировые процессы, обуславливая растущую взаимозависимость транснациональных управленческих структур и государств.

ТНБ непосредственно и через свои подразделения осуществляют зарубежную деятельность в мире. Аккумулируя и перераспределяя между странами огромную массу денежного капитала, они влияют на увеличение его объема и направления межстранового движения, динамику курсов валют и других финансовых активов. ТНБ используют значительное многообразие организационных структур для обслуживания международной деятельности.

К основным организационным формам в транснациональном банковском секторе относятся банковские отделения, филиалы, совместные компании и иностранные компании.

Международный департамент банка, активного в заграничном бизнесе, является банком в миниатюре. Так, с одной стороны, международный департамент выполняет такие же операции с иностранной валютой, которые осуществляются отечественным банком в отечественной валюте. С другой стороны, международный департамент осуществляет ряд операций, с которыми отечественные отделения банка могут не иметь дела. Среди таких сделок: открытие и исполнение коммерческих (товарных) аккредитивов для обслуживания внешнеторговых операций клиентов; торговля иностранной валютой; покупка и продажа иностранных банкнот; создание и торговля банковскими акцептами; кредитование заемщиков в других странах.

Особое место среди организационных структур ТНБ занимают зарубежные филиалы банка. В настоящее время крупные транснациональные банки (например, базированные в США) имеют филиалы почти в каждом иностранном денежном рынке и практически обязательно в международных финансовых центрах. К началу 21 века в мире сформировались три главных финансовых региона, в которых сгруппировались крупнейшие транснациональные банки мира: США, Западная Европа и Япония. На пространстве указанных регионов в процесседлительной эволюции с острыми конфликтами и жесткой конкурентной борьбой между банками вместе с их могущественными клиентами — ТНК образовался ряд международных финансовых центров:

- США (Нью-Йорк);
- Западная Европа: Великобритания (Лондон), Франция (Париж), Швейцария (Цюрих, Люксембург), Германия (Франкфурт-на-Майне);
- Япония (Токио).

Кроме того, существует еще ряд международно признанных финансовых центров: в Чикаго (США), Базеле (Швейцария), Амстердаме (Нидерланды), Вене (Австрия), Гонконге (КНР), Тайване, Сингапуре, Сеуле (Республика Корея), Сиднее (Австралия), Кейптауне (ЮАР), Сан-Пауло (Бразилия), Эр-Рияде (Саудовская Аравия) и др.

Кроме филиалов за рубежом крупные банки могут создавать подразделения другого типа - дочерние банки или совместные банки. Зарубежный дочерний банк представляет собой иностранную компанию, в которой отечественный родительский банк владеет контрольным пакетом акций или

обладает другим контролем. Совместный банк - это иностранная компания, в которой родительский отечественный банк не владеет контрольным пакетом акций.

Транснациональные банки создают дочерние банки, прежде всего, для улучшения своей международной конкурентной позиции, минимизации иностранных налоговых обязательств (оффшорные банки), а также используют возможности, которые представляет данная организационная форма. Большинство же крупных банков предпочитают оперировать через собственные филиалы. Но дочерние банки могут быть использованы в тех странах, где запрещены иностранные филиалы. Дочерние банки одновременно обслуживают местных клиентов и работают в интересах родительского банка, выполняя, в частности, операции, запрещенные для головного офиса в родительской стране.

Международная деятельность ТНБ оказывает противоречивое влияние на развитие экономики и банковской системы принимающей страны. Позитивное влияние проявляется в стимулировании конкуренции, прежде всего, на рынке банковских услуг, в усилении процессов концентрации и централизации банковского капитала, в повышении эффективности деятельности местных банков на основе заимствования у ТНБ наиболее современных банковских технологий. Негативные последствия связаны с незаинтересованностью ТНБ в развитии экономики принимающих стран, интенсификацией трансмиссии кризисных явлений между странами, а также угрозой растворения национальной банковской системы.

Литература

1. Круглов В.В. «Основы международных финансовых и кредитных отношений», 2012;
2. Белова И.Н. Международные валютно-кредитные отношения. Учебник. Гриф УМО вузов России, М.:2013;
3. Гетьман-Павлова И.В. Международное частное право: учебник для ВУЗов, М.:2012;
4. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учебное пособие, М.Гос открытый университет.-2издание- М:Инфра –М,2013;
5. Ципин И.С. Мировая экономика: учебник.-М.:ТК Велби, Изд. Проспект,2012.

Федорова А.А.

МЕХАНИЗМ РОССИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Наиболее громким банкротством в 2008 г. был крах инвестиционного банка Lehman Brothers, который на тот момент существовал 158 лет и пережил Великую Депрессию и инфляцию 70-х г. За 2008 г. капитализация компании упала на 90%, руководство банка не смогло найти компаниопокупателя и 15 сентября 2008 г. произошло крупнейшее банкротство в истории человечества, которое повлекло за собой крах в других странах, в том числе и России.

Первыми российскими банками, которые столкнулись с кризисом, были «КИТ Финанс», который взял кредит у Газпромбанка 22,5 млрд. руб., и Связь-банк, который к концу 2008 г. продал 98% своих акций Внешэкономбанку [3]. Большинству крупных банков, таких как ВТБ, получили государственную поддержку. В 2008 г. президент РФ Д.А.Медведев заявил, что государство предоставит российским банкам субординированный кредит на сумму до 950 млрд. руб. сроком не менее чем на пять лет [4].

Также кризис коснулся и реального сектора экономики. «Капитализация российских компаний снизилась за сентябрь-ноябрь 2008 года на три четверти; золотовалютные резервы сократились на 25%»[3]. В конце 2008 г. российским компаниям необходимо было выплатить 47,5 млрд. долл. зарубежным кредиторам; а к концу 2009 г. сумма внешних выплат уже должны была равняться 115,7 млрд. долл. [6]

Из-за кризиса в 2008 г. в России начался массовый отток иностранного капитала с российского рынка ценных бумаг, сокращался лимит иностранного кредитования российских заемщиков, сильно сократился спрос на основные предметы экспорта – на энергетические товары и изделия металлургии, что вело к снижению цены на них.

Особенно тяжелая ситуация сложилась в то время в банковской системе, «по оценкам Банка России, незахеджированная открытая валютная позиция российских банков (несовпадение их обязательств и активов) к осени 2008 г. составила примерно 130 млрд. долл., что соответствовало величине капитала банковской системы»[7, 107].

Государство обладало достаточной суммой накопленных резервов, которые помогли обеспечить выполнение федерального бюджета в полном объеме и одновременно предоставить расширенные гарантии по вкладам в коммерческих банках (в полной объеме по депозитам до 700 тыс. руб.), временно

ввести гарантии по межбанковским обязательствам. Крупнейшие банки, такие как Сбербанк, ВТБ и Внешэкономбанк получили такую господдержку, что позволило им осуществить выкуп и санирование ряда частных проблемных банков и финансовых компаний.

Банк России использовал валютные резервы для кредитования банковских институтов, нуждавшихся в ликвидности в иностранной валюте. Сбербанк и ВТБ получили субординированные кредиты в размере 500 и 250 млрд. руб. для пополнений капитала второго уровня. Золотовалютные резервы Банка России были использованы для плавной девальвации национальной валюты к бивалютной корзине.

Благодаря кризису началось оздоровления российской банковской системы, государство более тщательно начало следить за их деятельностью, в особенности нарушения закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов» и проведению сомнительных операций. У большинства банков были отозваны лицензии, причем попадались и крупные банки, такие как: «Российский кредит» и Пробизнесбанк. Существует большое количество причин по которым могут отозвать лицензию: предоставление недостоверной отчетности, недостаточность капитала, банк не способен выполнять требования по кредитным обязательствам, рискованная политика банка, сомнительная кредитная политика, «отмывание» денег, отсутствие наличности и т.д. С каждым годом количество банков сокращается, а требования и проверки к ним становятся жестче, это говорит о том, что ЦБ старается оставить только малое число крупных банков, но которые будут работать эффективно и не приведут к повторению кризиса. Более мелкие банки, которых у нас раньше было огромное количество, являются более слабыми и имеют ограниченное количество вкладчиков и заемщиков, поэтому иногда могут нарушать закон, что приводит к тому, что доверие клиентов к таким банкам и всей финансовой системе чрезмерно низкое, также не стоит забывать про тот факт, что контролировать, к примеру, 200 банков намного легче, чем свыше 800.

Также после кризиса 2008 г. был разработан Базель III, который ввел новые требования к достаточности капитала, ликвидности и стресс-тестированию банковских организаций, который должен быть введен до конца в России до 1 января 2019 г. В середине 2016 г. БКБН (Базельский комитет по банковскому надзору) проанализировал регулирование в России соответствующим стандартам «Базеля» и поставил наивысшую оценку, так Россия признана соответствующей минимальным стандартам «Базеля»[2].

Помимо оздоровления банковской системы, в России, благодаря кризису, происходит уход от старой экспортноориентированной модели. Кризис показал, что страна не может развиваться только за счет экспорта сырьевых ресурсов, во-первых, из-за нестабильности цен на них происходит неустойчивое развитие, во-вторых, в этом случае страна обречена на большие отставания в технологической и институциональной сферах. «Необходимость постоянного перераспределения средств от малоемкого с точки зрения занятости сырьевого сектора в низкоэффективные сектора с высокой занятостью приводит к гипертрофированной роли государства в экономике, подавлению и искажению рыночных стимулов, доминированию рентоориентированных и иждивенческих установок в обществе»[5, 4].

Все это показывает необходимость формирования новой модели роста, которая в большей степени ориентирована на «экономику предложения». «Последовательная ориентация на снижение инфляции позволит изменить механизм предложения денег, повысит склонность к сбережениям и долгосрочному инвестированию, снизит зависимость экономики от конъюнктуры внешних рынков. Новые бюджетные правила призваны снизить отрицательное влияние несбалансированности во внешней торговле на государственные финансы и макроэкономическую стабильность. В финансовом регулировании необходима система заблаговременного предупреждения возникновения дисбалансов»[5, 5].

Согласно данным Росстата объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг непрерывно растет с 2009 г. За последние 7 лет объем товаров обрабатывающего производства возрос более чем в 2 раза и продолжает расти. Снижение цены на нефть не оказали большого влияние на объемы и объемы по добыче полезных ископаемых с 2009 г. также возросли в два раза.

Данный рост показывает, что Россия также пытается уйти от импортноориентированной политики и прилагает усилия для удовлетворения спроса граждан за счет производства в стране. На данный момент правительством разрабатывает большое количество госпрограмм и господдержки для малого и среднего бизнеса и предполагается, что их доля в ВВП к 2030 г. должна достигнуть 45%. На данный в России действует около 5,6 млн. субъектов малого и среднего бизнеса, которые обеспечивают занятостью около 25% населения и составляет около 21% от ВВП страны[1].

Литература

1. Бухаров О. «Газели» бьют копытом, от 20.01.2017, интернет-портал Российская Бизнес-газель (Режим доступа: <https://rg.ru/2015/07/28/biznes.html>).
2. Еремина А. Базельский комитет счел, что банковское регулирование в России соответствует его стандартам, от 15.03.2016, интернет-портал Ведомости (Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/03/16/633718-bazelskii-komit-et-schel-bankovskoe-regulirovanie-rossii-sootvetstvuet-standartam>).
3. Ипотеке в РФ 15 лет: история развития, достижения, проблемы и прогнозы, от 05.09.2012, интернет-портал РИА Новости «Мировой финансовый кризис 2008 года и последствия для России», от 16.08.2013 (Режим доступа: <http://ria.ru/spravka/20130816/956672411.html>).
4. Медведев: Российским банкам предоставят кредит на 950 млрд. рублей на пять лет, от 07.10.2008, интернет-портал NEWSru.com (Режим доступа: <http://newsru.com/finance/07oct2008/support2.html>).
5. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика, промежуточный доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года, интернет-портал Коммерсант (Режим доступа: <http://im.kommersant.ru/content/pics/doc/doc1753934.pdf>).
6. Стеркин Ф. Долговые резервы, газета Ведомости № 2215 от 13.10.2008, (Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2008/10/13/dolgovye-rezervy>).
7. Pro et Contra № 22, 2014. №3-4 Май-август.

Хасанов И.Ш.

ВЛИЯНИЕ СООТНОШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ НА РОСТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Важнейшей методологической предпосылкой теории экономического роста и моделей развития экономической системы является равенство совокупного платежеспособного спроса и совокупного товарного предложения на рынках: инвестиционных товаров или средств производства (капитальных благ); потребительских продуктов и услуг (потребительских благ) и на финансовых рынках (финансово-кредитных услуг). Условие равновесия мировой экономики, в том числе и национальной экономики каждой страны в отдельности, может соблюдаться только в том случае, если соблюдается пропорциональное развитие всех отраслей и секторов, а также видов экономической деятельности любой экономики. Для рассмотрения равновесного состояния экономики обратимся к условной схеме расширенного общественного воспроизводства, представленной в виде трех основных секторов (система из трех уравнений):

$$\text{I. } 1800c_1 + 1000v_1 + 560m_1 = 3360w_1,$$

$$\text{II. } 900c_2 + 700v_2 + 300m_2 = 1900w_2,$$

$$\text{III. } 50c_3 + 20v_3 + 30m_3 = 100w_3.$$

$$2750c + 1720v + 890m = 5360w \text{ (I + II + III).}$$

где: I, II, III - соответственно, первая, вторая и третья группа отраслей (или секторов) экономики. Под первой группой отраслей понимается производство капитальных благ, под второй производство потребительских благ, включая услуги, для населения, а под третьей группой отраслей подразумеваются финансовые услуги для домашних хозяйств и организаций;

– c_1, c_2, c_3 – материально-вещественные затраты (c'_1, c'_2, c'_3) плюс амортизационные отчисления (c''_1, c''_2, c''_3) в валовом выпуске продуктов и услуг, соответственно, в первой, второй и третьей группе отраслей экономики;

– v_1, v_2, v_3 – затраты живого труда (оплаченная часть труда работников) в валовом выпуске продуктов и услуг, соответственно, в первой, второй и третьей группе отраслей экономики;

– m_1, m_2, m_3 – прибавочная стоимость (в денежном выражении валовая прибыль) или неоплаченная часть труда наемных работников в валовом выпуске продуктов и услуг, соответственно, в первой, второй и третьей группе отраслей экономики;

– w_1, w_2, w_3 – валовой выпуск продуктов и услуг, соответственно, первой, второй и третьей групп отраслей экономики.

В данной схеме представлены основные группы отраслей и виды деятельности экономики. Все элементы и составные части валового выпуска и валового внутреннего продукта можно определить и рассчитать на основе статистических данных международной системы национальных счетов (в дальнейшем СНС) экономики любой страны и в целом мировой экономики. Материальные затраты, образующие валовой продукт, представлены в СНС показателем промежуточного потребления (c'_1, c'_2, c'_3);

оплаченная часть затрат труда выражена показателем фонда оплаты труда наемных работников (v_1, v_2, v_3); прибавочная стоимость, как неоплаченная часть труда наемных работников, нашла отражение в форме валовой прибыли (m_1, m_2, m_3) и валовых смешанных доходов в основном в виде амортизационных отчислений (c''_1, c''_2, c''_3).

В вышеуказанной системе из трех уравнений соблюдаются необходимые условия роста экономики или расширенного общественного воспроизводства. Первое условие означает превышение производства средств производства (капитальных благ) первой группы отраслей экономики над потребленными средствами производства во всех трех основных секторах экономики: $1800c_1 + 1000v_1 + 560m_1 > 1800c_1 + 900c_2 + 50c_3$ или $1000v_1 + 560m_1 > 900c_2 + 50c_3$. Таким образом, это условие допускает дополнительные инвестиции в реальный сектор экономики или расширенное воспроизводство материальных благ и услуг в следующий период (год).

Из второго условия следует, что национальный доход экономики превышает производство потребительских продуктов и услуг (благ) для населения:

$1720v + 890m > (900c_2 + 700v_2 + 300m_2) + (50c_3 + 20v_3 + 30m_3)$. Это означает, что национальный доход экономики используется не только на цели потребления, но и на инвестиции и сбережения. Исходя из условия равновесия экономической системы, распределение, а в дальнейшем и использование (потребление) валового выпуска и внутреннего продукта может осуществляться на условиях равенства совокупного платежеспособного спроса и совокупного товарного предложения:

$$\text{I. } 1800c_1 + 400\Delta c_1 + 1000v_1 + 100\Delta v_1 + 60m_1/z = 3360w_1;$$

$$\text{II. } 900c_2 + 200\Delta c_2 + 700v_2 + 70\Delta v_2 + 30m_2/z = 1900w_2;$$

$$\text{III. } 50c_3 + 10\Delta c_3 + 20v_3 + 10\Delta v_3 + 10m_3/z = 100w_3.$$

$$2750c + 610\Delta c + 1720v + 180\Delta v + 100m/z = 5360w, \text{ где:}$$

- Δc ($\Delta c' + \Delta c''$) – прирост вещественных затрат на производство продуктов и услуг, включающий изменение (прирост) запасов материальных оборотных средств ($\Delta c'$) плюс изменение (прирост) основного капитала ($\Delta c''$) за счет валовой прибыли (m_1, m_2, m_3) и валовых смешанных доходов или амортизационных отчислений (c''_1, c''_2, c''_3) организаций трех секторов экономики;

- Δv - прирост потребления потребительских продуктов и услуг домашними хозяйствами (населением) за счет собственных денежных доходов, а также денежных и натуральных выплат из государственных и некоммерческих организаций;

- m/z ($m - \Delta c - \Delta v$) – оставшаяся часть валовой прибыли организаций трех секторов экономики ($m_1/z, m_2/z, m_3/z$).

Вышеуказанная оставшаяся часть валовой прибыли ($m_1/z, m_2/z, m_3/z$) в экономической теории называлась учеными и до сих пор в экономической литературе продолжает называться кассовыми остатками денег или «праздными деньгами», хотя в сущности уже давно в хозяйственной практике она таковой не является. В статистической системе национальных счетов указанная часть валовой прибыли нашла отражение в виде чистого кредитования (+) или чистого заимствования (-). Валовая прибыль за вычетом реальных инвестиций ($\Delta c' + \Delta c''$) в вещественные факторы производства на цели накопления и за минусом дополнительных инвестиций в человеческий капитал (Δv) на цели потребления направляется (инвестируется) на покупку финансово-кредитных активов, инструментов (ценных бумаг, валюты, открытия депозитных счетов, сберегательных вкладов, страховых продуктов и другого вида фиктивного капитала).

Из вышеприведенной схемы расширения экономической системы видно, что товары первой группы отраслей (средства производства) или первого сектора экономики полностью реализуются в направлении расширения производства и соблюдается необходимое условие - денежный спрос на капитальные блага равен их товарному предложению:

$$1800c_1 + 400\Delta c_1 + 1000v_1 + 100\Delta v_1 + 60m_1/z = 1800c_1 + 400\Delta c_1 + 900c_2 + 200\Delta c_2 + 50c_3 + 10\Delta c_3$$

Произведя алгебраические преобразования, получаем следующее уравнение:

$$60m_1/z = 900c_2 + 200\Delta c_2 + 50c_3 + 10\Delta c_3 - (1000v_1 + 100\Delta v_1).$$

Распределение валового выпуска продуктов и услуг второй группы отраслей (предметов потребления и услуг для населения) при равенстве спроса и предложения будет следующей:

$$900c_2 + 200\Delta c_2 + 700v_2 + 70\Delta v_2 + 30m_2/z = 1000v_1 + 100\Delta v_1 + 700v_2 + 70\Delta v_2 + 20v_3 + 10\Delta v_3;$$

$$900c_2 + 200\Delta c_2 + 30m_2/z = 1000v_1 + 100\Delta v_1 + 20v_3 + 10\Delta v_3;$$

$$30m_2/z = 1000v_1 + 100\Delta v_1 + 20v_3 + 10\Delta v_3 - (900c_2 + 200\Delta c_2).$$

Теперь рассмотрим, как должна происходить реализация финансовых услуг третьего сектора экономики:

$$50c_3 + 10\Delta c_3 + 20v_3 + 10\Delta v_3 + 10m_3/z = 60m_1/z + 30m_2/z + 10m_3/z;$$

$$60m_1/z + 30m_2/z = 50c_3 + 10\Delta c_3 + 20v_3 + 10\Delta v_3.$$

В результате рассмотрения реализации валового выпуска товаров и услуг трех секторов экономики было получено третье важное условие:

$$m_1/z + m_2/z = c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3.$$

Проверим это условие на основе предыдущих двух условий:

$$m_1/z + m_2/z = (v_1 + \Delta v_1 + v_3 + \Delta v_3 - c_2 - \Delta c_2) + (c_2 + \Delta c_2 + c_3 + \Delta c_3 - v_1 - \Delta v_1) = c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3.$$

Таким образом, главным условием равновесия (при соблюдении двух предыдущих) экономической системы является равенство спроса «кассовых остатков денежных средств» (или ликвидных средств), с одной стороны, и предложения финансовых услуг третьим сектором экономики, с другой:

$$m_1/z + m_2/z + m_3/z = c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z.$$

Для равновесия экономической системы и равенства совокупного денежного спроса и товарного предложения в экономике важное значение имеет пропорция, в которой делится валовая прибыль (прибавочная стоимость) на накапливаемую (Δc), потребляемую (Δv) и ликвидную (m/z) части, т.е.

$$m_1 = \Delta c_1 + \Delta v_1 + m_1/z; \quad m_2 = \Delta c_2 + \Delta v_2 + m_2/z; \quad m_3 = \Delta c_3 + \Delta v_3 + m_3/z;$$

$$m_1/z = m_1 - \Delta c_1 - \Delta v_1; \quad m_2/z = m_2 - \Delta c_2 - \Delta v_2; \quad m_3/z = m_3 - \Delta c_3 - \Delta v_3.$$

Чем большая часть прибыли предпринимателей трех секторов экономики направляется на накопление (Δc) и потребление (Δv), тем меньшая оставшаяся часть валовой прибыли находится в ликвидной форме и используется в финансовом секторе экономики.

$$(m_1 - \Delta c_1 - \Delta v_1) + (m_2 - \Delta c_2 - \Delta v_2) + (m_3 - \Delta c_3 - \Delta v_3) = c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z;$$

$$(m_1 + m_2 + m_3) - (\Delta c_1 + \Delta v_1 + \Delta c_2 + \Delta v_2 + \Delta c_3 + \Delta v_3) = c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z$$

Таким образом, макро и мега равновесие экономики возможно только при условии пропорционального общественного воспроизводства, равенства совокупного денежного спроса и соответствующего товарного предложения. Для дальнейшего роста экономической системы в следующий период необходимо, чтобы ликвидная часть прибыли (прибавочной стоимости) через механизм функционирования финансовых рынков была обращена в инвестиции в реальном секторе экономики. Если допустить, что структура отраслей экономики непропорциональна и не соблюдаются вышеуказанные условия равенства спроса и предложения на рынках продуктов и услуг, т.е. когда капитальных и потребительских благ производится больше или меньше, чем это необходимо для нормального накопления и потребления, тогда макро и мега экономика будет иметь следующие исходные условия для своего развития:

$$v_1 + \Delta v_1 + m_1/z > \text{или} < c_2 + \Delta c_2 + c_3 + \Delta c_3;$$

$$c_2 + \Delta c_2 + m_2/z > \text{или} < v_1 + \Delta v_1 + v_3 + \Delta v_3;$$

$$c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z > \text{или} < m_1/z + m_2/z + m_3/z.$$

Из этих соотношений (или неравенств) наиболее важным является третье. Если объем предлагаемых на рынке финансовых услуг ($c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3$) меньше, чем платежеспособный спрос на них ($m_1/z + m_2/z$) со стороны собственников денежных средств, то цены на финансовые активы растут. Так, например, при ограниченных денежных средствах в банковской системе процентные ставки по кредитам растут. Наоборот, при превышении объема предложения финансово-кредитных активов по сравнению со спросом со стороны организаций и домашних хозяйств, то цены на финансово-кредитные услуги падают: $c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 > m_1/z + m_2/z$.

Национальный доход в денежной форме, в отличие валового выпуска ($c+v+m$), в самом общем виде равен вновь созданной стоимости ($v+m$). В развернутом виде национальный доход в денежной форме составляет:

$$Y = (v_1 + m_1) + (v_2 + m_2) + (v_3 + m_3) = (\Delta c_1 + v_1 + \Delta v_1 + m_1/z) + (\Delta c_2 + v_2 + \Delta v_2 + m_2/z) + (\Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z).$$

В результате алгебраических преобразований уравнения получаем

$$Y = I + C + T = (\Delta c_1 + \Delta c_2 + \Delta c_3) + (v_1 + \Delta v_1 + v_2 + \Delta v_2 + v_3 + \Delta v_3) + (m_1/z + m_2/z + m_3/z),$$

где I – денежные средства предназначенные для инвестиций; C – денежные расходы населения на приобретение предметов потребления и услуг; T – остаток денежных средств юридических и физических лиц предназначенный для приобретения финансовых активов.

Национальный доход в товарной форме включает сумму: дополнительных капитальных благ (средств производства) для расширения производства – Y^1 ; потребительских благ (предметов потребления и услуг населения) – Y^2 ; финансовые услуги населению и организациям (корпорациям) – Y^3 . Совокупный национальный доход трех секторов экономики равен: $Y = Y^1 + Y^2 + Y^3 =$

$$= (\Delta c_1 + v_1 + \Delta v_1 + m_1/z - c_2 - c_3) + (c_2 + \Delta c_2 + v_2 + \Delta v_2 + m_2/z) + (c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z).$$

Итак, можно записать следующее уравнение национального дохода как в денежной, так и товарной формах: $Y = I + C + T = Y^1 + Y^2 + Y^3$.

$$(\Delta c_1 + \Delta c_2 + \Delta c_3) + (v_1 + \Delta v_1 + v_2 + \Delta v_2 + v_3 + \Delta v_3) + (m_1/z + m_2/z + m_3/z) =$$

$$= (\Delta c_1 + v_1 + \Delta v_1 + m_1/z - c_2 - c_3) + (c_2 + \Delta c_2 + v_2 + \Delta v_2 + m_2/z) + (c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z);$$

В современных условиях в качестве воспроизводственных элементов хозяйственной системы выступают, прежде всего, трансформационный и транзакционный сектора национальной и мировой экономики. Указанная методология позволяет выявить влияние вышеуказанных секторов на динамику воспроизводственного процесса экономической системы. При всем многообразии секторов экономики выделяются реальный (трансформационный) и финансовый (транзакционный) сектора. Это обусловлено тем, что современные экономические кризисы вызваны возникновением глобального противоречия между финансовым и реальным секторами мировой и национальной экономики. Поэтому автором был предложен транзакционно-секторный подход к исследованию экономической системы [1-2]. Теоретическая и практическая значимость исследования межсекторного взаимодействия заключается в том, что финансовый сектор стал ключевым элементом мировой и национальной экономики в результате глобализации общественных отношений. Научным результатом применения транзакционно-секторного подхода в классической теории общественного воспроизводства капитала явилась модель равновесия экономической системы «инвестиции – потребление – транзакции – деньги» («investment – consumption – transaction – money») - ICTM [3-7].

Литература

- 1.Хасанов, И.Ш. Транзакционно-секторная методология исследования структуры региональной экономики России: топливно-энергетические, трудовые и финансовые ресурсы Республики Татарстан / И.Ш.Хасанов // Вестник Казанского технологического университета: Т.16. - №24. – Казань: КНИТУ, 2013. – С.233-239.
- 2.Хасанов, И.Ш. Транзакционно-секторный подход к определению топливно-энергетической и бюджетной безопасности региональной экономики / И.Ш.Хасанов // Вестник Казанского технологического университета: Т.16 №24. – Казань: КНИТУ, 2013. – С.249-255.
- 3.Хасанов, И.Ш. Транзакционная модель экономической системы (диалектика национального счетоводства) / И.Ш.Хасанов - Монография. - Казань: Казанский государственный университет, 2008. – 354с.
- 4.Хасанов, И.Ш. Статическая транзакционная модель экономической системы с использованием статистических данных национального счетоводства (модель «инвестиции – потребление – транзакции – деньги») / И.Ш.Хасанов // Вестник Казанского государственного технологического университета, №16 – 2012. – С.263-270.
- 5.Хасанов, И.Ш., Айер, К.И. Финансовый сектор России на этапе интеграции в мировую экономику (вопросы теории, методологии и практики национального счетоводства) / И.Ш.Хасанов, К.И.Айер. / Монография. Под ред. И.Ш. Хасанова - Казань: Изд-во Казан. гос. технол. ун-та. - 2012. – 318с.
- 6.Khasanov, Ilgizar Sh. Three-sector structure of the national economy of Russia // Mediterranean Journal of Social Sciences, Volume 5, Issue 12, June 2014, Pages 149-153.
- 7.Khasanov, Ilgizar Sh. Three-sector structure of the national economy of Russia // Asian Social Science, Volume 10, 28 September 2014, Pages 217-224.

Чибриков Г.Г.

ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕГЛОБАЛИЗАЦИИ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Существуют разные мнения о времени возникновения глобализации. Первоначально возник всемирный рынок, подготовленный открытием Америки. По мере развития международного разделения труда усиливалась взаимозависимость национальных экономик. Промышленная революция конца ХУ111 века является исходным пунктом процесса глобализации. Мировые кризисы перепроизводства 1825 г., 1837 г. и 1857 г свидетельствовали о появлении мирового рынка товаров.

В работе «Империализм, как высшая стадия капитализма» В.И.Ленин писал об *«итоговой картине»* всемирного капиталистического хозяйства, в его международных взаимоотношениях...».[2.177] К всемирному капиталистическому хозяйству уже можно отнести термин глобализация

В «Манифесте Коммунистической партии» К.Маркс и Ф.Энгельс писали: «Буржуазия путем эксплуатации всемирного рынка сделала производство и потребление всех стран космополитическим. К великому огорчению реакционеров она вырвала из-под ног промышленности национальную почву...Национальная односторонность и ограниченность становится все более и более невозможными».[4.29]

Космополитизация производства представляет важный критерий появления и развития процесса глобализации. Страны более не опираются только и даже в основном на местные ресурсы, чтобы экспортировать товары на мировой рынок. Страны специализируются на осуществлении специфических функций в рамках глобальных стоимостных цепей.

В действительности все готовые продукты, имеющиеся на рынке, производятся в более чем в одной стране. По данным ВТО, доля частей и компонентов в торговле товарами составила в 1980 г. 22,1%, 2000 г.-29,0%, 2010 г.-26,2%.

Джагди Бхагвати дает следующее определение процесса глобализации: «Экономическая глобализация означает интеграцию национальных хозяйств в общемировую систему посредством внешней торговли, прямых иностранных инвестиций (осуществляемых транснациональными корпорациями), потоков краткосрочного капитала, перемещения трудовых ресурсов и населения вообще, а также международного обмена технологиями». Он делает акцент на формах, в которых протекает этот процесс.

В материалах МВФ используется следующее определение глобализации: ускорение темпов роста международной торговли товарами, услугами и финансовыми активами по отношению к темпам роста внутренней торговли.[7] Этот критерий позволяет отслеживать различные тенденции в развитии глобализации

Под реальной глобализацией понимается развитие внешней торговли товарами и услугами. Глобальный экспорт товаров и услуг как процент к ВВП увеличился с 18% в 1990 г. до 28,5% в 2015 г. World Investment Report 2016 Overview p.9

Мировой экспорт товаров и услуг как доля мирового ВВП в 2005-2007 гг. в среднем составил 29,3% , но с тех пор он стал плоским. В 2013 г. 30,5%.; в 2014 г.- 30,1%.; в 2015 г.-28,5%.[8.9]

Представляет интерес движение диспропорции между темпами роста мирового товарного экспорта и мирового ВВП. Как правило , темпы роста товарного экспорта опережали соответствующие показатели мирового ВВП. Начиная с 2011 г. разрыв между ними стал сокращаться. В 2012 г. темпа их роста выровнялись, а в последующие годы были близки . Например, в 2015 г. экспорт вырос на 3%, а мировой ВВП на 2,4% [9.18]

Расхождение темпов роста экспорта товаров и ВВП показывает состояние процесса глобализации. При превышении темпами роста мирового товарного экспорта темпов роста мирового ВВП глобализация мирового рынка товаров возрастает. В течении 2012-2015 гг. темпы роста мирового товарного экспорта и ВВП практически сблизилась. Это означает, что уровень глобализации остается неизменным. Между тем в 1990-2008 гг. торговля товарами росла в 2,1 быстрее, чем в среднем мировой ВВП. Замедление мировой торговли товарами возникало и ранее и его значимость не следует преувеличивать. Индексы объема мировой товарной торговли предназначены для того, чтобы определить изменения в объемах (количестве) товаров, торгуемых в текущих долларах. Мировая товарная торговля рассчитывается также в неизменных ценах.

В период 2000-2010 гг. рост стоимости торговли был результатом изменения цен и количества товаров: 9,7% роста в стоимостных терминах было обязано 4,3% изменению объема и 4.8% изменению в ценах.. Во время финансового кризиса 2009 г. торговля товарами по стоимости упала на 23%, из которых на изменение объема приходилось 52% и на изменение цен – 48% В 2013-2015 гг. количество товаров в мировом экспорте увеличилось , но из-за падения товарных цен рост стабилизировался на уровне 2,7% [9.22]

На Давосском экономическом форуме 2017 высказывались опасения о возвращении к протекционизму и торговым войнам. Экстремального протекционизма 1930 гг. не возникло. Но выросли стены, хотя и с воротами(The gated globe). Правительства выбирают, с кем они будут торговать, какой вид капитала они приветствуют и какую степень свободы они позволяют для осуществления зарубежного бизнеса. Скрытый протекционизм существует в форме содействия экспорту или осуществления индустриальной политики. Иностранные инвестиции либерализуются и в то же время растут их ограничения. Иммигрантам границы не закрыты, но критерии допуска ужесточаются Мир не отказался от торговой либерализации, но он сделал ударение на региональных и двусторонних пактах вместо многосторонней ВТО. Банки ныне испытывают давление в сторону предоставления кредитов национальному бизнесу.

Финансовая глобализация означает глобальную интеграцию капитальных рынков. Она заметно ускорила с начала 1990-х гг. Возникновение единого финансового рынка не означает возникновения единых для всех стран уровней процента, курсов акций. Они взаимозависимы. Изменение политической ставки процента в США вызывает соответствующую реакцию на финансовых рынках мира.

Уровень финансовой глобализации не восстановился и до сих пор. Согласно обновленным данным исследования, проведенного Институтом McKinsey в 2013 году, трансграничные потоки капитала сократились до 2,6 процента от мирового ВВП в 2015 году, а в период с 2011 по 2015 год составляли в среднем всего 5,4 процента мирового ВВП, или четверть от уровня 2007 года. [3.8]

Эксперты ВТО представили статистику прямых иностранных инвестиций. В 1990 г. их объем составил 0,9% от мирового ВВП; средний предкризисный уровень в 2005-2007 гг. 2,7%; в 2013 г. - 1,8%; 2014 г.-1,6%; 2015 г. - 2,4% мирового ВВП. Ожидается, что в 2016 г. прямые иностранные инве-

стиции уменьшатся на 10-15% [8.9]. Разница в статистике Института McKinsey и ВТО, состоит в том, что последняя не включает кредиты и займы, облигации и инструменты участия в капитале.

Директор Департамента по вопросам стратегии, политики и анализа МВФ Сидхарт Тивари прогнозирует, что «по мере того как страны становятся более экономически взаимосвязанными, проявления волатильности потоков капитала превращаются в постоянный элемент экономического ландшафта». [5] Однако волатильность потоков капитала не означает преобладание тенденции к деглобализации в их движении.

С.Маллаби ставят вопрос о желательном уровне потоков капитала. При этом утверждается, что последний должен быть гораздо ниже 9,9% мирового объема производства (как это было в 2002-2004 гг.), а оптимальное значение составляло бы 5%. Если бы оптимальное значение составляло, к примеру, 5 процентов, сегодняшний уровень финансовой глобализации можно было бы признать приблизительно оптимальным. [3.8] Постановка вопроса об оптимальном уровне финансовой глобализации вызывает интерес. Но она требует определения критериев. Возможно использование средней величины уровней глобализации на протяжении экономического цикла. Она не будет оптимальной, но позволит выявлять длительные тенденции.

Противоречия глобальной экономики устранить невозможно. Преодоление одних диспропорций со временем порождает новые. Надо цивилизованно разгуживать их.

Проблема усложняется в связи с тем, что возникает ожесточенная борьба, за счет кого следует преодолевать диспропорции. Наказывать штрафами страны с профицитным платежным балансом или с дефицитным платежным балансом. Или все страны должны принимать участие в преодолении диспропорциональности платежных балансов. В еврозоне Германия настаивает, что преодоление диспропорциональности является делом стран-должников.

Эксперты Казначейства США утверждают, что неравновесие балансов по текущим операциям уменьшилось в последние годы. Но в значительной степени уменьшение отражает падение спроса в странах с дефицитом платежных балансов, а не усиление роста внутреннего спроса в странах с профицитом платежного баланса. Глобальное неравновесие не вернулось к его предкризисному уровню.

Длительное время США оказывали давление на КНР, вынуждая ее повышать валютный курс юаня. Они возлагали вину за валютный кризис на КНР. В действительности основной причиной этого кризиса был двойной дефицит бюджета и платежного баланса США. Ныне советник Дональда Трампа, глава Национального торгового совета при американском президенте, Питер Наварро заявил, что Германия использует заниженный курс евро для получения торговых преимуществ над своими партнерами — США и другими странами ЕС, [6]

Перспективы экономической глобализации по-разному оцениваются экономистами. Для английского экономиста Роберта Скидельского не ясно направление процесса: «то ли глобализация приходит, то ли уходит?» [7]

Журналист Рэй Дамю ставит под сомнение процесс глобализации: «Мир возможно, уже приблизился к границе, за которой глобализации уже нет, а ей на смену пришли «провинциализация» и усиление национальных настроений». Не разделяя его вывод о торжестве провинциализации, следует признать закономерность его постановки вопроса о главной опасности: «Основная угроза для рынка труда сейчас не трудовая миграция и не перенос рабочих мест в развивающиеся страны, как это было еще несколько лет назад. Главная опасность – роботы, они в ближайшие десятилетия могут взять на себя половину функций, за которые сейчас платят людям. Обратная сторона роботизации – массовая безработица. [1]

Что опаснее – национализм или глобализация, соответственно роботизация или глобализация? Ограничение внешнеэкономических связей не решает проблем, связанных с роботизацией. В то же время меры борьбы с роботизацией, например, налог на автоматизацию, сокращение рабочей недели, введение гарантированного дохода способны негативно влиять на уровень производительности труда и привлекать иммигрантов. Не участвуя в глобализации, страна не может решать национальные вопросы.

Себастиан Маллаби полагает, что «на данный момент помехи со стороны политики кажутся слабее, чем движущая сила технологии. При отсутствии каких-то действительно катастрофических потрясений — наподобие мировой войны или депрессии — наиболее вероятным вариантом является продолжение глобализации». [3.10]

Не в первый раз экономическая глобализация испытывает откаты. Между 1914 г. и 1945 г. процесс глобализации повернул вспять в результате мировой депрессии и создания странами торговых барьеров. Разрушительное воздействие на глобализацию оказали мировые войны. В 30-е гг. XX столетия объемы мировой торговли уменьшились до уровня 1870 г.

Продвижение глобализации вновь приостановилось в результате финансового кризиса 2007-09 гг., открывая путь для более интервенционистской и националистической модели. Но мир останется экономически взаимозависимым .

Литература

1. Дамю Р. Глобализация под сомнением РБК 20.01.17
2. Ленин В.И. «Империализм, как высшая стадия капитализма» Т.22 С.177
3. Маллаби С Перегрузка глобализации Финансы и развитие Декабрь 2016
4. Маркс К и Энгельс Ф. «Манифест Коммунистической партии» М. Политиздат 1974.
5. МВФ начинает обсуждения будущего международной валютно-финансовой системы
Обзор МВФ
6. Развяжут ли США валютную войну? РБК дейли 01.02.17
7. Skidelsky R. Economists versus the Economy Dec.23 2016
8. World Economic Outlook. Globalisation and External Imbalances. April 2005
9. World Investment Report 2016 Overview
10. World Trade Statistical Review 2016 .

Яковлев В.В.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК, КАК ОСНОВА ГЛОБАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Современная жизнь, такой, какой мы ее привыкли видеть – является следствием интеграции социально-экономических, политических и культурных процессов разных регионов нашей планеты. В последние десятилетия этот процесс становился только быстрее по мере развития информационных и компьютерных технологий. Западные компании освоили восточные рынки сбыта и наоборот. Процветает международная торговля. Однако об этой интеграции заговорили еще в IX веке. Карл Маркс в одном из своих писем упоминает международную торговлю, употребляя термин «глобализация» задолго до того, как оно широко войдет в научный лексикон. Глобализация – именно так сейчас принято называть процесс социально-экономической, политической, культурной, религиозной международной интеграции. Ее развитие открыло двери для международного перераспределения факторов производства: труда, ресурсов и капитала, что стало причиной ускорения развития международной рыночной экономики.

Весь финансовый рынок можно разделить на следующие составные части: это и фондовый рынок, и рынок производных финансовых инструментов, таких как фьючерсы, денежный рынок и валютный рынок FOREX. Не смотря на развитие всех элементов финансового рынка – именно фондовому можно отдать первостепенное значение по нескольким причинам. Во-первых, его суть заключается в сведении компании, которые привлекают капитал с самим капиталом. Это создает базу для развития экономики в целом и в частности отдельных секторов индустрии. Во-вторых, уровень спекуляций на фондовом рынке значительно ниже, чем на рынке производных финансовых инструментов. В-третьих, если взглянуть на вопрос с точки зрения спроса и предложения, то рынок и компании, размещенные на бирже, являются поставщиком предложения. Спрос же идет со стороны крупных инвестиционных и пенсионных фондов, банков. Большую часть их инвестиционных портфелей будут составлять как раз акции и облигации – основные инструменты фондового рынка. Все это доказывает, что именно этот сегмент финансового рынка самый значимый для обеспечения реального сектора экономики, а так же процесс его глобализации оказывает существенное влияние на весь финансовый рынок.

Глобализация фондового рынка позволяет как компаниям, так и инвесторам выйти за рамки территориальных границ. Это стало возможным благодаря появлению новых информационных технологий. Биржевые ямы уже ушли в историю, а те, что еще остались – функционируют как дань традициям. Все операции ушли в электронную сферу, и купить акции на токийской бирже можно не выходя из своего дома в Москве. До обеда инвестиционные фонды и другие профессиональные игроки заключают сделки на лондонской бирже, ближе к вечеру – на Нью-Йоркской, и так далее. Это все стало возможным благодаря глобализации.

Возникновение и развитие международного рынка капитала способствовало укреплению позиции мирового финансового рынка и, что важнее, глобализации фондового рынка. Представляя собой площадку, где компании могут размещать свои акции с целью привлечения капитала – фондовый рынок является одним из трех китов, на которых держится экономика. Это формирует актуальность рассматриваемой темы, поскольку у процесса глобализации, в том числе и преимущественно экономической, есть оборотная сторона – консолидация. Она представляет собой явление, при котором факторы

производства мигрируют в регион с наиболее благоприятными условиями. С точки зрения фондового рынка, это процесс, при котором капиталы перетекают на более развитые и стабильные рынки. На данный момент, таким является рынок США - самый ликвидный, стабильный, с самым развитым законодательством в сфере ценных бумаг. Как следствие, компании из других регионов стараются размещать свои акции именно там.

Последствиями консолидации является отток капитала с развивающихся рынков, снижается уровень инвестирования в экономику собственной страны, доля участия частных инвесторов и фондов в стратегических национальных проектах падает, и эта ноша ложится на плечи бюджета страны. Россия является прекрасным примером такой ситуации. И речь сейчас идет как об иностранном, так и национальном капитале.

Одной из важнейших проблем, стоящих на сегодняшний день перед Россией, является обеспечение стабильного экономического роста страны. Мировой опыт показывает, что важным механизмом устойчивого экономического подъема является трансформация денежных сбережений, поскольку способствует их последующему перераспределению в производственную и социальную сферу. Для достижения этого необходимо перестать гоняться за утекающим капиталом. Нужно смотреть на проблему шире. За последние годы отток был вызван не только развивающимся положением нашего фондового рынка, но так же и общим спадом в экономике. Поэтому для привлечения инвестиций, как ни странно, необходимо задуматься над формированием положительного инвестиционного климата и над формированием благоприятного образа Российской экономики у иностранных инвесторов. Тогда мы сможем лицезреть не только оборотную сторону глобализации, но и сможем пользоваться ее привилегиями.

Формирование благоприятного инвестиционного климата должно являться ключевой целью, достижение которой позволит совершить качественный скачок в социально-экономической сфере. Процессы глобализации в мировой экономике и международной торговле схожи с законами рыночной экономики, поэтому в данном контексте инвестора выгоднее представить в лице потребителя, в то время как финансовый рынок выступает в роли поставщика услуги. И для привлечения потребителей необходимо реализовать целый комплекс задач:

- 1) Развитие правового регулирования, регламентирующую деятельность иностранных инвесторов в стране;
- 2) Повышение качества рабочей силы;
- 3) Либерализация экономики; [2]
- 4) Снижение государственного воздействия на фондовый рынок;
- 5) Обеспечение воспроизводства инвестиционного капитала компаниями с значительной долей государственного участия;
- 6) Формирование положительного мнения об инвестиционном климате страны через PR-компании в крупных мировых финансовых СМИ;
- 7) Приглашение инвесторов для финансирования компаний, напрямую занятых выполнением стратегических государственных заказов;

Пошаговое выполнение этих задач способно привести к желаемым результатам и таким способом достичь выгод от глобализации финансового рынка. Инвесторы должны видеть возможность преумножения капитала на нашем рынке при приемлемых параметрах риска, и если дать им эту возможность – то Россия сменит отток капитала на приток.

Консолидирование капиталов в отдельных экономиках мира способствует ускорению развития их финансовых рынков. Фондовые биржи получают возможность привлекать все больше клиентов из разных уголков планеты, а финансовые поступления позволяют им совершенствовать внутреннюю инфраструктуру и информационные технологии. Нельзя забывать, что на этом рынке есть конкуренция, поэтому развитие является ключевым фактором функционирования и выживания в рыночной среде. Однако укрупнение бирж привело к тому, что стали происходить процессы слияния и поглощения. Все, как и в других секторах экономики, где крупные компании поглощают мелкие для получения уникальных технологических решений, а небольшие, в свою очередь, объединяются для обеспечения существования на рынке вместе с крупным игроком. То же самое происходит и с биржами. Они объединяются, интегрируются, поглощаются, ведь на деле это просто площадка по предоставлению специфической услуги.

Укрупнение бирж и предоставление новых услуг и новых инструментов для инвестирования привлекает новых клиентов с новым капиталом. Но нельзя забывать, что главный интерес инвесторов представляет именно рынок акций и облигаций, и вне зависимости от предлагаемых производных финансовых инструментов, инвесторами они используются только в качестве хеджирования рисков

их основной деятельности. Таким образом, эмитенты получают доступ к большему количеству капитала, оборачивающемуся на бирже, и имеют большие возможности для его привлечения, так как инвесторам проще получить доступ к их акциям и облигациям. В статье «Влияние процесса глобализации на развитие фондовых рынков» перечислены следующие преимущества биржи:

- 1) Создание модели единой интегрированной инфраструктуры;
- 2) Снижение совокупных издержек на инфраструктуру;
- 3) Устранение арбитража;
- 4) Создание единых правил функционирования биржи. [1]

В дальнейшем процесс консолидации может продолжиться. В конце концов, в мире может остаться лишь одна биржа, в процессе образования которой произойдет окончательная унификация правил ее функционирования, размещения компаний, проведение транзакций. Максимально упростится доступ к любому активу из любой точки земного шара. Однако реален риск того, что при появлении ее возникнет биржевая и рыночная монополия, в результате чего могут значительно подорожать стоимость и качество предоставляемых услуг. Решением такой проблемы может стать дробление одной биржи на несколько торговых площадок, по примеру континентальной привязки. Так же необходимо определить, под чью юрисдикцию будет попадать ее деятельность, если она не будет принадлежать ни одной стране.

Без сомнения, появление единого мирового фондового рынка ознаменует новую эру в мировой экономике. Завершится глобализация финансового рынка, и окончательно сотрутся все границы в международной миграции капитала. Однако, для эффективного функционирования новой системы, необходима тщательная подготовка, а иначе вместо положительного влияния на общемировые социально-экономические процессы, возможно возникновение нового глобального финансового кризиса.

Таким образом, глобализация фондового рынка лежит в основе формирования единого мирового финансового рынка. Основные плюсы объединения национальных рынков в один глобальный – в полном доступе к капиталу всех компаний на планете. Но из-за неравномерного развития экономик разных стран – возникнет проблема миграции капитала из развивающихся или неблагоприятных регионов. Примером может стать современная Россия с постоянным оттоком капитала. Инвесторов смущают экономическая нестабильность, отсутствие видимых перспектив для инвестирования и извлечения прибыли. Однако, если рассматривать этот процесс с точки зрения конкуренции, то чтобы привлечь капитал нам необходимо создать благоприятные условия для этого. Зарубежные инвесторы должны увидеть выгоду от вложений в Россию. Так что нельзя с точностью сказать, является ли консолидация напрямую негативным фактором, если ее наличие наоборот станет стимулом для повышения качества и эффективности развития регионов.

Так что справедливо отметить, что если и есть границы у глобализации финансового рынка, то они ограничиваются земной атмосферой.

Литература

1. Бувальцева В.И., Чечин В.В. ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ. *Вестник Кемеровского государственного университета*. 2013;1(4):225-231.
2. Бышок А.С., Дорофеева А.В. Создание благоприятного инвестиционного климата с целью привлечения иностранного капитала // *Экономика, управление, финансы: материалы Междунар. науч. конф.* (г.Пермь, июнь 2011 г.). – Пермь: Меркурий, 2011. – С. 22-25

4. СОВРЕМЕННАЯ МИРОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ И ЕЁ ОСНОВНЫЕ ДВИЖИТЕЛИ И ПОБУДИТЕЛЬНЫЕ МОТИВЫ

4.1. ОСОБЕННОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА БОГАТСТВА В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Альпидовская М.Л.

ОТ ЛОЗУНГА «ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА» К РАЗВИТИЮ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА

Появившаяся примерно три века назад теория «невидимой руки рынка» сегодня приобрела, никак не менее чем божественный статус. Невидимое платье рыночного фундаментализма, с точки зрения его апологетов, надёжно скрывает современного золотого тельца. А прозападное экономическое мышление периферийно-колониального типа³⁰ препятствует даже сформулировать в принципе основную причину кризиса и, соответственно, основную проблему современности. Последняя же, в свою очередь, превращается в бесконечный ряд ритуально-толерантных задач от влияния озоновой дыры на изменение климата на планете, до отсутствия финансово-экономической грамотности у определённых групп электората.

В свою очередь, набирающий обороты мировой системный экономический кризис – обстоятельство объективное. Он стимулирует концептуальный поиск, но не отрицает научную классику.

Тем не менее отказ от абсолютного осмысления предмета исследования современной фундаментальной экономической науки отдаляет нас от возможности постигнуть всю глубину происходящих социально-экономических явлений, их проявлений и последствий.

Почти два столетия назад К. Маркс, анализируя экономические процессы, был потрясён бесчеловечностью политики «огораживания». Однако аналогичные процессы наблюдаются без особых «увеличивающих приспособлений» и в настоящее время в Бразилии, Индии, странах бывшего СССР и восточной Европы. «Книга Майка Дэвиса «Планета трупов», которая документально описывает не заслуживающие другого названия «зловонные клоаки», встреченные автором в Лагосе или Дакке, может рассматриваться как обновлённая версия книги Ф. Энгельса «Положение рабочего класса в Англии», написанная им в 1845 году, [6,36], - отмечает в своей недавно изданной книге «Почему Маркс был прав» ведущий британский литературовед и философ неомарксистского направления Терри Иглтон.

Экономические условия существующего способа производства современной рыночной экономики неминуемо вызывают неравномерное развитие отдельных составных частей теперь уже глобализированной экономики. Это объясняется принципами эгоцентризма, заложенными в основе государственной политики развитых экономик Запада.

Действительно, уклад иностранного монополистического капитала в лице горстки транснациональных корпораций осуществляет процесс воспроизводства в тех сферах и отраслях, которые непосредственно связаны с мировым (глобальным) капиталистическим хозяйством и экономикой развитых стран-метрополий. В результате такая политика не способствует преодолению экономической независимости стран периферийного капитализма. К тому же подавляющая часть прибавочной стоимости в форме прибылей, дивидендов, процентов, платежей за новые технологии, зарплаты и премий топ-менеджеров перемещается за границу.

Отставание стран капиталистической периферии в научно-техническом отношении порождает особую форму их зависимости – технологическую зависимость, что в итоге выступает в качестве одного из важнейших факторов потери их экономического суверенитета вообще. Что подтверждается в настоящее время превращением информационных технологий в ключевой ресурс нарастающей глобализации (империализации) системы. Считанное число ТНК в погоне за лёгкими прибылями распределяет по всему миру инвестиции и производство. В результате «перевода значительной части

³⁰ Современная экономическая теория, чрезмерно увлечшись физикалистским математическим подходом, отошла в сторону от чисто экономической, то есть хозяйственной действительности. Она превратилась по своей сути в правила азартной игры, по которым у участника-игрока в итоге всей его коммерческой (никак не хозяйственной) деятельности должно скопиться определённое количество условных игровых фишек, называемых деньгами. При этом научное познание социально-экономических явлений было подменено описанием их внешней видимости с приукрашиванием и замазыванием возникающих противоречий.

производственных мощностей» [6, с. 31], то есть *вывоза капитала*, с точки зрения автора популярного очерка «Империализм, как высшая стадия капитализма» [4], написанного и изданного около 100 лет назад, в страны с дешёвой рабочей силой привёл некоторых деятелей современной западной и прозападной мысли и политики к выводу, что тяжёлая промышленность вовсе не имеет право на существование. Она должна исчезнуть, по крайней мере, из стран развитого Запада.

Многие сторонники существования постиндустриального общества могут возразить, что в Европе этих самых предприятий стало намного меньше, население занято другим трудом (если вообще чем-нибудь занято), производство сокращено, рабочих специальностей крайне слабо пользуются спросом... Все же... Само по себе сокращение количества индустриальных предприятий отнюдь не свидетельствует о том, что социум этот этап «переступил». Ибо население «постиндустриального» Запада потребляет товары, изготовленные на предприятиях «индустриального» мира. И только в мифах предметы изготавливаются за секунды, люди лишь только управляют машинами, а бремя непосильного физического труда несут заменившие рабочих-людей роботы и т.д. Процесс производства страны капиталистического «ядра» отдают на аутсорсинг в отсталые в научно-техническом отношении страны с низкооплачиваемой рабочей силой, обеспечивая с помощью финансовых механизмов возврат на свои потребительские рынки товаров, произведённых в этих странах. [1] «И пока «периферийные страны привыкали к выпавшему на их долю потогонному труду, скупке за бесценок их национального достояния, усечённым заработкам и чудовищно несправедливым условиям торговли, гладковыбритые руководители компаний из стран-метрополий срывали свои галстуки, распускали воротнички стильных сорочек и томились мыслями о духовном благополучии своих работников» [6, с. 31].

Однако собственно данные экономические воззрения стали камнем преткновения в ноябрьских выборах президента США в 2016 году. И победа Д. Трампа была обеспечена голосами американских мужчин «в клетчатых рубашках» и их семей, потерявших работу на индустриальных предприятиях в связи с их закрытием.

Может быть, найдётся немало желающих обвинить меня в чрезмерном упрощении вещей. Все же наличие экономической эксплуатации на микро- или макроэкономическом уровнях, ее природа и условия существования отражает практику – нищенское положение большинства при стремительном обогащении собственников капитала. Да и отечественное правительство в последнее время перестало «водить электорат за нос». Оно заранее сообщает обществу, что экономика Российской Федерации уже вступает (или вступило) в рецессию.

И все же реальное проявление столь негативного состояния современной социально-экономической системы базируется на господствующих сегодня в научных кругах теоретических концепциях, являющихся отражением современной дерационализации сознания и поведения.

Сегодня столь необходимо и жизненно важно понимание того, что теории изменяются вместе с трансформацией социально-экономического развития (или упадка) системы. Изменяются как сама практика хозяйствования, так и люди, пытающиеся объективно обобщить эти изменения. Современные представления о необходимости экономического роста и всех его составляющих, таких как повышение ВВП, рост занятости и т.д., кардинально изменились в некоторых научных кругах.

Некоторые эксперты предлагают отречься от якобы всем набившего оскомину равенства «*экономический рост = занятость = благосостояние*». Следует отказаться от существующих теорий экономического роста с их упором на развитие производства. Собственно так считают авторы программы «Проект экономического спада: манифест за безусловные дотации автономии» (Un projet de décroissance: manifeste pour une dotation inconditionnelle de l'autonomie) [9]. По мнению исследователей, отчаянная погоня за ВВП приведёт к тому, что действующая экономическая модель будет либо расти, либо умрёт... либо будет расти, а потом неотвратимо умрёт.

Единственным спасением в сложившейся ситуации может стать предлагаемая ими теория «*экономического спада*», направленная не только на защиту окружающей среды от разграбления, которому подвергает ее производственная система.

И первым «спадом» должно стать падение неравенства. В связи с чем авторы работы предлагают ввести безусловные дотации автономии, которая бы позволила «от рождения до смерти обеспечить человека всем необходимым для простой, но достойной жизни (жилье, питание, одежда, вода, энергия и подвижность)» [9]. Эти дотации должны распределяться в виде прав на воду, электричество и жилье. Каждому будут выделены квоты на бесплатное пользование водой, электричеством и жильём, после превышения которых уже придётся выкладывать деньги. В дополнение к этим правам населению должна предоставляться определённая сумма денег в локальной валюте, на которые они могли бы покупать продукцию, в первую очередь продовольственную, у местных производителей, с уваже-

нием относящихся к человеку и природе. Остальное же должно выдаваться в евро так, чтобы все смогли продолжить вести торговлю за пределами своей территории.

Но самой главной целью представленной французскими учёными «программы» является отказ от трудовой деятельности как от первоочередной необходимости и первостепенной задачи любого человека. Благодаря дотациям граждане больше не будут зависеть от зарплат для удовлетворения своих основных потребностей. «Безусловные дотации призваны сделать так, чтобы работа перестала быть для нас главной целью, единственной основой общественных связей и единственным способом обеспечить себе достойную жизнь» [9].

Не останавливаясь на достигнутом авторы французского проекта в итоге рассматривают дотации как путь в сторону расширения бесплатного сектора, как путь выхода из *капитализма*. Однако возникает вопрос: от капитализма в сторону *какой* социально-экономической системы? Неужели той, которая, по определению К. Маркса, следует за оным? Вряд ли... Поскольку наиважнейшей потребностью каждого должна стать в этом случае – потребность в труде. А авторы «новой теории» грезят об обществе, в котором деятельность человека является всего лишь результатом его свободного выбора и несёт в себе смысл. И более ничего. Больше никому не придётся «проводить всю жизнь за производством ненужных вещей и продавать их людям, которые в них не нуждаются» [9]. Однако...

Все подобные рассуждения и прожекты отражают одну из нерешённых проблем современного общества. Эта проблема терминологического характера. До сих пор раздаются высказывания (более похожие на постулаты) о том, что на смену «разбушевавшемуся» ныне «дикому» капитализму должна прийти совершенно не опасная для общества субстанция всеобщего *демократического благоденствия* (на самом деле либерального). Но все это звучит, как минимум, не искренне, точнее - лицемерно и фальшиво.

Использование ложных понятий и дефиниций заведомо вырывает подобные рассуждения из лоно рациональности, превращает их в инструмент манипуляции сознанием. И с этим трудно не согласиться. В этом отношении современная эпоха - эпоха кризисная. В связи с чем можно говорить об исчезновении единого интеллектуального мира с фиксированными и доминирующими ценностями и нормами.

Современный российский исследователь и публицист А.И. Фурсов, отмечает, что «нынешняя верхушка после демонтажа... не только капитализма, но и всей европейской цивилизации, европейскости...» [7] сохранит власть и привилегии в новом неопрошлом обществе. И для большей части человечества это будет «возвращение... в доцивилизацию, в футуроархаику и неоварварство с криминально-племенным духом». России, в лучшем случае, будет отведена роль «периферии», скатывающейся по дороге, ведущей в «никуда» к обществу с демодернизирующимся производством и архаико-асоциальными отношениями.

Собственно, в этом и заключается причина возникновения подобных новых теоретических воззрений на будущее социально-экономической системы, отвергающих в своей основе любые теоретико-методологические разработки проблем социально-экономического развития современного общества. И при условии, что образ мышления распространяется «даже на логику», возникает вопрос о каком здравомыслии нынешней экономической науки и, соответственно, государственной макроэкономической политики в условиях развития общественного хозяйства может идти речь?

Литература

1. Альпидовская М.Л. К вопросу о неравномерности в социально-экономическом развитии стран в эпоху глобализации мировой экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 19 (160).
2. Альпидовская М.Л., Свитич А.А. Национальные экономические интересы как приоритет в программе модернизации национальной экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 20 (113).
3. Всемирный банк установил новую черту бедности и уточнил численность бедного населения в мире. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/state/2008/08/30/2578>.
4. В.И. Ленин. Империализм, как высшая стадия капитализма. Популярный очерк. М.: Изд-во полит. лит-ры, 1969.
5. Манхейм Карл. Диагноз нашего времени: сб. / пер. с нем. и англ. М.: Юрист, 1994. Терри Иглтон. Почему Маркс был прав / пер. с англ. П. Норвилло. М.: Карьера Пресс, 2012.
6. Фурсов А.И. Куда ведет наука?: материалы «Круглого стола» в Изборском клубе / Завтра. 2013. Июль – август. № 31 (1028).
7. Хазин М. Задело // Завтра. 2013. Июль. № 28 (1025).
8. Emmanuel Daniel. Pour en finir avec le Dieu Croissance (Хватит молиться на экономический рост) // «Slate.fr», Франция. URL: <http://www.slate.fr/story/74453/decroissant>.
9. Alfred Schmidt, The Concept of Nature in Marx, trans. Ben Fowkes. London: NLB, 1971.

ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Аннотация: Проведенный в данной статье анализ показывает, что на современном этапе развития ключевым фактором трансформации мировой и российской экономик на новый виток эволюционного развития является человеческий капитал. Совершенствование человеческого капитала является основой инновационной экономики будущего. Без фактора человеческого капитала существование иной совокупности ресурсов, необходимых для ускоренного, динамичного социально-экономического развития систем национального и глобального уровней, в настоящее время невозможно. Данный факт подтверждается тенденциями экономического развития современного общества, которые демонстрируют, что наивысшей степенью конкурентоспособности и роста потенциала страны является именно человеческий капитал.

Ключевые слова: трансформация экономики, человеческий капитал, инновационная экономика, человеческие ресурсы, уровень человеческого развития, фактор человеческого капитала.

Одним из важнейших факторов социально-экономического развития мировой и российской экономик и формирования «экономики знаний» на всем мировом пространстве является человеческий капитал.

На современном этапе наиболее промышленно-развитые экономики формируют и реализуют проекты улучшения качества рабочей силы и подготовки специалистов в области управления. Высокий уровень профессионализма специалиста - это задаток стабильности на трудовом рынке и социальной безопасности, поскольку указанные сотрудники более мобильны, следовательно, они могут оперативно и самостоятельно трудоустроиться.

Создание человеческого капитала – это процедура формирования производственных умений человека при помощи вложений в его профессиональное развитие. Вследствие чего, вложениями в человеческий капитал могут быть всевозможные инвестиции в человека, оказывающие воздействие на увеличение его заработка и производительности труда [2, 24].

Человеческий капитал - это система знаний, умений, навыков, вложенных в повышение качества рабочей силы, которое используется с целью достижения высоких производственных результатов, создаваемых как индивидом, так и социумом, в целом. Человеческий капитал содержит такие элементы, как интеллектуальные способности, здоровый образ жизни, высококвалифицированная и трудоёмкая деятельность, а также качество жизни.

Изначально, в 1961 году, данную дефиницию применил американский ученый Теодор Шульц, а далее продолжил - Гэри Беккер, расширив данную теорию, начиная с 1965 года, обосновав продуктивность капиталовложений в человеческий ресурс и уточнив социально-экономический ориентир к поведению индивида [7, 87].

Человеческий капитал создается посредством вложений в увеличение качественно-количественной характеристики жизни граждан, в интеллектуальную активность: в воспитание, обучение, здоровый образ жизни, знаниевый капитал, искусство, культурную сферу, профессиональную культуру и иные элементы. [4, 5]

Ключевая доля глобального человеческого капитала сфокусирована в промышленно-развитых экономиках. Данный факт объясняется тем, что капиталовложения в человеческий капитал за текущие пятьдесят лет в отмеченных государствах значительно превышают вложения в материальный капитал [7, 88-89].

Так, например, известно, что в США отношение капиталовложений в человеческие ресурсы и производственные инвестиции (социально-экономические затраты на обучение, медицину и социальную сферу в процентах к производственным капиталовложениям) в 1970 году составило 194%, а в 1990 году - 318%. А «цена» человеческого капитала в конце XX века составила 95 трлн долл., или 77% национального богатства (НБ), 26% глобального итога «цены» интеллектуального капитала. Для сравнения - в РФ эти данные следующие: 30 трлн. долл.; 50%; 8%; 32%. [5, 3]

Человеческий капитал, в целом, является двигателем экономического прогресса. Он включает в себя часть рабочей силы, имеющей образование, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, сферу жизни и трудовой деятельности, обеспечивающие действенное и разумное функционирование человеческого фактора как производственного фактора развития [8, 47].

Человеческий (интеллектуальный) капитал является фактором создания и формирования инновационной экономики и экономики знаний, оказывающим влияние на разрешение общественных вопросов, на создание организационно-экономических условий для выполнения всеми экономическими субъектами региона принципов экономической независимости и хозяйственной индивидуальности, которые обеспечивают высокое качество и высокий уровень жизненных процессов человека как наивысшей ценности общества. Высокотехнологичную экономику страны можно рассматривать как совокупный механизм, способствующий воплощению идей ученых в инновационных товарах.

Человеческий капитал, по мнению многих ученых, является основой инновационной экономики будущего [7, 87].

Очевидно, что результатом человеческого капитала являются интеллектуальные продукты. Доля интеллектуальных продуктов в ВВП разных стран неуклонно растет, и в дальнейшем эта тенденция будет только сохраняться.

В каждой экономике мира человеческий капитал выступает в роли ключевого фактора производства, стимулирования и повышения уровня конкурентных преимуществ. На территории Европейского Союза конкурентоспособность на рынках оценивается в соответствии с улучшением качества жизни при условии имеющегося наименьшего показателя безработицы [10].

Заглавными приоритетами социально-экономической политики являются повышение конкурентоспособности и создание условий прироста «совокупной производительности факторов производства». В глобализирующейся экономической системе формирование человеческого капитала расценивается в более широком аспекте - как цивилизационный индикатор [3].

Главным вкладчиком капитала в человека является государство, инвестирующее средства в получение образования, оказание медицинской помощи, стимулирование многообещающей молодежи и др. Это все можно объединить в мероприятия, целью которых является улучшение уровня жизни населения и развитие высококультурного общества [1, 62].

Для оценки человеческого капитала в странах мирового сообщества используется Индекс человеческого развития (ИЧР), разработанный в рамках Программы развития ООН. Индекс человеческого развития охватывает 122 экономики стран мира.

При его подготовке используется комбинация данных из общедоступных источников и информации от международных организаций и экспертов в области развития. Содержащийся в докладе межстрановой анализ факторов развития человеческого капитала дает информацию для сравнений и содержит подробные профили каждой из 122 экономик, включая детализацию итогового положения в рейтинге, а также он представляет собой руководство по ключевым преимуществам и недостаткам.

Величина ИЧР служит критерием разделения стран на группы с различным уровнем человеческого развития. Вне зависимости от уровня экономического развития (будь это индустриальные или развивающиеся страны) к странам с высоким уровнем человеческого развитием относятся те, в которых $ИЧР > 0,8$; со средним уровнем человеческого развития – в которых $0,5 < ИЧР < 0,8$; с низким уровнем человеческого развития – в которых $ИЧР < 0,5$.

При определении достижений той или иной страны в развитии человеческого капитала учитывается свыше 50 показателей, объединенных в четыре основные группы. Российская Федерация в рейтинге 2015 г. поднялась на семь позиций по сравнению с предыдущим годом и в итоге занимает 50 место, открывая список стран с высоким уровнем человеческого развития и разделив это место с Беларусью [7, 89-90].

В числе стран с высоким уровнем ИЧР, наряду с Россией, находятся: Беларусь (также 50 место), Казахстан (56), Грузия (76), Азербайджан (78), Украина (81) и Армения (85).

В целом, на качественно-количественную характеристику показателей экономики России негативное влияние оказывают социально-экономическое неравенство среди населения, экологические проблемы, относительно низкая продолжительность жизни (особенно среди мужчин), свойственная скорее неблагоприятным странам.

Как следствие, вышеперечисленные показатели являются основополагающим фактором уровня развития каждой страны. Для того чтобы поддерживать данные показатели на должном уровне, правительство каждой из стран разрабатывает программы для становления сильного социально ответственного государства и создает национальные модели общественного благополучия [6, 84-85].

Обращаясь к микроуровню анализа роли человеческого капитала, необходимо отметить, что формирование человеческого капитала должно содействовать повышению производительности труда и модернизации бизнес-процессов, в результате чего предприятие ожидает от него максимального увеличения дохода. Наряду с этим, вложения, инвестированные в формирование человеческого капитала, обязаны быть меньше величины приращенного дохода.

В связи с этим, сформулируем совокупные требования к компетентному персоналу на основе анализа требований, предъявляемых главными корпорациями, такими как KPMG, E&Y и др.:

- 1) достойное образование, приобретенное в престижном вузе;
- 2) опыт работы в данной сфере, умение применять знания современного программного обеспечения, которые используются в данной сфере;
- 3) владение иностранными языками;
- 4) самоконтроль и стрессоустойчивость;
- 5) умение наладить межличностные взаимодействия на любом уровне, а также иметь навыки успешной работы в команде;
- 6) способность принимать решения, а также уметь самостоятельно организовывать индивидуальную трудовую деятельность, ответственность, навыки целеполагания;
- 7) оригинальность мышления, креативность, новаторство, любознательность;
- 8) амбиции;
- 9) стремление к неизменному самосовершенствованию, многосторонняя развитость;
- 10) адаптивность и гибкость как умение оперативно реагировать на изменившуюся ситуацию;
- 11) усидчивость, энергичность, самостоятельность;
- 12) критичное отношение к себе, умение признавать свои ошибки и дефицит знаний как важный фактор к постоянному развитию;
- 13) лояльность по отношению к компании, восприятие корпоративных ценностей как главный фактор защиты интеллектуальной собственности компании;
- 14) здоровье, необходимое для выполнения работы в полном объеме.

Отмеченные требования характеризуют тренд человеческого капитала и его значимость в современных реалиях рынка труда и социально-экономического развития на микро-, мега - и макро-уровнях.

Подводя итог настоящего исследования, необходимо отметить, что на современном этапе развития ключевым фактором трансформации мировой и российской экономик на новый виток эволюционного развития выступает человеческий капитал. Человеческий капитал обладает высокой степенью мобильности, адаптивности и продуктивности, без данного фактора существование иной совокупности ресурсов, необходимых для развития подсистем на всех уровнях, бессмысленно. Данный факт подтверждается как нестабильным социально-экономическим развитием системы национально-го и глобального уровня, так и фактором ограниченности ресурсов развития. В отмеченных условиях наивысшей степенью конкурентоспособности и потенциала экономики страны обладает именно человеческий капитал.

Литература

1. Басова А.Е., Шамигова А.С. Человеческий капитал и инвестиции в человеческий капитал организации. / В сборнике: актуальные вопросы и перспективы развития науки и образования. Материалы международной (заочной) научно-практической конференции. Научно-издательский центр «Мир науки», 2016. - С. 61-64.
2. Капелюшников Р.И. Трансформация человеческого капитала в российском обществе. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 87 с.
3. Клинова М., Сидорова Е. Человеческий капитал в Европейском союзе: государственный и национальный контексты. // Вопросы экономики. - 2012. - №8. – С. 24-31.
4. Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации? - Воронеж: ЦИРЭ, 2005. – 20 с.
5. Корчагин Ю.А. Эффективность и качество национальных человеческих капиталов стран мира. - Воронеж: ЦИРЭ, 2011.
6. Литвиненко И.Л. Переход к инновационной модели экономики в новых условиях развития. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2015. - № 3. - С. 81-87.
7. Литвиненко И.Л. Человеческий капитал как основа инновационной экономики. // Человек. Общество. Инклюзия. - 2016. - № 1 (25). - С. 87-101.
8. Митюрникова Л.А. Концептуальные подходы профессиональной ориентации молодежи в современной России. / Монография. ИНФРА-М, 2014. – 347 с.
9. Шумар М.С. Требования к человеческому капиталу в современных условиях. // Стратегии бизнеса. - 2016. - № 11. - С. 20-23.
10. European Competitiveness Report, 2002. European Commission (2002).

ПРИБЫЛЬ КАК УНИВЕРСАЛЬНЫЙ КРИТЕРИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Обеспечение устойчивого и долгосрочного экономического роста является основной целью исследования и задачей ведущих экономистов различных школ на протяжении уже довольно длительного времени. При этом в качестве основных факторов экономического роста справедливо выделяются наличие инвестиционного потенциала, инновационный и технический прогресс, а также совершенствование и развитие физического и человеческого капитала. Однако наличие сложного многообразия взаимозависимостей современного экономического развития заставляет взглянуть на проблему экономического роста значительно глубже. Дело в том, что зачастую наличие всех вышперечисленных факторов экономического роста не приводит к желаемому результату, а в некоторых случаях, как убедительно показывает В. Истерли, в книге «В поисках роста» и к прямо противоположному. Совершенствование методов обработки и анализа эмпирических показателей, накопление значительного массива статистических данных заставили современных ученых, представителей институционального направления экономического анализа сместить акцент с проблемы ресурсного обеспечения к проблеме стимулов экономической деятельности. В. Истерли приводит высказывание из книги Стивена Лэндсберга «Экономист в кресле», кратко формулируя это так: «Люди реагируют на стимулы; все остальное - комментарии» [3, 8]. Благодаря исследованиям представителей неинституционального направления в качестве основной причины экономического роста, формирующей соответствующие стимулы рассматриваются институты. Институты формируют структуру стимулов экономического развития, как справедливо заметил Д.Норт «задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия». Значительное место в своих исследованиях Д.Норт посвящает процессу институциональных изменений, при этом наряду с Хелпманом, Ченгом, Асемоглу и другими, указывает на сложность в изучении влияния институтов на экономический рост. Здесь и проблема причинно-следственной связи между развитием институтов и экономическим ростом, и длительность процесса формирования соответствующих институтов, ну и пожалуй главный вопрос о критериях соответствия определенных институтов порождающих стимулы к экономическому росту. Одним из таких критериев является прибыль, анализу которой под этим углом зрения посвящена, по нашему мнению незаслуженно малая часть современных исследований.

Впервые попытки рассмотрения категории прибыли, а также причин ее возникновения были предприняты еще в 16-17 веках. Меркантилисты искали источник прибыли в сфере обращения и объясняли его разницей цен товаров за границей и внутри страны. Классики политэкономии источник прибыли определяли в сфере производства. При этом А. Смит уже тогда, помимо приращения стоимости в процессе производства, в качестве основного источника прибыли, обращает внимание на необходимости учета фактора риска в структуре прибыли. «При обмене созданного товара на деньги, труд и другие товары, к оплате сырья и заработной плате необходимо добавить еще нечто, составляющее прибыль предпринимателя, который в этом предприятии рисковал своим капиталом» [4,91]. Однако Смит указывает, что «прибыль не следует смешивать с вознаграждением управляющих, которое находится в соответствии с «количеством, тяжестью и сложностью этого предполагаемого труда по надзору и управлению» [2,41]. Дальнейшее развитие теории прибыли, в интересующем нас аспекте находим в трудах А.Маршалла «Маршалл приписывает прибыль четвертому фактору производства, а именно «организации», институциональному устройству современного бизнеса» [2,388]. М. Блауг отмечает, что Маршалл приблизился к выдвинутой в последствии Ф. Найтом теории прибыли на основе неопределенности. По мнению Найта неуправляемая неопределенность воздействуя на процесс воспроизводства порождает разницу между тем как предприниматели оценивают планируемые затраты и предполагаемые доходы, и тем что происходит на самом деле, и является источником прибыли либо убытков. А.Бабо подчеркивая достоинства концепции Ф. Найта вместе с тем пишет: «В известной мере концепция Ф. Найта вредна, поскольку порождает пассивность и непредусмотрительность предпринимателей: ведь если в основе прибыли находится некое неопределенное событие, спрогнозировать которое невозможно, всякая попытка предвидения будущего обречена на провал» [1,57].

Таким образом, прибыль необходимо рассматривать не только как универсальный стимул экономического развития, но и как объект институционального воздействия, как в экономической, так и в политической, юридической и социальной сфере. Именно при грамотном и взвешенном воздействии на «структуру стимулов», о которой говорил Д. Норт, категория прибыли приобретает смысл как универсальный критерий институциональных изменений. В частности, параметры функционирования и

прогресса национальной экономики определяются: наличием положительной нормы прибыли и распространением ее устойчивой формы на достаточно длительном временном и пространственном горизонте, и совпадением величин частного и общественного чистого предельного продукта. Это создает стимулы для долгосрочного инвестирования, приводит к повышению диверсификации и устойчивости производственной деятельности а также исключает ситуации создания совокупной прибыли национальной экономики как игру с отрицательной суммой, в случае если получение прибыли одним предпринимателем означает вычет из прибыли другого. Потенциал роста экономической системы определяется структурой управляющей процессами формирования и распределения прибыли. Поэтому исходным пунктом процессов реформирования экономики должно стать формирование условий получения положительной нормы прибыли, как ключевой мотивационной предпосылки для реализации программы инновационного развития. В связи с обоснованием тезиса о необходимости управления прибылью на уровне экономической политики, актуален анализ факторов, влияющих на изменение величины нормы прибыли, а также выяснение принципиальной возможности и способов управления этими переменными. Попытаемся обозначить основные из этих факторов и посмотреть, как недостаточное внимание со стороны государства, его экономической политики к анализу и управлению указанными факторами приводит к нежелательным экономическим результатам. Общеизвестно, что прибыль является категорией экономической динамики, так как в условиях конкурентного равновесия имеет место нулевая экономическая прибыль.

В первую очередь формирование прибыли может быть обусловлено преимуществами, которыми обладает определенная фирма либо национальная экономика в целом. Они могут возникать в результате соотношения ряда компонентов, таких как: цены факторов производства, величина издержек на единицу продукции, уровень цен и объем внутреннего рынка. Это, в свою очередь определяется состоянием рыночной конъюнктуры, уровнем технологий, субъективно-психологическими характеристиками предпринимателей, а также институциональной структурой, определяющей характер взаимодействия экономических субъектов. Последнее, безусловно, является приоритетным условием, так как без того, что можно обозначить как институциональный капитал, невозможно успешное использование факторов производства, направленное на получение прибыли. По мнению Й. Шумпетера « прибыль – это ценностное явление, связанное, в сущности, с функцией хозяйственного руководства» [5,244]. Под институциональным капиталом, в данном контексте, понимается: внутрифирменные институты, организующие производство и минимизирующие издержки взаимодействия в пределах фирмы; институты связанные с организацией рынков, структурирующие трансакции на рынках ресурсов и готовой продукции; общественная институциональная структура в целом, определяющая права собственности, горизонты долгосрочного инвестиционного планирования; и наконец институты взаимодействия бизнеса и власти.

От того чем обусловлено получение прибыли, иными словами каковы формы прибыли, можно судить о структуре национальной экономики, потенциале ее развития, способности адаптироваться к внешним потрясениям. Одно дело, когда получение прибыли связано с развитием и совершенствованием технологических инноваций, и совершенно другое, когда прибыль является результатом благоприятной рыночной конъюнктуры. А.Бабо пишет, что к ним можно отнести «неожиданные прибыли, для получения которых предприниматель не делает никаких усилий. Роль предпринимателя в возникновении прибыли или убытка скорее пассивна, чем активна» [1,67]. Это наглядно демонстрирует изменение показателей рентабельности активов выраженное в процентах в целом по России за 2016год: на 1января-4,98 на 1апреля-1,5 на 1июля-3,29 и на 1октября-4,66. Что касается организаций осуществляющих технологические инновации, то их доля, к сожалению снижается. По данным Федеральной Службы Государственной Статистики удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций в процентах с 2010года выглядит следующим образом: в 2010году-7,9%, в 2011-8,9%, в 2012-9,1%, в 2013-8,9%, в 2014-8,8, в 2015-8,3%. Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров. выполненных работ, услуг также снизился 2015году по сравнению с 2014, и составил 2,6% против 2,9%. Положительная динамика наблюдавшаяся с 2010г. По 2013г. к сожалению в 2015г. сменилась на отрицательную. Это свидетельствует о том, что инновационная рента не является компонентом экономической прибыли российских предприятий.

Различные формы получения прибыли требуют различного уровня сложности институтов, и соответственно могут либо стимулировать институциональное развитие, либо наоборот его тормозить. И поскольку процесс развития институтов и экономический рост являются процессами взаимообусловленными, и не до конца понятно, что здесь первично, а что вторично, управление прибылью на уровне национальной экономической политики, как уже подчеркивалось ранее, является приоритет-

ным условием экономического и социального прогресса. Это в полной мере относится к формам прибыли связанным с естественными преимуществами. В России одним из основных таких преимуществ являются полезные ископаемые, и в первую очередь углеводороды. Достаточно много написано о «ресурсном проклятии», поэтому нет необходимости приводить здесь известные положения, которые, конечно же, имеют отношение и к России. Но есть в мире и положительный опыт решения подобных проблем. И основную роль здесь, конечно же, играют институциональные различия, связанные в первую очередь с механизмом распределения активов. Сможет ли государство выстроить эффективную систему экономического взаимодействия по использованию естественных преимуществ, или же это приобретет форму жестокой борьбы частных групп интересов, и в итоге приведет к негативным последствиям вплоть до полного разрушения. Процесс максимизации общественной прибыли, таким образом, не может быть осуществлен автоматически, и требует наличия определенных институциональных условий, и проведения эффективной государственной политики для использования в полной мере естественных преимуществ.

Литература

1. Бабо А. Прибыль. Пер. с фр./ Общ. ред. и коммент. В.И. Кузнецова.- М.; А/О Издательская группа «Прогресс», «Универс», 1993.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд.- М.; «Дело Лтд» 1994.
3. Истерли В. В поисках роста: приложения и заключения экономистов в тропиках/ Пер. с англ.-М.; Институт комплексных стратегических исследований, 2006.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Полное собрание, Т. 1.
5. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.; Эксмо, 2008.

Остроумов В.В.

ВОСПРОИЗВОДСТВО БОГАТСТВА В ТВОРЧЕСТВЕ ЛИБЕРАЛЬНЫХ ЭКОНОМИСТОВ XIX – НАЧАЛА XX ВЕКА

На всех этапах эволюции рыночной экономики осмысление методологических и теоретических аспектов воспроизводства богатства привлекает особое внимание научного экономического сообщества. Собственно научный анализ данной проблематики берет свое начало отнюдь не с первых весьма упрощенных трактовок сути богатства адептами меркантилизма, характеризовавшими его как массу приумножающихся в сфере внешней торговли золотых и серебряных денег (и сокровищ из них). Исторически основную лепту в постановку с научных позиций аналитических задач в области изысканий, посвященных проблемам создания, приумножения и воспроизводства богатства внесли представители классической политической экономии. Именно они еще в мануфактурный период эволюции хозяйственной жизни – сначала У. Петти и П. Бугильбер (в конце XVII – начале XVIII вв.), а после них – Ф. Кенэ и А. Смит (в середине XVIII – второй половине XVIII столетия) утверждали о том, что источником возникновения богатства являются исключительно отрасли и сферы материального производства.

Но свершение в постмануфактурном или, что одно и то же, постсмитианском периоде промышленного переворота и, как следствие, возникновение фабрично-заводского и фермерского типов производства кардинально изменили характер размышлений и научных исследований «классиков» политической экономии. В частности, им, в духе одного из последовательного смитианца Ж.Б. Сэя, пришлось «искать» ответы на вопросы, связанные с поиском «объяснений» того:

- в самом ли деле каждый главный фактор производства (будь-то: труд, капитал и земля) способен сам по себе создавать соответствующую его вкладу часть производимой товарной продукции и вносить самостоятельную лепту в процесс общественного воспроизводства национального богатства?;

- почему вопреки «закону рынков», выдвинутому Ж.Б. Сэем, воспроизводство богатства в рыночной экономике отныне стали сопровождать не только резкая поляризация доходов «главных классов общества», но и кризисные явления?;

- в чем причины массового разорения мелких, средних и даже крупных предпринимателей, массовой вынужденной безработицы наемных работников и других социально-экономических проблем?

Далее необходимо заметить, что выход в свет сочинения яркого смитианца начала XIX столетия Ж.Б. Сэя под названием «Простое изложение способа, которым производится, распределяется и обменивается богатство» (1803), в самом деле, способствовал введению в научный оборот некоего зако-

на, получившего впоследствии в экономической литературе название «закон рынков Сэя», или «закон Сэя». Причем из числа всех либеральных смитианцев постмануфактурного периода, пожалуй, лишь К. Маркс настоятельно утверждал о своем неприятии «закона рынков Сэя», выдвигая собственную во многом небезосновательную теорию расширенного (интенсивного) воспроизводства, положения о циклической природе экономических кризисов.

Между тем «закон рынков Сэя» является одной из основополагающих концепций либеральных школ и направлений экономической науки XIX – начала XX веков. В основе этого «закона» лежат развитые им смитианские постулаты об «экономическом человеке» и «невидимой руке», гибких ценах и процентной ставке и из его сути вытекают выводы о перманентном характере воспроизводства богатства, саморегулируемости экономики, случайном и непременно преходящем характере экономических кризисов. Фактически вплоть до возникновения в 1936 году «Общей теории занятости, процента и денег» Дж.М. Кейнса, дискутируя в связи с постулатами сэевского «закона», его либеральные единомышленники, и нелиберальные оппоненты выдвинули собственные альтернативные версии его интерпретации.

В частности, в трудах известных приверженцев этого «закона» в XIX веке постулируется о том, что при воспроизводстве национального богатства без вмешательства в экономику государства, то есть в условиях саморегулируемой экономики:

- возможны только частные кризисы перепроизводства, имеющие всегда преходящий характер (Д. Рикардо);

- наряду с частными не следует исключать и возможность имеющих преходящий характер общих кризисов (Т. Мальтус);

- целесообразны обеспечивающие социальную направленность экономики и поддерживающие в ней конкурентную среду реформаторские мероприятия (Дж.С. Милль).

Как видим, воспроизводство богатства в рыночной экономике в контексте «закона рынков Сэя» постулируется через призму методологических позиций смитианцев периода промышленного переворота, повествующих о том, что все люди «рациональны» по определению и что исследуемые политической экономией экономические законы эмпирически неопровержимы какими-либо оспариваемыми их объективную сущность утверждениями. К примеру, согласно известной сентенции в «Началах политической экономии и налогового обложения» Д. Рикардо (1817), «главная задача политической экономии» состоит в том, чтобы «определить законы, которые управляют этим распределением (доходов. – В.О.)» [6, с. 399]. Будучи убежденным смитианцем, подобно автору «закона рынков», высказывается об отсутствии каких-либо «объективных» предпосылок, которые могли бы сдерживать в условиях экономического либерализма процессы воспроизводства национального богатства и о возможности лишь частных экономических кризисов. Это означает, что, по Рикардо, возможные трудности в процессе потребления (реализации) общественного продукта следует рассматривать как всегда несущественные частные и преходящие случаи.

Его не менее именитый современник и близкий по взглядам в рамках «классической школы» политической экономии Т. Мальтус, можно сказать, предвосхитил ключевые творческие нововведения Дж.М. Кейнса. Ведь именно этот смитианец впервые высказал положение о том, что, осмысливая «закон рынков Сэя», следует не упускать из виду, что совокупный спрос в условиях воспроизводства богатства в экономике, функционирующей на принципах свободной конкуренции, все же может оказаться недостаточным (неэффективным). При этом роль «третьих лиц», по Мальтусу, состоит в том, что, будучи представленными землевладельцами, чиновниками, армией, духовенством и так далее, они в рамках воспроизводственного процесса содействуют большему изобилию в сфере материального производства, полноте реализации общественного продукта, предотвращению не столько частных (как полагает Д. Рикардо), сколько общих экономических кризисов.

В свою очередь о некоем непреложном «законе» экономики размышляет и видный либеральный экономист второй половины Дж.С. Милль, беспартийно заявивший некогда буквально следующее: «К счастью в законах стоимости нет ничего, что осталось бы выяснить современному (1848) или будущему автору; теория этого предмета является завершённой» [7, с. 44]. Тем не менее, он посредством дифференциации экономических законов на «законы производства» и «законы распределения» продемонстрировал понимание существования в процессе воспроизводства богатства неких сфер «бессилия рынка». Поэтому, оставаясь одним из адептов сэевского «закона», но не абсолютизируя суть и предназначение экономических законов, он смог внести свою (отличающуюся от выдвинутой Т. Мальтусом версии) лепту в возникновение еще одной – обновленной версии позитивного осмысления «закона рынков Сэя» и преимущественно либеральных воспроизводственных механизмов, а именно: разработал концепцию реформ, согласно которой достижение роста объемов производства

национального богатства, обеспечение макроэкономического равновесия и сохранение приоритетной роли в хозяйственной жизни принципов *laissez faire* возможно сочетать с реформаторскими мероприятиями по обеспечению социальной направленности экономики и одновременно сохранению конкурентной среды для хозяйствующих субъектов, взаимодействующих в рамках свободных (ассоциативных) образований.

Однако, не только Дж.С. Милль, но и другой завершитель классической политической экономии К. Маркс, считая необходимым отобразить «изъяны» того же получившего имя Ж.Б. Сэя «закона рынков» внес свою лепту в развитие современной ему политэкономии, включая проблематику воспроизводства богатства [5, с. 56-60]. В сущности, на это обстоятельство указывает В.В. Леонтьев, отмечая о том, что, «выступая против рассуждений Жана Батиста Сэя, ...Маркс создал основополагающую схему, описывающую взаимосвязь между отраслями, выпускающими средства производства и предметы потребления» [2, с. 105]. По Леонтьеву, речь идет о размышлениях К. Маркса на страницах его «Капитала», где отображаются различия простого (экстенсивного) и расширенного (интенсивного) типов воспроизводства богатства. Кстати, здесь же им великолепно аргументирована критика вульгарной доктрины экономических кризисов, то есть кризисов, обусловленных недопотреблением, вызываемым недостаточностью совокупного спроса для приобретения товарной массы по ценам не ниже издержек на их производство [8, с. 108-110].

Тем не менее, теория экономических циклов (теория кризисов) автора «Капитала», вбирающая в себя собственные суждения о воспроизводстве богатства, также не лишена определенных упущений. В частности, как отмечает М. Блауг, все, что Маркс имел в виду, сводилось к точке зрения, будто капитализму присуща тенденция к непрерывному расширению производства безотносительно к наличию эффективного спроса, который один придает смысл этому производству [1, с. 234]. Иными словами, К. Маркс, отвергая «закон рынков Сэя» и настаивая на объективной неизбежности общих экономических кризисов в условиях экономики свободной конкуренции, тем не менее, будучи одним из либеральных экономистов, все же характеризовал эти кризисы как преходящие (без вмешательства государства и государственных мер регулирования экономики) явления, как «кара и очищение». Отсюда К. Маркса в контексте толкования им теории воспроизводства богатства и экономических кризисов как периодических и преходящих явлений представляется правомерным отнести к исследователям, принимавшим «закон рынков Сэя».

В дополнение к этому выводу, с нашей точки зрения, уместно привести то, в духе «закона рынков Сэя», либеральное суждение К. Маркса, в котором проблематика воспроизводства богатства, как и у Ж.Б. Сэя, рассматривается им при полном допущении сосуществования в рыночной экономике двух, казалось бы, взаимоисключающих начал – монополии и конкуренции. Согласно этому суждению, монополия и конкуренция через их «антагонизм» по отношению друг к другу через их «синтез» способствуют некоему «движению» и поддержанию «конкурентной борьбы». К. Маркс в этой связи, в частности, утверждает буквально следующее: «В практической жизни мы находим не только конкуренцию, монополию и их антагонизм, но также их синтез, который является не формулой, а движением. Монополия создает конкуренцию, конкуренция создает монополию. Синтез заключается в том, что монополия может удержаться благодаря тому, что она постоянно вступает в конкурентную борьбу» [3, с. 129].

Что касается российских либеральных экономистов и одновременно с этим последователей марксистского учения в конце XIX – начале XX века, имея в виду, прежде всего, В.И. Ленина и Г.В. Плеханова, в своем восприятии сущности и механизма воспроизводства богатства в рыночной экономике они, в сущности, солидаризируются с К. Марксом. При этом, подобно ему, с одной стороны, отвергая «закон Сэя», процесс восстановления нарушающегося в период экономических кризисов равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением и возобновления интенсивного воспроизводства богатства считают возможным без вмешательства в хозяйственную жизнь государства. Но, с другой, так же, как К. Маркс (и вопреки Ж.Б. Сэю), полагают, что якобы апокалипсис капитализма неотвратим в силу объективного характера «законов» данного – капиталистического «способа общественного производства». При этом вполне очевидно и то, что для доказательства своей правоты они тоже использовали «продуманный и изощренный аппарат, сконструированный Марксом», суть которого, по Блаугу, такова: «Что реально действовало на людей и убеждало, так это местами просто блестящая риторика на страницах (сочинений К. Маркса. – В.О.), которые, вместо скучных абстракций, содержали живые описания нищеты рабочего класса при капитализме и апокалипсические предсказания неизбежного краха капитализма с той беспепелляционной уверенностью, которая вообще свойственна предсказаниям из области естественных наук» [4, с. 202-203].

Литература

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: «Дело ЛТД», 1994. – 687 с.
2. Леонтьев В.В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика. М. Политиздат, 1990. – 415 с.
3. Маркс К. Нищета философии. Ответ на «Философию нищеты» г. Прудона. М.: ОГИЗ Госполитиздат. 1941. – 184 с.
4. Маркс Карл Генрих. В кн.: Блауг Марк. 100 великих экономистов до Кейнса. СПб.: Экономическая школа, 2005. С. 200-204.
5. Остроумов В.В. «Закон рынков Сэя» в творчестве противников доктрины экономического либерализма и в учении К. Маркса и его последователей / Экономические науки: научно-информационный журнал, №4(65). М., 2010. – 56-60 с.
6. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Антология экономической классики. Т. 1. М.: Эконов, 1993. С. 397-473.
7. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Т. II. Вып. 4. С. 44.
8. Ядгаров Я.С. История экономических учений. 3-е изд. М.: ИНФРА-М, 2002. – 480 с.

Соколов Д.П.

ЛОВУШКА СУЖЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Социально-экономические кризисы в Российской Федерации, хотя и имеют в качестве катализаторов мировые экономические кризисы перепроизводства, в качестве причин своих обнаруживают фундаментальные факторы, связанные с особенностями доминирующего в стране периферийного способа производства. В отличие от стран старой зависимой периферии – например, Латинской Америки, ставшей родиной концепций периферийного капитализма и зависимого развития (Р. Пребиш, Т. Дус-Сантус, С. Фуртаду и др.) – спецификой российского периферийного способа производства стала эксплуатация национального богатства, причём, преимущественно воспроизводимой его части – материальных и нематериальных благ, созданных в рамках действия предшествующего, советского, способа производства. Классическая капиталистическая эксплуатация предусматривает присвоение результатов труда, произведённых в данном отчётном периоде, и стимулирует расширенный характер воспроизводственных процессов в экономике. Эксплуатация национального богатства предполагает присвоение результатов труда предшествующих периодов и природных ресурсов и – в качестве доминанты национальной экономики – обуславливает суженный характер общественного воспроизводства.

«Чёрный вторник» 16 декабря 2014 г. проявил ключевые диспропорции российской экономики, ранее вуалируемые издержками «рыночных» реформ 1990-1999 гг. и потоками доходов от реализации энергетических полезных ископаемых при благоприятной ценовой конъюнктуре на внешних рынках. В частности, на передний план вышла проблема деградации отраслевой структуры экономики и сопряжённого увеличения доли импортных благ и услуг как в личном, так и производительном потреблении. В частности, за период 2006 – 2013 гг. производственная зависимость от импорта в машиностроении возросла с 13,4% до 36,5% [1], а доля импорта в целом в тяжёлой промышленности оценивается в 60-80%, в лёгкой – 70-90%, в радиоэлектронной промышленности — 80-90%, в фармацевтике и медицинской промышленности — 70-80% [2]. В условиях более чем двукратного обвала курса рубля по отношению к доллару (с 32,66 руб. за 1 доллар США на 01.01.2014 до 72,93 руб. на 01.01.2016 [3]) производители и продавцы продукции несырьевого сектора были вынуждены пересматривать прайс-листы на свою продукцию, что привело к снижению деловой активности российских предприятий и к значительному изменению структуры потребления отечественных домохозяйств.

Обвал рубля оказался в наибольшей степени выгоден ориентированным на экспорт поставщикам энергоресурсов (минеральных продуктов и топливно-энергетических товаров) и металлургии, став для них своеобразной компенсацией снижению цен на внешних рынках. Чем выше в структуре стоимости продукции доля импортных комплектующих и чем более продукция компании ориентирована на внутренний рынок, тем больше негативный эффект от девальвации рубля как процесса и от слабого рубля как явления, искони присущего экономике Российской Федерации.

Российская модель экономического роста, по словам председателя ЦБР Эльвиры Набиуллиной, основывалась не просто на высоких, но на непрерывно растущих ценах на нефть и на росте потребительского кредитования. В условиях сжатия денежных потоков от этих двух ключевых источников,

возникла необходимость компенсации выпадающих доходов как бюджетной системы, так и сегмента крупного бизнеса (в первую очередь, рентного характера). Касаемо доходов бюджетной системы России, речь идёт о повышении налоговой нагрузки на население и бизнес (прежде всего, малый и средний). В качестве примеров роста налоговой нагрузки можно привести следующие:

- 01 января и 01 апреля 2016 г. увеличены акцизы на бензин, при этом за период 2012-2015 г. размер акциза на бензин 5-го класса сократился на 8,6%, а за период 2015-2016 гг. – возрос на 62,7%;

- изменены правила взимания налога на недвижимое имущество (исходя из её кадастровой, а не инвентаризационной стоимости), что за период 2016-2020 г. приведёт к 7-10-кратному росту суммы налога [4];

- в 2017 г. ожидается дальнейшее повышение акцизов на топливо, алкоголь и табак;

- в следующие три года ожидается рост налоговой нагрузки на малый и средний бизнес (исходя из проектов Министерства Финансов) – в части уплаты налога на имущество, а также пеней по уплате платежей в бюджет. [5]

Ужесточение налоговой нагрузки на фоне снижения реальных доходов населения (с 2015 г. население стало стремительно беднеть – впервые за 2000-е) [6] приводит к значительному сокращению совокупного спроса (см. Рис.1). В первую очередь от этого страдают предприятия малого и среднего бизнеса, работающие на внутреннего потребителя, которые, к тому же, не имеют доступных (в сравнении с рентабельностью) заёмных средств для перевооружения своих основных фондов и для технологического развития.

Компенсация выпадающих доходов бюджета за счёт увеличения налоговой нагрузки и снижения расходов на оплату труда и социальные выплаты бюджетникам (примерами могут служить отмена индексации пенсий работающим пенсионерам в 2016 г., неполная индексация пенсий в 2016 г. остальным категориям пенсионеров) иллюстрирует отношения зависимости между крупным бизнесом и аффилированной с ним бюрократией, с одной стороны, и населением и малым и средним бизнесом – с другой. Ужесточение контроля за эффективностью бюджетных расходов могло бы привести к гораздо большей (и мультипликативной) отдаче от российской экономики. Примером может служить система государственных закупок, в которой, по официальным данным Министерства экономического развития России лишь 5% закупок осуществляется на конкурентной основе, а основная часть осуществляется с участием одного поставщика (явным или скрытым) [7]. При этом по мнению Правительства именно госзакупки являются основным механизмом стимулирования совокупного спроса. [7]

Сокращение эффективного спроса воздействует, прежде всего, на поверхностный уровень экономики. Как показала практика реформ Примакова-Маслюкова-Геращенко, «разворот» денежно-кредитной политики от экспортного и спекулятивного сегментов к реальному сектору, а налоговой и бюджетной политики в сторону увеличения совокупного спроса в краткий период времени способны обеспечить устойчивый экономический рост. Более длительные промежутки времени и большие затраты труда и капитала требуются для восстановления и развития основных фондов национальной экономики.

02 февраля 2017 г. была принята программа приватизации государственных активов на 2017-2019 годы. Сама программа пока закрыта для широкого доступа, однако по высказываниям ряда высокопоставленных чиновников (таких, как Д. Рогозин, М. Орешкин и др.) можно судить о том, что в данную программу вошли крупные пакеты акций таких стратегически значимых предприятий, как «Совкомфлот», ВТБ, «Алроса», Новороссийский морской торговый порт. Также обсуждения ведутся вокруг приватизации субъектов естественных монополий – РЖД, «Почты России». Одной из основных целей приватизации является формирование доходной базы бюджета – аналогично продаже компаниям «Гленкор» и Катарскому суверенному фонду 19,5% акций «Роснефти» на 721 млрд. руб. (продажа была осуществлена ниже рыночной стоимости на 5%), позволившей закрыть 2016 год с минимальным дефицитом бюджета. Капитализация отечественных компаний в результате действия санкций и неблагоприятной конъюнктуры на внешних рынках оказывается существенно заниженной, что вызывает вопросы с точки зрения эффективности управления имуществом – не говоря уже о соответствии национальным интересам. Высока вероятность того, что большая часть данных активов перейдёт к иностранным инвесторам, что означает обмен контроля за овеществлённым предшествующими поколениями трудом на решение конъюнктурных бюджетных проблем и реализацию рентных интересов бюрократии и топ-менеджмента.

Другим способом выбытия из национального богатства Российской Федерации основных фондов, помимо продажи субъектам иностранного бизнеса, является их устаревание, износ при недостаточном объёме инвестиций в воспроизводство. На конец 2015 г. по данным официальной статистики

износ основных фондов составил 47,7%, [7] тогда как по словам председателя Счётной палаты Т.А. Голиковой, данный показатель превысил 50%, и для приостановки процесса устаревания основных фондов необходимы инвестиции в 4 триллиона рублей ежегодно [7]. Особую опасность данная тенденция приобретает в контексте формирования нового, VI, технологического уклада, активное развитие технологий которого требует создания соответствующей инфраструктуры.

Срок создания современного завода от процесса бюджетирования до запуска в современных условиях занимает около 2-5 лет (в зависимости от сложности производственного цикла). Но для активной промышленной политики, для ресурсного обеспечения стратегических целей социально-экономического развития необходимо наличие центрального элемента, субъекта созидательной деятельности – человека. При этом человек социально-экономической системе требуется в двух своих взаимоувязанных ипостасях – и как творец-производитель, и как потребитель, как ключевой субъект совокупного спроса. В развитых странах на долю потребительского спроса в структуре совокупного спроса приходится 70-80%, в России – около 50%.

Область формирования и деятельности человека-творца также оказывается в зависимом положении от метода разрешения текущих конъюнктурных диспропорций. Так, расходы на фундаментальную науку в 2017 г. сократятся даже в номинальном выражении, в частности, расходы, закреплённые за ФАНО составляют 73,5 млрд. руб против 86 млрд. руб. по итогам 2016 г. При этом необходимо учитывать и качественные преобразования в сфере образования и науки, к которым в последние годы добавляется жёсткая приоритезация количественных показателей эффективности деятельности учёных и преподавателей. Вместе с тем бессистемность стратегирования инновационного развития российской экономики приводит к утрате ею глобальной конкурентоспособности. В частности, по данным агентства Bloomberg, Россия за 2016 год потеряла 14 позиций в рейтинге инновационных экономик, опустившись на 26-е место, что представляет собой своеобразный антирекорд среди обследованных 50 ведущих стран мира. [8] Данный рейтинг основывается, в частности, на достижениях национальных экономик в области образования, науки и производства высокотехнологичной продукции.

Приведённый обзор особенностей современной отечественной экономической политики позволяет сделать вывод о том, что в условиях глобальной структурной и технологической трансформации экономическая модель России остаётся в русле разрешения текущих конъюнктурных диспропорций за счёт эксплуатации ресурсов стратегического развития. Продолжение политики эксплуатации национального богатства без формирования системных механизмов его расширенного воспроизводства приводит к потере потенциальной конкурентоспособности России на рынках высокотехнологичной продукции, что в условиях несостоятельности экспортно-сырьевой модели развития способно привести к глубокому социально-экономическому кризису как способу разрешения накопленных противоречий. Вектором выхода из сложившейся ситуации является разворот социально-экономической политики от обеспечения экономического роста в сторону реализации долгосрочной стратегии системного социально-экономического развития.

Литература

1. Березинская О, Ведев А. Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения. // Вопросы экономики. 2015. № 1. С. 103—115.
2. Дегтёв А.С. Готова ли Россия к мировому кризису // Центр Сулакшина URL: <http://rusrand.ru/analytics/gotova-li-rossija-k-mirovomu-krizisu>
3. Официальный сайт Центрального банка России URL: http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx?VAL_NM_RQ=R01235&date_req1=01.01.2014&date_req2=21.01.2017&rt=1&mode=1
4. По данным для Москвы, рассчитанным Консалтинговой компанией Berkshire Advisory Group URL: <http://izvestia.ru/news/623038>
5. РБК. URL: <http://www.rbc.ru/finances/12/10/2016/57fda3e69a79470476f80d92>
6. Росстат, официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru/>
7. ТАСС, официальный сайт URL: <http://tass.ru/>
8. Bloomberg L.P. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-01-17/sweden-gains-south-korea-reigns-as-world-s-most-innovative-economies>

ОБЩЕСТВЕННО-НОРМАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ И ПРОБЛЕМА БОГАТСТВА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ XXI ВЕКА

Основой любого социо-хозяйственного воспроизводственного процесса, его отправной точкой, двигателем и побудительным мотивом выступает система общественных потребностей. Эволюция хозяйственной жизни модифицирует и трансформирует данную систему и побудительные мотивы ее моделирования. Отметим, что система общественных потребностей в нашем понимании не тождественна только потребностям общественного сектора экономики и не отождествляется с потребностями в общественных благах, а включает всю совокупность потребностей процесса общественного воспроизводства во всем его многообразии [5, 6-7], в том числе - в таких результатах данного процесса, как создание богатства, причем на всех уровнях.

В условиях современной экономической конфронтации, сложившейся в мировом хозяйстве, одной из первостепенных общественных потребностей в борьбе за передел экономических и политических сфер влияния становится потребность в инновациях. Реализация данной потребности актуальна для всех участников глобального процесса, так связана с возможностью технологического рывка, смены рейтингового места в глобальном экономическом пространстве и участия в процессе перераспределения глобальной финансовой ренты. Но особую актуальность проблема инновационного развития приобрела в российской пореформенной экономике. Необходимость инновационного развития, неоиндустриализации получила достаточно аргументированное обоснование как в отечественной научной литературе, так и в позиции государственно ориентированных практиков, таких как, например, представители МЭФ (Московского экономического форума).

Современный глобализационный процесс формирует потребность в инновациях как условие достижения лидерства в глобальном пространстве, в этом заключается главное отличие роли инноваций в современном воспроизводственном процессе и в предыдущие периоды экономической истории. Именно проблема лидерства становится главенствующей в разворачивающейся конфронтации, причем идет жесткое противодействие главными игроками глобального экономического пространства любому лидерству, какие бы формы оно не принимало, но тема инноваций в этом противостоянии приобретает особое значение.

Помимо потребности в инновациях, как в условии достижения лидерства, глобализация XXI формирует и другие общественные потребности, ранее столь заметно не проявляющиеся. К их числу, по нашему мнению, относятся:

- потребность в сдерживании экономического роста и роста населения (как проявление современного мальтузианства),
- потребность в определении критериев национального богатства в условиях становления "умной" экономики,
- потребность в определении критериев общественно-нормальных потребностей на всех уровнях,
- псевдобщественные потребности как потребности сверхнормального уровня потребления и потребности, направленные на разрушение здоровья, в том числе - человеческой психики.

Сложившееся в современной глобальной экономике международное разделение труда, связанное с таким ее феноменом как мировая финансовая рента, соответствует экономическим и политическим интересам нынешних лидеров глобального экономического пространства. А для стран догоняющего развития рекомендуется нулевой экономический рост и сдерживание прироста населения, задача которого заключается в обслуживании движения потоков различного вида сырья для стран-лидеров. Востребованные глобальным экономическим пространством ресурсы периферийных экономик через механизм финансовой ренты выключаются из национального воспроизводственного процесса и становятся источником богатства за пределами собственной экономики. В современной отечественной научной литературе уже содержится достаточно подробная характеристика такого явления как финансомика - победивший в глобальном масштабе финансовый капитал [3, 375]. Главная черта финансомики заключается в формировании финансовой системы, функционирующей в наднациональном, глобальном режиме.

Примерами формирования псевдобщественных потребностей, причем искусственно моделируемых, является ряд потребностей, ориентированных на нефункциональный спрос, когда потребителю с помощью различных маркетинговых уловок навязываются экономические блага с излишними функциями. Параллельно сложилась практика искусственного старения экономических благ, с целью

побудить потребителя к непродолжительному пользованию благом и быстрой его заменой чуть более усовершенствованным аналогом, дополнительные функции которого не играют значительной роли. Главными игроками в создании псевдообщественных потребностей, на наш взгляд, являются крупнейшие мировые производители товаров и услуг, оперирующие гигантскими объемами соответствующих рынков и моделирующие поведенческие сценарии их субъектов.

Ряд псевдообщественных потребностей, связанных с незаконными поставками оружия, нелегальным рынком рабочей силы, наркотрафиком, относится к мировому теневому рынку и контролируется преступными синдикатами глобального масштаба. Безусловно, разные виды псевдообщественных потребностей вносят различный вклад в мировой воспроизводственный процесс, относятся к разным секторам официальной и теневой глобальной экономики, но у них имеется общая черта - они замешаны на конфронтации, чрезмерном или абсолютно излишнем по отношению к нормальному воспроизводственному процессу расходовании всех экономических ресурсов, формируют псевдообщественное богатство.

В связи с постановкой в современной глобальной экономике вопроса о псевдообщественных потребностях и псевдообщественном богатстве закономерно возникает проблема определения критериев национального богатства и критериев общественно-нормальных потребностей на всех уровнях. На наш взгляд, в условиях современных глобализационных процессов, напрямую способствующих возрастанию конфронтации на всех уровнях мировой экономики и затрагивающих в том числе соотношение "национальное - глобальное", провоцирующих антиглобализационные настроения, важнейшей задачей отдельных стран как элементов глобального пространства становится сохранение своего национального хозяйственного кода. Поэтому вопрос о национальном хозяйстве приобретает особый статус и должен учитывать не только материальные показатели процесса общественного воспроизводства, но и, что становится приоритетным с точки зрения вектора социо - хозяйственного развития, - нематериальную составляющую.

Проблему общественно-нормальных потребностей, на наш взгляд, можно рассматривать на разных уровнях, и они будут иметь для каждого исторического периода свою специфику [9, 198-200]. Для отдельной хозяйственной системы проблема формирования общественно-нормальных потребностей включает вопросы оптимального использования экономических ресурсов, соотношения бедности и богатства, моделирования экономического роста. В глобальной экономике XXI века данные вопросы приобретают особое значение. С точки зрения развития современной российской экономики, проблема формирования общественно - нормальных потребностей взаимосвязана с проблемой выбора модели развития, соответствующей национальным интересам страны.

Таким образом, проблема богатства и общественно-нормальных потребностей в глобальной экономике XXI века приобретает новые черты и формирует новые исследовательские задачи, к числу которых отнесем исследование:

- процесса формирования финансовой ренты в глобальном экономическом пространстве и его влияния на перераспределение богатства между странами и регионами;
- альтернативных путей развития по отношению к сформировавшейся глобальной системе XXI века, основанной на конфронтации и перераспределении финансовой ренты;
- роли глобальных общественных и псевдообщественных потребностей в формировании богатства на глобальном уровне;
- процесса формирования наряду с общественным псевдообщественного богатства;
- общественно - нормальных потребностей и механизма их формирования;
- позиционирование российской экономики в глобальном экономическом пространстве и ее «вырыв» к развитию.

Литература

1. Осипов Ю.М. Финансовая экономика как высшая форма бытия экономики// В кн. Экономическая теория на пороге XXI века-4. Финансовая экономика/ Под ред. Ю.М.Осипова, В.Г.Белолипецкого, Е.С. Зотовой. М., 2001. С.5-18
2. Осипов Ю.М. Эпоха Постмодерна. В тех частях. – М.: ТЕИС, 2004.- 336 с.
3. Рязанов В.Т. Хозяйственный строй России: на пути к другой экономике. Сб. статей.- СПб.: Издат. дом С-Петербург. гос ун-та, 2009.- 463 с.
4. Фадейчева Г.В Самоутверждение России в контексте общественной потребности развития/ В колл монографии Экономическая теория в XXI веке-8(15): Экономика и модернизация: монография/ под ред. Ю.М.Осипова, А.Ю.Архипова, Е.С.Зотовой. - М.; Ростов н/Д: Вузовская книга, 2011. -С.316-320.
5. Фадейчева Г.В Современные вызовы и проблемы развития в контексте философии хозяйства/ В колл. монографии Российская хозяйственная мысль: своеобразие, история, перспективы, Под ред. Ю.М.Осипова, Е.С.Зотовой.- М.: ТЕИС, 2013.- С. 200 - 203.

6. Фадейчева Г.В. Система общественных потребностей и ее макрорегулирование в условиях глобализации.- М.: Директ-Медиа, 2014 - 231 с.
7. Фадейчева Г.В. Общественная потребность развития как объект экономической теории и философии хозяйства и ее место в системе общественных потребностей/ Современные проблемы экономической теории и практики (по материалам РЭК-2009).- М.: ИЭ РАН, 2012 - С.81-99.
8. Фадейчева Г.В. Общественные потребности как система// Вестник МГУ, серия 6 экономика.- 2000 №2.9 С.3-16
9. Фадейчева Г.В. Реализация общественно-нормальных потребностей народа как мерило богатства страны.- В колл. монографии Предтеча/ под ред. Ю.М.Осипова, Е.С. Зотовой.- М.: ТЕИС, 2003.- С.196-200.
10. Экономическая теория на пороге XXI века-4. Финансовая экономика/ Под ред. Ю.М.Осипова, В.Г. Белолипецкого, Е.С. Зотовой. М., 2001.

Ядгаров Я.С.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ВОСПРОИЗВОДСТВА БОГАТСТВА В РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ МАНУФАКТУРНОГО ПЕРИОДА

Одна из примечательных страниц в истории экономической науки связана с первым целостным научным аналитическим осмыслением кругооборота хозяйственной жизни, способствующего созданию и приумножению богатства индивида и страны, что стало очевидным в 1858 г. с выходом в свет сочинения родоначальника физиократического учения Ф. Кенэ под названием «Экономическая таблица» [2]. В данной работе в контексте процесса всеобъемлющего воспроизводства богатства ученый принял во внимание методологические и теоретические позиции обоих противоборствующих друг с другом направлений мировой экономической мысли – меркантилизма и классической политической экономии в то время, которое ныне принято именовать периодом мануфактурного развития рыночной экономики. Это было также тем временем, когда меркантилистские воззрения находились уже в стадии своего неуклонного затухания, тогда как классическая политэкономия переживала этап становления и постепенного доминирования своей исследовательской парадигмы. Но именно в данном периоде отчетливо проявили себя сущностные аспекты первых альтернативных концепций воспроизводства богатства в творчестве адептов вышеназванных направлений экономической мысли, о чем с учетом содержащихся в них небесспорных положений и некоторых непреходящих теоретико-методологических ценностей и последует речь ниже.

Приверженцы экономических идей меркантилизма и рыночных экономических отношений, способствуя вытеснению некогда игравшее ведущую роль натуральное хозяйство, руководствовались принципами сугубо протекционистской экономической политики государства, нацеленной на рост национального богатства посредством достижения активного торгового баланса, а, точнее, национальной политики «разори соседа» ради обогащения собственного народа [8, с. 22]. Согласно их убеждениям, именно деньги (золотые и серебряные) и сокровища из них, олицетворяя богатство нации и государства, побуждают страну к протекционистским мерам регулирования внешней торговли, поощрения экспорта, сдерживания импорта, всемерной поддержки национальной промышленности. Через призму мер государственного вмешательства в экономику трактуется и собственно источник богатства, его воспроизводственная модель, как-то: неэквивалентный обмен в результате торговых взаимоотношений с другими государствами. В конечном счете, на протяжении тех трех столетий (XVI – XVIII вв.), в течение которых была востребована меркантилистская модель воспроизводства богатства, «принципы» научного мировоззрения меркантилистов, согласно М. Блаугу, проявляли себя так [1, с. 9]:

- 1) золото и сокровища любого рода как выражение сути богатства;
- 2) регулирование внешней торговли с целью обеспечения притока в страну золота и серебра;
- 3) поддержка промышленности путем импорта дешевого сырья;
- 4) протекционистские тарифы на импортируемые промышленные товары;
- 5) поощрение экспорта, особенно готовой продукции;
- 6) рост населения для поддержания низкого уровня заработной платы.

Однако если судить по приведенным выше принципиальным установкам меркантилистов, включая ранних (XVI – середина XVII столетия) и поздних (XVII – XVIII вв.) его адептов, то с позиций современной экономической науки едва ли их мировоззрение можно признать однозначно совершенно поверхностным и несостоятельным. Правда противники концепции воспроизводства богатства меркантилизма (представители классической политической экономии и особенно К. Маркс и его

идейные последователи) во многом небезосновательно отмечали о «скольжении» меркантилистского учения по поверхности экономических явлений. При этом в качестве доказательного аргумента ими акцентируется внимание, в частности, на сентенциях известных меркантилистов XVII века Дж. Локка и Р. Кантильона, утверждавших, что лишь возможно большее количество золота и серебра в данной стране в сравнении с другими правомерно рассматривать как достигнутый ею уровень «богатства». Приводится также практически аналогичный аргумент еще одного известного меркантилиста того же столетия Т. Мена, полагавшего, что если продавать дешевле, то сбыт не будет потерян, и если страна ввозит товары за наличные деньги, то лишь в интересах последующего вывоза этих товаров за границу, превращения их во «ввоз гораздо большего количества денег» [цит. по: 4, с. 162]. Добавим к сказанному, что даже его книга озаглавлена через призму данного положения – «Богатство Англии во внешней торговле, или Баланс нашей внешней торговли как принцип нашего богатства» (1664).

В то же время необходимо заметить, что в современном мировом хозяйстве и научном экономическом сообществе, с одной стороны, в действительности уже отсутствует наивное (в духе меркантилистов) отождествление денег и богатства. Но, с другой, отнюдь не признаются априори ненаучными «протекционистские настроения», предполагающие допустимость мер государственного регулирования в области внешней торговли, одобрение общественных работ и другие мероприятия. Хотя, разумеется, что с позиций сегодняшней экономической науки меркантилистское концептуальное осмысление воспроизводства богатства, предполагающее доминирование протекционистских мер в хозяйственной жизни, в самом деле, располагает к нелепым выводам об «обязанности» государства «любой ценой» обеспечивать население рабочими местами.

В свою очередь модель воспроизводства богатства классической политической экономии, также возникшая в мануфактурный период развития рыночной экономики, наперекор меркантилистам вобрала в себя положения о том, что государственное вмешательство в экономическую деятельность не является панацеей в деле преодоления преград в приумножении национального богатства и в достижении согласованности взаимоотношений хозяйствующих субъектов. А в названии сочинения центральной фигуры данного направления А. Смита – «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) – упоминание термина «богатство» уже и вовсе не привязывается к сентенции его происхождения, как у Т. Мена, исключительно «во внешней торговле». Поэтому, как писал в этой связи П. Самуэльсон, вытеснение «доиндустриальных условий» системой «свободного частного предпринимательства», способствуя разложению исследовательской парадигмы меркантилизма, стало исходным пунктом наступления условий «полного *laissez faire*» [6, с. 32]. Причем ключевая заслуга «классиков» видится ему в том, что они противопоставили эмпиризму меркантилистской системы профессионализм, который не позволял впредь «советникам при короле» убеждать своих монархов в том, что увеличение богатства страны сопряжено с установлением государственного контроля над экономикой посредством сдерживания импорта, поощрения экспорта и тысяч других «детальных распоряжений».

В соответствии с нововведениями воспроизводственной концепции богатства «классиков» политической экономии истинное проявление экономического роста, в отличие от меркантилистов, необходимо увязывать не с приумножением денежного богатства страны благодаря достижению активного торгового баланса (положительного сальдо во внешней торговле), а принимая во внимание увеличение национального богатства, создаваемого производительным трудом в сфере материального производства. Иными словами, роль денег при выявлении факторов роста национального богатства адепты классической политэкономии более не абсолютизируют, но, к сожалению, настолько упрощают их предназначение в процессе воспроизводства национального (неденежного) богатства, что предлагают трактовать деньги всего лишь в качестве некоего технического орудия, вещи, облегчающей процесс обмена. Это, кроме того, означает, что «классики», недооценивая принцип «деньги имеют значение» в создании национального богатства, исходили из надуманного принципа саморегулируемости и автоматического равновесия в условиях рыночной экономики.

Далее, предваряя краткое рассмотрение альтернативных меркантилизму составляющих в концепциях воспроизводства богатства представителей классической политической экономии мануфактурного периода эволюции рыночного хозяйства, немаловажно указать, что это с подачи К. Маркса данное направление экономической мысли было предложено научному экономическому сообществу именовать таким образом, а также знать имена ее «отцов» [9, с. 73, 85].

Например, У. Петти (конец XVII в.), не соглашаясь с меркантилистами, полагал, что к богатству наряду с драгоценными металлами и камнями, включая деньги, следует относить земли страны, дома, корабли и даже домашнюю обстановку. Как общеизвестно из его книги «Трактат о налогах и сборах», именно «труд есть отец и активный принцип богатства, а земля его мать» [5, с. 55]. В ней же, настаива-

вая на том, что богатство создается, прежде всего, трудом и его результатами (а не благодаря лишь «особой» роли денег в хозяйственной жизни), он указывал также на недопустимость какого-либо государства прибегать к порче монет, характеризуя это как упадок, бесчестное положение государя и измену общественному доверию к деньгам. Важно здесь отметить и то, что, отрицая участие торговли и торгового капитала в создании национального богатства и настаивая даже на сокращении значительной части купцов, У. Петти сравнивает последних с некими «игроками», занятыми распределением «крови» и «питательных соков» государства, имея в виду продукцию сельского хозяйства и промышленности.

Поиск путей приумножения богатства явился главной задачей и другого родоначальника классической политэкономии П. Буагильбера (начало XVIII в.), который критикуя меркантилизм, пытался обосновать концепцию перманентного экономического роста и воспроизводства богатства государства. Как и У. Петти, противопоставляя меркантилистам собственное видение сущности богатства, он вел речь о некоем общественном богатстве и трактовал его суть не через призму физической массы денег, а во всем многообразии полезных благ и вещей или, как он выражается, в пользовании «хлебом, вином, мясом, одеждой, всем великолепием сверх необходимого». Согласно его убеждению, ни владение землей, ни денежным богатством не обеспечит такого достатка, чтобы не «позволить погибнуть в нищете их владельцу, когда первые вовсе не обрабатываются, а вторые не обмениваются на жизненно необходимые предметы, как пища и одежда, без чего никто не может обойтись. Только их надо почитать богатством» [цит. по: 3, с. 16]. Более того, П. Буагильбер задолго до издания смитовского «Богатства народов» фактически предвосхитил ключевую либеральную экономическую идею о «невидимой руке». Свидетельство тому его заявление о том, что «все поддерживают день и ночь это богатство исключительно во имя собственных интересов и создают тем самым, хотя это то, о чем они менее всего заботятся, всеобщее благо...» [цит. по: 3, с. 118].

Наконец А. Смит, проявив себя наиболее яркой фигурой классической политической экономии мануфактурного периода второй половины XVIII века, противопоставил не только меркантилистам, но и даже первым «классикам», включая физиократов, довольно отличающуюся от их осмысления процесса воспроизводства богатства концепцию. Если, в частности, из «Экономической таблицы» его идейного предшественника Ф. Кенэ следует, что постоянно воспроизводимые богатства сельского хозяйства служат основой для всех профессий, способствуют расцвету торговли, благополучию населения, приводят в движение промышленность и поддерживают процветание нации, то в смитовском «Богатстве народов» акценты расставляются как бы в обратной последовательности. Дело в том, что, по Смиту, экономика любой страны, развиваясь, приумножает богатство народа не по той причине, что этим богатством являются деньги, а потому, что его надо видеть в материальных (физических) ресурсах всех тех отраслей и сфер хозяйства, которые доставляет «годовой труд каждого народа». Полагая так, он заявил в данном сочинении: «Главная задача политической экономии каждой страны состоит в увеличении ее богатства и могущества; поэтому она не должна давать преимуществ или оказывать особое поощрение внешней торговле предметами потребления предпочтительно перед внутренней торговлей или же транзитной торговлей предпочтительно перед той и другой» [7, с. 393-394].

Однако одновременно с этим очевидна и определенная близость смитовской воспроизводственной концепции с физиократической моделью кругооборота хозяйственной жизни. Свидетельство тому – утверждение А. Смита о том, что в странах, где сельское хозяйство представляет собою самое выгодное из всех приложений капитала, капиталы отдельных лиц будут прилагаться самым выгодным для всего общества образом. Данная сентенция автора «Богатства народов» в принципе расходится с его уверениями об обусловленности роста производительности труда, объемов национального богатства в тех отраслях материального производства, где благодаря разделению труда (как в ту пору в Англии) могла бы процветать мануфактурная промышленность, включая уже появившиеся тогда первые работавшие от водяного колеса высокопроизводительные фабрики. В данной связи представляется, что едва ли А. Смит может считаться «буржуазным ученым» либо «апологетом буржуазии», если он утверждал о роли землевладельцев в обществе так: «...интересы первого (землевладельцев. – Я.Я.) из этих трех классов тесно и неразрывно связаны с общими интересами общества. Все, что благоприятствует или вредит интересам первого, неизбежно благоприятствует или вредит интересам общества» [7, с. 300].

Литература

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. М.: Дело Лтд, 1994.
2. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. М.: Соцэкгиз, 1960.

3. *Майбурд Е.М.* Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. – М.: Дело, Вита-Пресс, 1996.
4. Меркантилизм / Под ред. И.С. Плотникова. Л.: ОГИЗ – Соцэкгиз, 1935.
5. *Петти У.* Экономические и статистические работы. М.: Соцэкгиз, 1940.
6. *Самуэльсон П.* Экономика. В 2-х т. Т. 1. М.: НПО, «Алгон», 1992.
7. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. В 2-х т. Предисловие И.А. Столярова. Т. 1. М.: Эконов, 1993.
8. *Ядгаров Я.С.* История экономических учений: Учебник для вузов. 3-е издание. – М.: ИНФРА-М, 2002.
9. *Ядгаров Я.С.* История экономических учений: Учебник 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007.

4.2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И СПЕЦИФИКА ЕГО ТЕКУЩЕЙ РЕГЕНЕРАЦИИ

Арефьев П.В., Кусакина А.В.

ВЗАИМОСВЯЗЬ НЕРАВНОМЕРНОГО ДОСТИЖЕНИЯ СТАДИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПО У. РОСТУ В РАЗЛИЧНЫХ РЕГИОНАХ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И ТЕКУЩЕЙ РЕГЕНЕРАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Начиная с 19 века, предпринимаются попытки объяснить процесс развития общества как прохождение государством (народом) ряда последовательных стадий.

Одной из концепций данного направления является теория У. Ростоу о стадиях роста (теории перехода к "самоподдерживающемуся росту"). В данной теории У. Ростоу предпринял попытку объяснить предполагаемые тенденции развития образовавшихся стран, основываясь на данных об этапах развития наиболее развитых стран мира и предполагая, что каждое государство в процессе своего развития проходит одни и те же этапы.

Основная суть теории перехода к "самоподдерживающемуся росту", сформулированной Уолтом Уитменом Ростоу (1916-2003) в 1956 году и доработанной им позже, заключается в описании развития общества как перехода от традиционного общества к обществу западного типа путём прохождения нескольких стадий.

У. Ростоу выделяет 6 стадий:

- 1) традиционное общество (the traditional society);
- 2) период создания предпосылок для взлета (the preconditions for take-off);
- 3) взлет (the take-off);
- 4) движение к зрелости (the drive to maturity);
- 5) эпоха высокого массового потребления (the age of high mass consumption).
- 6) стадия поиска качества жизни (the search for quality) [3, 9]

1) Отличительными чертами стадии традиционного общества является регулирование жизни общества традициями и обычаями, жёсткая сословная иерархия. Более того, на данной стадии развития общества преобладают коллективизм над индивидуалистскими установками, коллективные интересы - над частными. Для данной стадии развития общества также характерны высокая рождаемость, высокая смертность, низкая ожидаемая продолжительность жизни и низкий уровень социальной мобильности

Особенностями общества на данном этапе также является неразвитость науки и технологий и, как следствие сильная ограниченность развития производственных сил. [3, 21].

Низкие темпы экономического роста, наблюдаемые на данной стадии развития общества, приводят к падению доходов.

Результатом данных особенностей традиционного общества стало практически полное отсутствие условий для расширенного воспроизводства. В традиционном обществе весь произведённый продукт потребляется его производителем, не попадая на рынок. Иными словами, на данной стадии развития общества преобладают отношения перераспределения, а не обмена.

Особенности традиционного общества были характерны для российского общества вплоть до начала 18 века. Такой длительный период обусловлен хозяйственной культурой российского общества, сформировавшейся, в первую очередь, под воздействием природной среды и норм и устоев находящихся рядом государств.

Вторая стадия представляет собой период создания предпосылок для взлета.

На данной стадии начинает меняться мировоззрение общества. С этим связано появление нового типа людей в различных сферах жизни общества (экономике, правительстве и т.д.), обладающих предприимчивостью. Эти люди стремятся аккумулировать накопления и вкладывать их в усовершенствования, преследуя цель получения прибыли. Результатом этого становится то, что достижения науки и технологические открытия начинают применяться в различных отраслях экономики [2, 34]. В сельском хозяйстве начинает применяться техника, в результате чего увеличивается эффективность производства, и отрасль становится более коммерциализированной. Также начинается развитие других отраслей.

Другим результатом становится появление учреждений, которые служат для мобилизации средств. Появление подобных институтов, в свою очередь, приводит к увеличению капиталовложений в сфере транспорта, коммуникаций и сферах по добыче сырья, что вызывает их развитие.

Итогом данных изменений становится увеличение объёмов внутренней и внешней торговли.

Именно на данном этапе развития, согласно У.У. Ростоу, начинает появляться предпринимательство, зарождаются централизованные государства, растёт национальное самосознание.

Тем не менее, следует отметить, что все перечисленные процессы происходят в очень ограниченных масштабах. Большая часть экономики обладает характерными для традиционного общества социальной структурой, ценностями, применением методов производства с низкой эффективностью.

Основным результатом изменений, происходящих на данном этапе, является рост нормы накопления до 5 %.

Данная стадия в России проходила примерно в 1630-1890-х годах. В этот период происходило формирование частной собственности на землю (переход поместий в вотчины, отмена привязки государственной службы к наличию земель). При этом сельскохозяйственное производство основывалось на товарно-денежном обороте и не являлось натуральным хозяйством (как на Западе).

Этот период также примечателен тем, что в это время стали появляться первые мануфактуры (17 век) и первые фабрики (19 век).

Активное развитие мануфактур было связано с потребностью в собственных промышленных товарах (прежде всего для армии и флота), возникшей во время правления Петра 1. В основном, мануфактуры принадлежали государству. Положение изменилось только после отмены крепостного права.

Третьей стадией развития общества является «взлёт». Данный этап занимает всего 20-30 лет. Именно эта непродолжительная в рамках развития общества, но очень динамичная стадия является ключевой в процессе перехода к самоподдерживающемуся росту [2, 43].

Её основными характеристиками являются: промышленные революции, кардинальные преобразования в социальной, экономической и политической сферах.

В это время стремительно растут темпы капиталовложений, происходит существенное увеличение объёма производства продукции на душу населения, значительно увеличиваются темпы внедрения новых технологий и техники в сельском хозяйстве и промышленности, формируются новые отрасли промышленности. При этом увеличивается доля прибыли, которая реинвестируется в развитие производства.

Данный процесс промышленного переворота приводит к увеличению доли накопления капитала в национальном доходе страны, кардинальной перемене методов производства (производство становится более эффективным) и, как следствие, к стремительному экономическому росту (в особенности в отраслях промышленности).

Изменения, происходящие в социальной сфере, характеризуются изменением мировоззрения: всё больше людей осознают необходимость экономического роста, предпринимательство не признаётся явлением, противоречащим нормам общества.

Также происходит изменение структуры населения по видам деятельности и повышение его мобильности: в связи с развитием промышленности всё больше и больше людей перестают заниматься сельским хозяйством (доля занятых в данном секторе экономики снижается до 3-5%) и начинают работать на заводах и фабриках (доля занятых в промышленности увеличивается до 50-60%). Следствием данного явления становится активный процесс урбанизации.

Сформировавшееся в результате данных процессов общество имеет несколько отличительных особенностей:

- 1) утверждение индустриального технологического уклада в качестве доминирующего во всех общественных сферах (в частности, в экономической, социальной, политической и культурной);
- 2) изменение пропорций занятости по отраслям;
- 3) повышение роли образования и развитие данной сферы.

Однако для того, чтобы экономический рост стал автоматическим, самоподдерживающимся, необходимо, чтобы было достигнуто выполнение нескольких условий:

- 1) должна увеличиться доля производственных инвестиций в национальном доходе государства. Она должна возрасти как минимум до 10% (то есть на 5 процентных пунктов по сравнению с уровнем, достигнутым на предыдущей стадии развития общества);
- 2) должно наблюдаться быстрое развитие одной или нескольких промышленных отраслей;
- 3) более широкое распространение идеи модернизации экономики в политической сфере.

Стадия взлёта в России, как правило, определяется периодом с 1890 года по 1917. Данный этап в России имел определённую специфику. На данном этапе в России происходило отмирание такого механизма как община. В результате рыночные институты страны укрепились, но недостаточно, чтобы стать устойчивыми и необратимыми.

Данный этап был прерван революционными событиями 1917 года, после чего развитие общества продолжилось в рамках командной, а не рыночной экономики. Это ставит под вопрос возможность применения концепции У. Ростоу о стадиях экономического роста в отношении развития российского общества, поскольку она была разработана для стран с рыночным типом экономики. Однако некоторые учёные полагают, что возможно выделение в отношении России четвёртой стадии в период 1950-1960-х годов.

2) Четвертой стадией, выделяемой У. Ростоу, является этап «движения к зрелости». Он может быть охарактеризован как длительный этап технического прогресса [1, 44].

На данной стадии экономика государства становится частью мировой экономики. При этом около 10-20% получаемого национального дохода страны инвестируется, в результате чего складывается ситуация, когда рост выпуска продукции обгоняет рост численности населения.

Более того, на данном этапе развития меняется структура экономики: главенствующая роль переходит от угольной, металлургической отраслей промышленности, тяжелого машиностроения к таким отраслям, как станкостроение, химическая и электротехническая промышленность.

В социальной сфере общества продолжает своё развитие процесс урбанизации, увеличивается удельный вес квалифицированного труда, и как следствие происходит увеличение роли образования, для управления предприятиями собственники нанимают квалифицированных управляющих – менеджеров.

Пятой стадией развития общества является «эпоха высокого массового потребления». На данной стадии происходит смещение внимания от предложения к спросу, и, как следствие, от проблем, связанных с производством к проблемам, связанным с потреблением. Основной целью общества на данной стадии является удовлетворение нужд потребителей на наивысшем уровне. В социальной сфере общества наблюдается возникновение нового среднего класса, к которому относятся специалисты, квалифицированные рабочие, техники, мелкие и средние предприниматели и т.д. По мнению У. Ростоу, на данном этапе происходит отказ государств от внешней экспансии.

На стадии поиска качества жизни главная роль начинает отводиться духовному развитию человека. Введением шестого этапа развития У. Ростоу предпринял попытку определить перспективы развития современных западных обществ [4, 25]. Мы видим, что «эпоха высокого массового потребления» во многих развитых странах подходит к концу и начинает формироваться шестой этап развития по У. Ростоу. Поэтому большинство развитых стран не показывают посткризисного роста спроса, следовательно, экономика не восстановится от кризиса в нормальной привычной циклической форме. В США и ЕС общество отторгает высокое потребление. Наблюдается тенденция к минимализму и заботе об экологии.

Развивающиеся страны, такие как Китай и Бразилия находятся скорее на четвертой стадии, выделяемой У. Ростоу, «движения к зрелости». Рост выпуска продукции обгоняет рост численности населения. Поэтому экономический рост данных стран зависит от экспорта произведенной продукции. В России «эпоха высокого массового потребления» только начинает формироваться. Таким образом, несмотря на то, что возможность применения концепции, разработанной У. Ростоу, по отношению к процессу развития российского общества спорно по следующим причинам: во-первых, для российского общества на протяжении всего процесса развития было характерно сочетание в одном промежутке времени процессов, относящихся к разным стадиям данной модели (за исключением стадии традиционного общества), во-вторых, на процесс развития российского общества оказало существенное влияние применение командного типа экономики. Однако, в сложившейся ситуации регенерации экономического роста, очевидным выходом будет формирование в развивающихся странах, в том числе и в России, «эпохи высокого массового потребления» по У.Ростоу. Развитие внутренних рынков развивающихся стран, взаимовыгодная торговля между этими странами в среднесрочной перспективе приведет к оживлению мировой экономики и даст время развитым странам перестроить свои экономические системы согласно новым реалиям.

Литература

1. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учебник – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2014
2. W.W. Rostow The Take-Off Into Self-Sustained Growth // The Economic Journal, vol. 66, No. 261, 1956
3. Rostow W.W. The Stages of Economic Growth // The Economic History Review, New Series, Vol.12, N1. — 1959
4. Rostow W.W. Politics and the Stages of Growth // London: Cambridge University Press. — 1971
5. Национальная экономика: Учебник / Под общ. ред. проф., д.э.н. Р.М. Нуреева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014.

ГЛОБАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. «НОВОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО»

В 2017 году исполнится 50 и 40 лет соответственно с момента публикации двух книг выдающегося американского экономиста, представителя институциональной экономической школы, Джона Кеннета Гэлбрейта – «Новое индустриальное общество» и «Эпоха неопределенности». Об этих произведениях стоит вспомнить сегодня не только по этому поводу, но и потому что в условиях современной экономики, характеризующейся высоким уровнем неопределенности и происходящей глобальной трансформации экономической системы, в том числе через изменение института предпринимательства, необходимы новые модели, учитывающие эти изменения.

Когда в 1977 Дж.К.Гэлбрейт издал свою «Эпоху неопределенности», мировая экономика все еще переживала отголоски энергетического кризиса 1973-1974 гг. в ожидании его возможного повторения, появилось новое экономическое явление – стагфляция – которое поставило под вопрос компетентность политического руководства и адекватность его моделей, были непонятны перспективы международной торговли и глобального экономического роста в свете перехода от Бреттон-Вудской к Ямайской валютной системе. Безусловно, после четверти века относительной стабильности и предсказуемости развития экономики, такая ситуация знаменовала для современников начало эпохи неопределенности. Однако, в те времена сами переменные были известны, трудно прогнозируемыми были их значения. Сегодня же мы часто слышим, что общество столкнулось с тем, что саму суть неизвестных переменных сложно определить и предугадать.

Экономика сегодня находится под воздействием многих факторов, имеющих не только экономическую природу. Невозможно предсказать последствия новой технологической революции, которая включает в себя изменение систем разделения труда, автоматизацию производства, информатизацию общества. Фактором неопределенности, в частности, является переход к новой экономике, в основе которой лежат человеческий и социальный капитал; информационно-коммуникационные и иные новые технологии; организационные и институциональные новации. Демографический рост в развивающихся странах и старение населения в развитых странах, ухудшение качества окружающей среды, рост разрыва между развитыми и развивающимися странами, рост уровня дифференциации доходов внутри стран – все эти изменения оказывают непосредственное влияние на развитие мировой экономической системы и могут привести к непредсказуемым сценариям развития.

Вдобавок к неопределенности, связанной с объективным фактором перехода к новому технологическому укладу и появления новой экономики, современному обществу предстоит принять непредсказуемость последствий избрания Дональда Трампа 45-ым президентом США – человека, готового принимать меры, способные перевернуть устройство всей мировой системы – и принятия Великобританией решения о выходе из Европейского Союза, что наряду с эскалацией националистических настроений, вызванных экономической и геополитической ситуацией в мире, ставит под угрозу идеи интеграции и глобализации, а следовательно и идеи современного либерализма. В результате этих факторов экономическая система претерпевает значительные изменения.

В своей работе «Новое индустриальное общество» Дж.К.Гэлбрейт выделил два вида экономических систем – рыночную и планирующую [2, 438-443]. Рыночная система представлена отраслями, где доминирует большое количество индивидуальных собственников-предпринимателей, планирующая – отраслями, где власть над рынком сосредоточена в руках корпораций. Если в рыночной системе действуют принципы предпринимательства, то в корпорациях все подчинено плану и главным действующим лицом является техноструктура во главе с менеджером, преследующая совсем иную цель, чем предприниматель – самосохранение. При этом в своем развитии корпорация переживает две стадии: 1) предпринимательская корпорация, когда собственник-предприниматель осуществляет фактический контроль над деятельностью компании; 2) зрелая корпорация, возникающая в результате широкого использования современной техники и систем планирования. По мнению Гэлбрейта говорить о повсеместном распространении рыночной системы несправедливо, так как часть отраслей представляет собой полностью планирующую экономику. Планирующие системы в погоне за самосохранением постоянно расширяются и не только стремятся к снижению неопределенности внутри корпорации, но к контролю внешней среды, оказывая значительное давление на рыночные системы, государство и общество.

В последующем теория Гэлбрейта о доминировании корпораций в перевес рыночной экономике не раз подвергалась критике, но она соответствовала этапу развития экономики того времени. Круп-

ные корпорации 1960-х годов контролировали технологическое развитие в своих сферах через свои исследовательские и инженерные департаменты, они стремились контролировать потребителя посредством проведения маркетинговых исследований. Власть и стабильность корпораций поддерживалась при помощи системы более масштабных механизмов: профсоюзов, государственного регулирования, торговых барьеров, Железного занавеса (а точнее Бамбукового занавеса) и Бреттон-Вудской валютной системы [3]. В результате доминирующей формой организации бизнеса в мировой экономике вплоть до 1980-х гг. были транснациональные корпорации в духе планирующей экономики Гэлбрейта; это была эпоха управляемой экономики (managed economy) [6, 2].

Однако начиная с 1980-х гг. глобальная картина начала сильно меняться. Отправным пунктом этих изменений стало начало революции информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в 1970-х гг., которая запустила переход от управляемой экономики к предпринимательской (entrepreneurial economy) [6,3]. Среди других факторов, оказавших влияние на этот переход – падение коммунистической системы, глобализация, корпоративная реорганизация, «производство знаний» и рост благосостояния. Особая роль в развитии предпринимательской экономики принадлежит ИКТ и глобализации, которые во многом стали катализаторами развития других вышеперечисленных факторов.

В результате революции ИКТ произошли изменения, активизировавшие предпринимательскую деятельность:

- Появление новых рынков;
- Ослабление позиций игроков, доминирующих на рынках, снижение барьеров к входу на эти рынки.

Так как рынки на ранних стадиях своего развития характеризуются низкой эластичностью спроса по цене, это устраняет необходимость гоняться в конкурентной борьбе за экономией на масштабе и увеличивать размеры фирмы. Кроме того, конкурентное преимущество корпораций стало меньше в результате появления, во-первых, ИКТ-инструментов и интернета, обеспечивающих платформу для установления контактов между компаниями вне зависимости от их размера, а во-вторых, сокращения транзакционных издержек в результате практически полного исключения постоянных издержек заключения сделки [6, 6]. Таким образом, ИКТ революция привела к созданию большого количества малых предприятий, устранила некоторые стимулы к увеличению размера фирмы и повлекла за собой корпоративную реорганизацию. Последнее выразилось в продолжительной реструктуризации бизнесов, сокращения их размеров и появлении микро транснациональных корпораций (ТНК) – компаний с численностью работников меньше дюжины, но оперирующих на международном рынке и имеющих партнеров/поставщиков в других странах.

Реорганизация корпораций заключалась не только в сокращении размеров, изменении бизнес моделей, переработке цепочек создания стоимости, но и в уменьшении объема инвестиций в НИОКР, при этом доля малых предприятий в общих расходах на НИОКР выросла. Более того, изменилась сфера управления корпорациями – появился класс СЕО, способных тотально изменить корпорацию и разрывающих техноструктуру изнутри [3]. Сокращение работников больших корпораций создает условия для развития малых компаний, возвращая на рынок большое количество квалифицированного труда, готового идти в наём в малый бизнес или становиться предпринимателями.

Еще одним следствием ИКТ стала интенсификация процессов глобализации: расширилась возможная география локации производства и отдельных его ступеней, значительно снизилась стоимость передачи информации. После развала коммунистической системы глобализация привела к увеличению объемов международной торговли и прямым иностранным инвестициям, росту международных потоков капиталов и международной трудовой мобильности. Изменение ситуации в мировой экономике отразилось на корпоративных практиках: глобализация стала одной из причин возникновения и развития аутсорсинга и оффшоринга.

Глобализация также оказала следующим образом влияние на развитие предпринимательства. Большие корпорации конкурируют на международных рынках, зачастую являясь проводниками экономических интересов стран своего происхождения, например, через систему институтов развития, когда страны выдают друг другу кредиты на развитие, но под закупку оборудования и услуг у своих ТНК. И поскольку глобализация сделала рынки очень конкурентными и изменчивыми, ТНК приходится активнее покупать стартапы по всему миру, чтобы встраивать их внутрь как конкурентное преимущество. Следствие этого в том, что раньше технологический предприниматель так или иначе был привязан к нескольким ТНК на своем домашнем рынке, которые могли купить его компанию, теперь же, с наблюдаемой в мире стандартизацией венчурной деятельности по примеру успешных стран, унификацией в области управления интеллектуальной собственности, этот процесс стал поистине

глобальным: существуют единые метрики для оценки стартапа, где бы он не находился, а предприниматель получил возможность продавать свой стартап более широкому кругу крупных корпораций, что можно назвать глобализацией технологического предпринимательства.

Кроме того, с 2000-х гг. усилились процессы, связанные с научно-технической революцией (НТР). Это привело к существенным изменениям условий, в рамках которых действуют корпорации. С одной стороны, изначальным результатом стало укрепление позиций супергигантов ТНК, имеющих большие объемы ресурсов для инвестиций в исследования и разработки новых сфер и продуктов и доступ к рыночной информации. С другой стороны, возникновение новых технологий, снижение транзакционных издержек поиска продавца/покупателя создали больше возможностей для предпринимателей в рамках малого бизнеса, а НТР привела к ускорению инновационного цикла и необходимости ТНК для большей эффективности действовать в рамках открытых инновационных сетей. К изменениям корпоративной структуры, в том числе, стоит отнести появление амбидекстерных организаций, стремящихся в рамках одной компании или в составе объединенных сетей компаний одновременно проводить новую прорывную деятельность и использовать возможности старых видов деятельности [1,59], то есть сочетающие в себе одновременно планирующую и рыночную системы.

Абсолютно новым явлением последних лет являются стартап-студии (иначе называемые стартап фабриками и венчуростроителями) [4]. Это новый, особый вид предпринимательства, который подразумевает объединение предпринимателей и их ресурсов в рамках единой организационной структуры для параллельного создания новых продуктов и бизнесов. При этом известно, что многие из них (например, Science Inc.) используют для максимизации своей прибыли довольно всеобъемлющее и детальное планирование [5].

Таким образом, экономика таких стран, как США, которые некогда представляли собой managed economy, а вместе с ними и вся глобальная экономика в современных условиях высокого уровня неопределенности и новой технологической революции переходят к entrepreneurial economy, которая по своим характеристикам приближена к рыночной системе Гэлбрейта. Этот переход свидетельствует о тотальном изменении сути систем, выделенных Гэлбрейтом – перед лицом вызовов нового времени возникают формы экономической организации, соединяющие в себе черты обеих систем (амбидекстры, стартап-студии): предпринимательство проникает во все сферы, при этом развитие новых технологий, поддерживающих планирование, в том числе большие данные, позволяют эффективно сочетать оба подхода в рамках одной организации. Такая трансформация требует разработки новых теоретических моделей.

Литература

1. Гусейнова Т.Н. Модели производства инноваций // Вестник МГИМО. 2016. №3 (48) – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/modeli-proizvodstva-innovatsiy> (дата обращения: 07.02.2017).
2. Холопов А. В. История экономических учений: учеб. пособие //М.: Рид Групп. – 2011. – С. 464.
3. Galbraith J. K. Opinion: The New Industrial State – URL: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2007/may/04/theimportanceofthenewindustrialstate> (дата обращения: 05.02.17)
4. Lapowsky I. The Next Big Thing You Missed: Tech Superstars Build ‘Startup Factories’// Wired – URL: <https://www.wired.com/2014/11/startup-factories/> (дата обращения: 05.02.17)
5. Rao L. The Art Of Science// TechCrunch – URL: <https://techcrunch.com/2013/02/02/the-art-of-science/> (дата обращения: 05.02.17)
6. Thurik A. R., Stam E., Audretsch D. B. The rise of the entrepreneurial economy and the future of dynamic capitalism //Technovation. – 2013. – Т. 33. – №. 8. – С. 302-310.

Карамова О.В.

РОЛЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ В ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

В обществе наука выполняет когнитивные, социальные и мировоззренческие функции. Основной функцией науки считается производство нового знания, которое обладает когнитивной, а также практической ценностью. Функции науки по-разному оцениваются и воспринимаются научным сообществом и обществом.

Для научного сообщества существеннее когнитивная функция, создание фундаментального научного знания, и на его основе прикладного знания. В то время, как для общества и бизнеса более значимыми являются социальная и мировоззренческая функции.

Развитие экономической науки доказывает, что когнитивная функция более универсальна по сравнению с социальной и мировоззренческой, которые вариативны и существенно зависят от особенностей общества.

В то же время, особенности реализации социальной функции российской экономической науки оказывают воздействие и на когнитивную функцию и отражаются на специфике онтологии и методологии российской науки.

Роль российского научного сообщества в развитии научной дисциплины экономической теории рассматривается на основе подхода институциональной социологии науки:

- Научное сообщество накапливает знания теоретического и эмпирического уровня, а также порождает новые идеи и методы. Интенсивность процесса создания новых гипотез и методов зависит от профессиональной развитости научного сообщества, от способов трансляции научных знаний, от видов научной коммуникации, от подготовки нового поколения ученых. Последующие поколения ученых образуют генеалогическое древо научного сообщества. Явление «научное сообщество» рассматривается как особый институт. Состояние развитости научного сообщества влияет на процесс научного экономического познания, а также на его особенности.

- Не все новые гипотезы и идеи занимают прочное место в системе дисциплинарного знания. Постоянно происходит критический отбор, поскольку для научной этики характерен принцип «организованного скептицизма». Наличие дискуссий, споров, «форумов конкуренции» свидетельствует о развитии научного знания и выступает конкурентным отбором нововведений. В случае неблагоприятных общественных и идеологических условий, спорные проблемы накапливаются, и развитие научного знания приостанавливается.

- Развитие науки происходит в результате отбора тех конкурирующих теорий, которые отвечают национальной «интеллектуальной среде» общества. Важная роль принадлежит научной элите, которая выступает как эксперт, и осуществляет положительное подтверждение новых понятий, теорий и методов.

Научное экономическое сообщество в российской науке более молодое по сравнению с западным сообществом.

Образование в научном сообществе научных школ — хорошая российская традиция, которая явилась следствием особенностей культурно-исторического развития России. В. И. Вернадский так характеризовал исторический процесс в XVIII–XIX вв.: «В России начало научной работе было положено правительством Петра, исходившего из глубокого понимания государственной пользы. Но эта работа быстро нашла себе почву в общественном сознании и не прерывалась в те долгие десятилетия, когда иссякла государственная поддержка научного творчества... Она создавалась при этом интеллигенцией страны... создавалась их личным усилием, по личной инициативе или путем образуемых ими организаций...» [1,65].

Методологическая система анализа российской (национальной) экономической науки включает следующие, логически связанные звенья.

1. Национальная экономическая наука рассматривается как особый *дискурс*, имеющий свою социокультурную соразмерность. Основной методологической единицей анализа является понятие «дискурс». Изучение твердого ядра и защитной оболочки российского дискурса экономической науки.

2. В качестве субъекта, создающего дискурс национальной экономической школы, рассматривается «*научное сообщество*» как коллективный субъект. Отдельные научные школы выделяются в качестве элементов научного сообщества.

3. Идентификация позиции национального дискурса в мировой экономической науке осуществляется при помощи анализа *структуры науки*.

4. Анализ развития российской экономической науки на основе институционально-эволюционного подхода, выявление внутридисциплинарных научных революций, характерных только для российской экономической науки.

5. Для выявления особых тенденций в развитии национального дискурса применяется интегральный и дифференциальный методы. Интегральный метод основывается на дисциплинарном строе, отражающем изученность национальных особенностей экономической науки в сложившихся научных дисциплинах. Из этих дисциплин берутся особые методологические единицы анализа, которые образуют исследовательскую систему. Изучение российской науки как единства когнитивной функции, профессиональной деятельности и этики научного сообщества.

6. Дифференциальный метод анализа предполагает обратное действие по отношению к интегральному анализу. При анализе исторической смены общих национальных научных и мировоззренческие представлений, выявляются особенности дискурса экономической науки и его методология. Дифференциальный метод представляет собой перевернутую пирамиду, в которой анализ движется от общих к частным понятиям.

Исследование дискурса российской науки осуществляется в рамках понятия принципа холизма, используемого в российской экономической науке в методологическом, онтологическом, мировоззренческом и цивилизационном аспектах.

Методологический холизм заключается в акценте на действия коллективных субъектов и социально-экономической обусловленности их поведения и интересов [2,2].

Принцип холизма в экономических исследованиях применяется во взаимосвязи с другими подходами, такими, как системность, междисциплинарный подход, исследование связи экономических и неэкономических сфер.

Исследователь методологии экономической науки Пол Дизинг выявил общие характеристики для всех холистических теорий. К холистическим принципам построения целостных теорий П. Дизинг отнес общность понимания реальности, целостность структуры объяснения, примат предмета исследования над методом, а также специфическую для всех этих теорий логику [3,5].

Спецификой методологии российской экономической науки является приоритет принципа холизма, а также поиск методологической комплементарности между индивидуализмом и холизмом. Особенностью разрешения этой дихотомии является то, что траектория поиска движется от методологического холизма к консенсусу с методологическим индивидуализмом, а для современного неинституционализма, как мировой научно-исследовательской программы, характерен противоположный подход, путь к консенсусу начинается с методологического индивидуализма.

При поиске в исследованиях методологического релятивизма индивидуализма и методологического холизма, следует отметить, что в мировоззренческом плане приоритеты остаются более стабильными.

А.Я. Рубинштейн считает, что на рубеже XX–XXI веков все больше исследователей «стали испытывать потребность в расширении анализа экономических процессов, исходя из взаимодополняемости методологического индивидуализма и холизма». А. Рубинштейн и Р. Гринберг разработали «концепцию экономической социодинамики», в основании которой лежит принцип комплементарности полезности, которая допускает существование интересов социальных целостностей. Эти социальные системы обладают собственными интересами, не сводимыми к интересам отдельных субъектов, входящих в них [4. с. 2]. Следование принципу взаимодополняемости холизма и индивидуализма позволяет освободить экономическую науку от излишней атомизации общества, объяснить поведение индивидуума «макроскопическими переменными» [4,2].

И.В. Филатов решает дилемму «индивидуализм-холизм» при помощи «реляционной методологической концепции». С его точки зрения «ни общество, ни индивидуальное действие нельзя редуцировать, объяснять или пытаться реконструировать друг из друга. Возможен лишь определенный способ связи — институциональное *преобразование*» [5,78].

По мнению Нестеренко А.Н., представители современного эволюционного институционализма отрицают «методологический экстремизм», а придерживаются взглядов о дуалистическом характере элементов социально-экономической системы и взаимодействии индивидов и институтов/

Общей чертой является то, что отечественные ученые не замыкаются на анализе чисто экономических факторов и создании абстрактных теоретических моделей. Включение в анализ широкого спектра проблем, касающихся правовых, политических, морально-этических сторон общества, позволило отечественным экономистам выйти на другой уровень научного исследования, во многом отличный от неоклассической научной школы.

Литература

1. Вернадский В. И. Труды по истории науки в России. – М., 1988. – С. 65.
2. Бугалин А.В. Марксизм и институционализм: сравнительное исследование (Тезисы доклада). // URL: <http://interpolitec.ru/article/> (дата обращения 01.02.2017).
3. Дизинг Пол. «Системы открытий в социальных науках» (Patterns of Discovery in the Social Sciences). Цитируется по работе Сазановой С.Л. Эвристические возможности холистического метода традиционного институционализма. // Экономический журнал РГГУ. – 2003. – № 1 (6). // URL: http://economicarggu.ru/2003_1/sazanova.pdf (дата обращения 3.02.2013).
4. Рубинштейн А.Я. К проблеме общего социального анализа. // Журнал Новой экономической ассоциации. / URL: econorus.org/sub.phtml?id=179, (дата обращения 17.01.2017). – С. 7.

Рзун И.Г.

АНАЛИЗ НЕОБХОДИМОСТИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КАК ВАЖНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Важной и приоритетной задачей России на современном этапе является выбор стратегии развития экономики. Весь исторический период развития рыночной экономики в России сопровождается множеством проблем. Особый интерес вызывает приоритетная проблема снабжения предприятий материальными ресурсами, производством и распределением готовой продукции. Развитие современной экономики подразумевает расширение и модернизацию сферы услуг, значимую роль и место в которой занимает розничная торговля. На этом основании в современных условиях наиболее остро встает вопрос о необходимости системного теоретического исследования и методической проработки подходов к повышению эффективности торговых предприятий за счет совершенствования логистической системы.

Необходимо осуществлять крупномасштабную модернизацию и расширение логистических систем регионов. Это обусловлено объективными процессами развития общества. В последнее время наблюдается повышение и дифференциация объемов промышленного производства, усилением международного сотрудничества и интернационализации бизнеса, формируют основу для успешного развития любого государства [3,65].

Из мировой практики известно, что внедрение логистических принципов в управление материальными потоками позволяет снизить уровень запасов на 30–50 % и сократить время движения продукции на 25–45 % [2,51]. России не вошла рейтинг 25 самых привлекательных стран для прямых иностранных инвестиций в новом рейтинге А.Т. Кеарнеу. На первой строчке рейтинга консалтинговой компании США, в топ-10 также входят Китай, Канада, Германия, Великобритания, Япония, Австралия, Франция, Индия и Сингапур.

Россия входила в топ-25 в последний раз в 2013 г. Главные причины, которые не позволяют России войти в рейтинг, - это неопределенность в отношении выхода экономики из кризиса, сохраняющаяся геополитическая напряженность и отсутствие серьезных систематических реформ, отмечает управляющий партнер А.Т. Кеарнеу в России Пер Хонг.

Одной из таких проблем выступает неразвитость логистической системы субъектов российской рыночной экономики, препятствующая формированию ее эффективной инфраструктуры. И если в сфере развития транспортной инфраструктуры в последнее время наметились значительные изменения в сторону прогрессивного развития, то сфера хранения материальных ресурсов характеризуется низким уровнем развития и требует серьезной модернизации и совершенствования. В связи с этим исследование проблемы совершенствования управления логистическими процессами в деятельности распределительных центров является актуальной, своевременной и обоснованной.

Проблема функционирования и развития современной логистической системы, способной повысить эффективность отечественного бизнеса достаточно активно обсуждается в последнее время в научной и научно-практической литературе, а так же в аналитических и экспертных отчетах ведущих мировых агентств и ведомств.

Так, к примеру, один из ученых, занимающихся вопросами и проблемами логистических систем, Американский профессор Майкл Портер, считает, что логистика играет важную роль в стратегическом планировании деятельности организации. Микрологистические системы в свою очередь представляют собой класс внутрипроизводственных логистических систем, в состав которых входят технологически связанные производства, объединенные единой инфраструктурой [1,31].

Совокупность действий по созданию, развитию и совершенствованию логистической деятельности занимает все более весомое и важное положение в сфере стратегических решений развития предприятий, оказывает значительное положительное влияние на экономику в целом, а также способствует росту бизнес-активности, следовательно, развитию бизнеса как в пределах страны, так и в системе мирохозяйственных связей. Рынок доставки грузов считается самым быстрорастущим в РФ. Инвестиции в эту отрасль окупаются в течение 2-3-х лет.

По результатам опроса бизнесменов США, Японии и 7 западноевропейских стран, американский специалист в области методов логистики Х. Петерс сделал выводы. Они заключаются в том, что

использование методов логистического управления в процессах производства и товарного обращения дает следующие результаты. Объемы запасов сокращаются на 30–70 %, производительность труда повышается на 20–50 %, себестоимость продукции снижается примерно на 30 %, издержки в сфере товарного обращения – на 20 % [5,141].

Таким образом, повышение и усложнение потребительского спроса на товары и услуги, а также привлечение новых ресурсных источников экономии на затратах при использовании их в процессе товародвижения повлияли в первую очередь на заинтересованность предпринимателей, бизнесменов и коммерсантов в применении концепции и методов логистики. К не менее важным причинам относятся появление новых технологических возможностей для сокращения затрат на производство и в торговле, а также адекватность логистических подходов современным информационным технологиям, интеллектуальным информационным системам, возможностям INTERNET, новым методам ведения бизнеса (электронная коммерция, электронный бизнес, электронная логистика и т.д.).

Компании прилагают максимум средств и усилий по созданию собственных логистических систем. Но сегодня отсутствует единый системный подход к созданию централизованной российской логистической системы. И этот фактор заметно демонстрирует отставание нашей страны в части формирования современного эффективного рынка товаров и услуг. Идеи логистики являются принципиально новыми для большинства российских предпринимателей, менеджеров, инженерно-технических работников [4]. Эти обстоятельства актуализируют необходимость формирования национальной логистической модели, способной быть внедренной в российскую экономику с целью повышения ее эффективности и конкурентоспособности. С точки зрения исследования эффективных механизмов формирования национальной логистической модели наибольшего внимания заслуживают логистические системы соседствующих по территории с Россией стран ЕС и Китая.

По данным рейтинга LPI, который отображает уровень и качество функционирования логистической системы, Россия в настоящее время значительно отстает от развитых стран и занимает девяностое место. Показатель индекса LPI для России составляет 2,69 балла. Но по показателю, который отражает качество бесперебойных поставок, транспортировки и правового обеспечения логистической деятельности Россия имеет балл 3,14. Деятельность российской таможни при этом оценивается крайне низко – 2,20 балла, что существенно тормозит развитие отечественной логистики [6].

В настоящее время многие логистические компании концентрируют свое внимание на внедрении автоматизации логистики, в частности, автоматизации складов, управления транспортом, прогнозированию и управлению запасами.

Сегодня емкость рынка логистических услуг некоторыми российскими экспертами оценивается на уровне 80–90 млрд дол.

В структуре отечественного рынка транспортно-логистических услуг явным преимуществом обладает сектор транспортных перевозок, что свидетельствует о существенной неразвитости номенклатуры предлагаемых транспортно-логистических услуг и в целом объемности рынка.

Сегодня в России идет стремительный рост компаний, ориентированных на реализацию стратегии развития собственных логистических центров.

Важная составляющая логистической деятельности предприятия – складская логистика. На настоящий момент наиболее приоритетной для развития и наиболее эффективной формой управления складскими запасами являются логистические центры.

Объективная необходимость возникла одновременно с появлением новых типов магазинов (супермаркетов, гипермаркетов и др.) и формированием крупных розничных сетей. Распределительный центр выступает своеобразным буфером, на территории которого находятся страховые товарные запасы, позволяющие поддерживать высокий уровень обслуживания покупателей при сезонных колебаниях спроса и сбоях поставок.

АО «Тандер» является ярким представителем отечественной сетевой торговой компании, активно развивающей собственную сеть распределительных центров. АО «Тандер» лидирует в развитии собственной системы логистики среди продуктовых ритейлеров. Фактически компания демонстрирует одну из наиболее оправданных бизнес-моделей в текущих условиях [7].

Лидеры рейтинга за 2015 в категории «торговля» остались неизменными по сравнению с предыдущим годом. Рост компаний «Магнит» и X5 Retail Group составил 25% и 28% соответственно. В целом рост по сектору торговли гораздо ниже – 8,7%.

Летом 2016 года крупнейший российский продуктовый ритейлер вновь стал единственной российской компанией, вошедшей в рейтинг самых инновационных предприятий мира, по версии амери-

канского Forbes. Опередив в рейтинге пивоваренного гиганты SABMiller (79 –е место) и Coca-Cola(93- е место), «Магнит» занял 46- е место.

Компания управляет собственной логистической системой, насчитывающей 34 современных распределительных центра (РЦ), и автопарком, состоящим из 5 836 автомобилей. По данным финансовой отчетности компании за 2016 год количество магазинов составляет 12490. Деятельность компании направлена на расширение торговых точек. Не так давно появились магазины нового формата – магазины дрогери, но количество которых уже приближается к 3000. Растет показатель численности гипермаркетов, в том числе в формате «Магнит Семейный». Темп прироста торговых площадей по сравнению с 2001 годом составляет более 300%.

Логистическая сеть Группы насчитывает 34 распределительных центров общей площадью 1 350 770 кв. м, а также парк транспортных средств, состоящий из 5836 грузовых автомобилей. Логистическая сеть обслуживает порядка 87% общего товарооборота Группы. Общее количество сотрудников Группы составляет 259 389 (среднесписочная численность 231 384). Компания заняла 3-е место в рейтинге 200 крупнейших частных компаний России по версии журнала Forbes, опубликованном в 2016 года. Компания успешно расширяет свою логистическую систему.

Между администрацией Краснодарского края и АО "Тандер" подписано и реализован инвестиционный проекта строительства регионального распределительного центра в г. Новороссийск. Стоимость инвестиционного проекта составила около 1,2 миллиарда рублей. В результате реализации инвестиционного проекта создано не менее 397 рабочих мест, что положительно сказывается на развитии региона. По подсчетам специалистов планируемый доход края от строительства распределительного центра составит не менее 800 млн.рублей за 5 лет.

В мировом опыте есть немало примеров благотворного влияния сетевой торговли на социально-экономические показатели стран. Розничные торговые сети в России продолжают свое развитие, и, согласно прогнозам экспертов, в ближайшие 3 года доля сетевой торговли в стране превысит 25% от розничного товарооборота. Причем, наиболее быстрый рост так же будут демонстрировать достаточно развитые регионы.

Распределительный логистический центр отличаются очень высокой производительностью всех операций по переработке грузов. Его главная задача – не простое складирование товаров, что приводит к замедлению оборота, а максимально быстрая комплектация партий товаров и отгрузка их потребителям. Для решения этой задачи необходима информационная система класса WMS (Warehouse Management System), способная осуществлять управление всеми бизнес-процессами хранения, обработки, распределения и отгрузки товаров на распределительном центре.

В бизнес-процессах АО «Тандер» сложилась довольно устойчивая схема принятия решения о строительстве нового логистического распределительного центра для сети. основополагающими изначальными данными для принятия решения выступают:

- 1) план развития торговых объектов, который составляется на срок от 5 до 10 лет;
- 2) объем средней предполагаемой отборки на один распределительный центр;
- 3) перспективы роста коэффициента централизации поставок.

Прогнозные расчеты показателя рентабельности инвестиций РЛЦ в 2017-2024 гг. позволяют сделать вывод об эффективности и целесообразности дальнейшего активного развития сети РЛЦ АО «Тандер».

Литература

1. Афанасьев Л.Л. Единая транспортная система и автомобильные перевозки. М.: Транспорт, 2010. С. 65.
2. Кизим А., Еременко И. Проблемы и перспективы реализации инвестиционных проектов в сфере логистики: региональный аспект // Логистика. 2014. №4(89). С. 31-35.
3. Модели и методы теории логистики: учеб. пособие. URL: <http://www.kph.npu.edu.ua!/e-book> С. 50–56
4. Нижегородцев Р.М. Экономика инфляционного разрыва // Альтернативы. Теоретический и общественно-политический журнал. №3 (76) 2012. С.141–150
5. Старкова Н.О. Перспектива интеграции России с ЕС // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2010. № 32.С. 63-71.
6. Logistics Performance Index. International LPI // World Bank official site. URL: <http://lpi.worldbank.org/international>
7. Официальный сайт АО «Тандер». [Электронный ресурс] URL: <http://magnit-info.ru/>

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: ОЦЕНКА ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Лидером нации Нурсултаном Назарбаевым была представлена Стратегия «Казахстан-2050», в которой среди десяти глобальных вызовов XXI века указаны угроза глобальной продовольственной безопасности, острый дефицит воды, глобальная энергетическая безопасность, исчерпаемость природных ресурсов. Дальнейшее развитие Казахстана, как успешного государства, предполагает диверсификацию экономики, создание эффективных производств, экологических и ресурсосберегающих технологий. Одним из важных экономических рычагов в системе экологического менеджмента может служить процедура экологического аудита предприятий, деятельность которых связана с негативным воздействием на окружающую среду и здоровье населения [4]. В связи с чем изучение и анализ оценки деятельности и получения лицензии экологического аудита является актуальной.

Экологический аудит - это систематический документально оформленный процесс проверки экологических аспектов деятельности организации, а также объективно получаемых и оцениваемых данных, с целью определения соответствия видов и условий экономической деятельности, систем административного управления или информации об этих объектах нормативно-законодательным требованиям и критериям эффективности в области экологической безопасности.

Целью экологического аудита является: рассмотреть достоверность информации о деятельности хозяйственного субъекта в определении своей экологической политики, формировании приоритетов по осуществлению мероприятий, в том числе предупредительных, направленных на соблюдение установленных экологических требований, а также оценка выполнения требований экологического законодательства [6, 14].

Экологический аудит проводится независимыми лицами (экологическими аудиторами) и аудиторскими организациями на основании договора с заказчиком. Проектом предлагается дополнить Закон «Об охране окружающей среды» нормой о том, что экологическим аудитором является физическое лицо, прошедшее аттестацию и получившее лицензию на осуществление экологической аудиторской деятельности. Данная норма дублирует положение, имеющееся в статье 82 Закона «Об охране окружающей среды», существующее в настоящее время. В проекте говорится, что аттестация экологических аудиторов - это процедура добровольная, которая, несмотря на диспозитивность нормы, проводится периодически. Данной аттестацией подтверждается наличие у физического лица опыта работы, специальной подготовки, знаний, умений и личностных качеств, необходимых ему для проведения экологического аудита. Однако, на наш взгляд, определение личностных качеств является оценкой субъективной, и её трудно считать критерием при прохождении аттестации [1, 2].

Центральный исполнительный орган Республики Казахстан в области охраны окружающей среды утверждает порядок аттестации экологических аудиторов и создания специальной квалификационной комиссии. Также к компетенции уполномоченного органа относится утверждение формы заключения о необходимости проведения экологического аудита [9].

Экологический аудит проводится по соответствующим стандартам. Под стандартами экологического аудита понимаются нормативные документы, устанавливающие единые требования к экологическому аудиту. Стандарты экологического аудита утверждаются в порядке, установленном законодательными актами в области стандартизации [7].

Экологический аудит направлен на проверку соответствия системы управления окружающей средой установленным стандартам. В связи с чем проектом предложено введение такого понятия, как «система экологического менеджмента» (система управления окружающей средой) - часть системы управления производством, которая включает в себя организационную структуру, планирование, ответственность, методы, процедуры, процессы и ресурсы, необходимые для разработки, внедрения, реализации, анализа и поддержания экологической политики [8, 124].

Следовательно, предполагается, что на производстве должна создаваться система управления окружающей средой, которая должна предусматривать планирование, ответственность, методы, процедуры, процессы и ресурсы, необходимые для поддержания экологической политики. Соответственно, добавлена обязанность природопользователей по внедрению на производстве системы экологического менеджмента (систему управления окружающей средой).

При оценке экологического аудита выявлено, что проводится независимая проверка хозяйственной и иной деятельности аудируемых субъектов (физических и юридических лиц), оказывающей влияние на окружающую среду, направленная на выявление и оценку экологических рисков, установле-

ние соблюдения ими норм и правил в области охраны окружающей среды, экологических требований, включая правильность составления отчетности по использованию и воспроизводству природных ресурсов, соответствия системы управления окружающей средой установленным стандартам и разработку рекомендаций по повышению уровня экологической безопасности их деятельности.

При анализе и оценке лицензионной аудиторской деятельности иностранные экологические аудиторские организации могут осуществлять экологическую аудиторскую деятельность в Республике Казахстан только при образовании соответствующих экологических аудиторских организаций-резидентов Республики Казахстан.

При анализе оценки экологической деятельности выявлен порядок получения лицензии:

1. Лицензия на право осуществления экологической аудиторской деятельности выдается уполномоченным органом в области охраны окружающей среды субъекту, квалификационный уровень которого соответствует предъявляемым требованиям для данного вида деятельности.

2. Лицензия является документом строгой отчетности и оформляется в одном экземпляре на государственном и русском языках.

3. Для получения лицензии заявитель представляет лицензиару заявление установленного образца по форме, утвержденной постановлением Правительства Республики Казахстан от 29 декабря 1995 года N 1894 "О реализации Закона Республики Казахстан "О лицензировании" [3]. Лицензии выдаются не позднее месячного срока, а для субъектов малого предпринимательства - не позднее десятидневного срока со дня подачи заявления со всеми необходимыми документами, если иной срок не установлен законодательными актами.

4. Лицензия подписывается руководителем лицензиара либо уполномоченным на это лицом и заверяется печатью лицензиара.

5. Выдача лицензии производится заявителю или его уполномоченному представителю на основании доверенности.

Отказ в выдаче лицензии, отзыв лицензии, приостановление и прекращение действия лицензии осуществляются в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Контроль за лицензируемой деятельностью:

1. Учет лицензий, а также контроль за соблюдением настоящих Правил осуществляет лицензиар.

2. Проверка соблюдения квалификационных требований производится в течение срока действия лицензии в порядке, установленном законодательством.

По результатам проверки составляется акт проверки об отсутствии нарушений либо с указанием конкретных нарушений и срока их устранения.

На основании акта проверки, в случае не устранения в указанный срок нарушений, лицензиар принимает решение о приостановлении или отзыве лицензии в установленном законодательством порядке.

Лицензиат уведомляет в письменной форме лицензиара об устранении причин, по которым действие лицензии было приостановлено.

Палата экологических аудиторов создается для защиты прав и представления законных интересов экологических аудиторов и экологических аудиторских организаций в государственных органах [5, 53].

Палата экологических аудиторов является некоммерческой, независимой, профессиональной и самоуправляемой организацией, действующей на основании устава, утверждаемого на общем собрании ее членов, и финансируемой за счет членских взносов и иных источников, не запрещенных законодательством Республики Казахстан.

Основными задачами палаты экологических аудиторов являются:

1) материально-техническое, справочно-информационное и методическое обеспечение деятельности экологических аудиторов;

2) организация профессионального контроля за осуществлением экологической аудиторской деятельности.

Палата экологических аудиторов регулирует деятельность экологических аудиторов и экологических аудиторских организаций, разрабатывает на основе международной практики стандарты экологического аудита в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Членство экологических аудиторских организаций в палате экологических аудиторов является обязательным. Экологические аудиторы принимаются членами в случае осуществления ими экологической аудиторской деятельности в качестве индивидуального предпринимателя.

При наличии лицензии на выполнение работ и оказание услуг в области охраны окружающей среды в приеме в палату экологических аудиторов не может быть отказано.

Исключение из палаты экологических аудиторов производится в случаях:

- 1) лишения или прекращения действия лицензии на выполнение работ и оказание услуг в области охраны окружающей среды;
- 2) грубого либо неоднократного нарушения экологическим аудитором или экологической аудиторской организацией требований и норм экологического законодательства Республики Казахстан;
- 3) обнаружившейся невозможности исполнения экологическим аудитором или экологической аудиторской организацией своих профессиональных обязанностей вследствие недостаточной квалификации;
- 4) в иных случаях, предусмотренных учредительными документами палаты экологических аудиторов.

Исключение экологического аудитора или экологической аудиторской организации по основаниям, влечет за собой прекращение действия лицензии на занятие экологической аудиторской деятельностью, осуществляемое в судебном порядке по иску уполномоченного органа в области охраны окружающей среды.

Экологические аудиторы и экологические аудиторские организации вправе:

- 1) самостоятельно определять методы проведения экологического аудита;
- 2) получать и проверять документацию, необходимую для выполнения условий договора на проведение экологического аудита;
- 3) привлекать на договорной основе к участию в проведении экологического аудита специалистов различного профиля;
- 4) отказаться от проведения экологического аудита либо выдачи экологического аудиторского отчета в случае нарушения аудируемым субъектом условий договора на проведение экологического аудита

Резюмируя вышеизложенное, можно заключить, что экологический аудит, как самостоятельное направление деятельности в области охраны окружающей среды в Республике Казахстан, предусмотрен правовыми и законодательными нормами действующих вышеперечисленных Законов. Для многих хозяйствующих объектов Казахстана сегодня экологический аудит не только норма закона, но и способ подтверждения эффективности работы систем экологического менеджмента, природоохранных мероприятий и подтверждение соответствия требованиям национального законодательства.

По мере накопления опыта все более утверждается комплексный подход к экологическому аудиту, его трактовка как средства реализации процесса непрерывного улучшения качества экологического менеджмента. Получает распространение анализ всех сторон организационного, производственного процесса и движения продукта с точки зрения концепции экологического жизненного цикла, что создает предпосылки для укрепления и расширения экологической ответственности предприятия и формирования экологически устойчивых предпринимательских единиц.

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 15 июля 1997 года "Об охране окружающей среды".
2. Закон Республики Казахстан от 18 марта 1997 г. За № 85-1 «Об экологической экспертизе».
3. Закон Республики Казахстан от 17 апреля 1995 года "О лицензировании"
4. Основные положения Послания Президента РК Назарбаева Н.А. народу Казахстана «Стратегия «Казахстан 2050»» Новый политический курс состоявшегося государства.
5. Пахомова Н.В., Рихтер К.К. Экономика природопользования и экологический менеджмент. СПб., 2007. - С.53-64.
6. Серов Г.Н. Экологический аудит. Концептуальные и организационно-правовые основы. М., 2006. - С. 14-16.
7. Стандарт ISO 14010–96 «Руководящие указания по экологическому аудиту. Общие принципы.
8. Серов Г.Н. Экологический аудит. - М.: Экзамен, 2000. - С. 121-129
9. Экологический кодекс Республики Казахстан.

Хаустова К.В.

ИНКЛЮЗИВНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Проблема экономического роста является ключевой в современной России. Рецессия мировой экономики как огромный толчок от глобализации, а также посткризисный период в нашей стране – это вызовы, требующие поиска новой модели социально-экономического развития, которая обеспечит

не только устойчивые положительные темпы, но и качество экономического роста. Ответом на эти вызовы может стать стратегическая концепция инклюзивности, имеющая целью справедливое распределение выгод и благ от экономического роста среди различных групп населения. Данная концепция направлена на диверсификацию и социальную ориентацию экономики, установление прямых связей между макро- и микродетерминантами экономического роста, является важной компонентой стратегии долгосрочного, устойчивого развития.

Понятие инклюзивного экономического роста получило широкое распространение в последнее десятилетие, и, хотя единого толкования этого термина нет, содержание и базовые положения концепции схожи во всех вариантах. Всемирный банк (The World Bank) дает следующее определение: высокий и устойчивый экономический рост (важное условие – сокращение бедности и неравенства), распространенный по всем секторам экономики и вовлекающий большую часть трудовой силы [7]. Организация экономического сотрудничества и развития (The Organization for Economic Co-operation and Development, OECD) определяет инклюзивный экономический рост как рост, создающий равенство возможностей для всех групп населения без дискриминации, при котором как материальные, так и нематериальные блага распределяются равномерно между всеми членами общества [9]. Международный валютный фонд (International Monetary Fund) в характеристике инклюзивности отмечает увеличение темпов роста экономики за счет предоставления единого пространства для инвестиций и производительной занятости населения [8]. Другие представители международных организаций и эксперты акцентируют внимание на долгосрочном развитии и экологической направленности концепции (переход экономики на «зеленые», безопасные для окружающей среды, принципы функционирования).

Сам по себе экономический рост не обеспечивает равного вовлечения всех слоев населения в процесс создания и распределения благ – это характерно не только для развивающихся, но и для развитых стран, в которых так же усиливается неравенство. Несмотря на то, что текущие тенденции социально-экономического развития России характеризуются сокращением уровня бедности и безработицы, новые реалии посткризисной экономики подчеркивают важность и актуальность задачи достижения инклюзивного экономического роста. Для её решения в первую очередь необходима методика оценки инклюзивности экономического роста: система индикаторов, позволяющих «оцифровать», с экономической точки зрения оценить степень инклюзивности. Ниже представлен ряд индикаторов (статистических показателей), в той или иной степени характеризующих инклюзивность как для России, так и для других стран.

Индикаторы дифференциации доходов. В международной практике часто используется коэффициент Джини - макроэкономический показатель, характеризующий дифференциацию денежных доходов населения в виде степени отклонения фактического распределения доходов от абсолютно равного их распределения между жителями страны. Данный коэффициент измеряется от 0 до 1, то есть чем значение ближе к нулю, тем более равномерно распределен показатель (0 – каждый имеет одинаковый доход, 1 – один человек имеет весь доход, остальные не имеют его вообще). По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), в 2015 году в России коэффициент Джини составил 0.412. Причем, если рассмотреть концентрацию общего объема денежных доходов россиян по 20-процентным группам населения, то на первую группу (с наименьшими доходами) пришлось 5.3 % общих доходов, а на пятую (с наибольшими) 47.0 % [2] - это позволяет сделать вывод о том, что есть над чем работать в вопросе социального равенства. Интересно отметить, что в Европе коэффициент Джини равняется примерно 0.3, в Азии- 0.4, в Африке 0.5, в Америке – 0.4.

Значительная дифференциация доходов наблюдается не только среди различных групп населения, но и по территориальному признаку внутри страны. Некоторые города и регионы добиваются благополучия быстро, другие отстают по вполне объективным причинам – географическим (например, наличие или отсутствие нефтяных и газовых месторождений, доступа к морю, благоприятного климата и т.п.) или историческим (появление городов-агломератов, когда фирмы переезжали в определенное место потому, что туда переместились другие). Правительство способно влиять на эти факторы, принимая решение о том, куда вкладывать средства и где создавать инфраструктуру, таким образом, делая распределение возможностей на данной территории более равномерным. Большой разрыв между доходами жителей регионов России существовал всегда, но в последние два года он только усилился в следствие экономического кризиса. Статистика Росстата показывает, что в 2015 году самые большие среднедушевые денежные доходы населения были зафиксированы в центральном (38786 рублей) и дальневосточном (36320 рублей) федеральных округах, а самые маленькие в северокавказском (23023 рублей) и крымском (16063 рублей) федеральных округах [3]. Если работники обладают социальной мобильностью (способностью менять свою социальную позицию), они могут и

будут переезжать из районов, где наблюдается избыток предложения рабочих рук и недостаток оплаты труда. Таким образом, мобильность трудовых ресурсов частично заменяет региональную политику. Однако, правительства должны добиваться того, чтобы работники перемещались «по правильным» причинам – в поисках лучшей работы, а не «по неправильным» - уезжая от плохо развитой инфраструктуры.

Безработица среди молодежи. Молодежная безработица – один из важнейших индикаторов социально-экономического развития. С учетом того, что адаптация молодежи на рынке труда ощутимо ухудшается именно в период спада, этому следует уделить особенное внимание. На данный момент проблема безработицы среди молодежи носит глобальный характер – по данным Международной организации труда (International Labour Organization), в 2016 году средний уровень безработицы по всему миру среди населения возрастом 15-24 лет составил 12.8 %, что в 2,5 раза больше, чем среди взрослых [10]. В Российской Федерации уровень молодежной безработицы выше общемирового: официальная статистика показывает, что за период январь-сентябрь 2016 года безработица среди населения 15-24 лет зафиксирована на уровне 22.6 процента. Несмотря на то, что эта цифра гораздо больше среднего значения в мире, тенденция направлена на улучшение (за аналогичный период 2015 года данная цифра составляла 23.1 процента).

И объективных, и субъективных причин безработицы среди молодых россиян много. К объективным можно отнести: экономический кризис; специфику деятельности предприятий, направленную на выживание, а не на расширение производства и развитие; неконкурентоспособность по причине отсутствия опыта работы; невостребованную специализацию подготовки. К субъективным причинам относятся завышенные требования по заработной плате и престижности работы; низкая квалификация; отсутствие мотивированности к профессиональной деятельности и повышению квалификации. Решение проблемы безработицы среди молодежи является важной задачей государства и требует модернизации существующей политики занятости.

Высокопроизводительные рабочие места. Устойчивые темпы роста экономики, увеличение реальных располагаемых доходов населения, повышение конкурентоспособности российской экономики на мировой арене и технологическое лидерство – все это обозначено в Указах Президента Российской Федерации как цели долгосрочной экономической политики. Достижение этих целей связано с ростом производительности труда, человеческого капитала и занятости: к 2020 году Правительство должно обеспечить создание и модернизацию 25 млн. высокопроизводительных рабочих мест, обеспечить к 2018 году прирост производительности труда в 1,5 раза относительно 2011 года, обеспечить увеличение высококвалифицированных работников до трети от общего числа квалифицированных работников и повышение реальной заработной платы в 1,4-1,5 раза [4, 5].

Научное и экспертное сообщество обсуждает проблему создания высокопроизводительных рабочих мест уже не один год, однако единое понимание этого термина отсутствует. По методике Росстата, к высокопроизводительным рабочим местам (далее - ВПРМ) относятся все замещенные рабочие места предприятия (организации), на котором среднемесячная заработная плата работников (для индивидуальных предпринимателей - средняя выручка) равна или превышает установленную величину критерия (пороговое значение). В качестве базовых принимаются пороговые значения, определенные на 2011 год, для каждого последующего года значение пересматривается с учетом индекса потребительских цен [1]. Прирост ВПРМ в 2012 году составлял 12.7 %, замедлился в 2013 году до 6.9 %, а в 2014 году до 4.5 процента. На 2015 год число ВПРМ в России составило 16782.4 тыс. единиц, сократившись на 9.1 % год к году или почти на полтора миллиона мест [6]. Показатель динамики производительности труда так же снизился (-4.2 % по итогам 2015 года), причиной тому стало падение инвестиций в основной капитал, уменьшение заработных плат и реальных располагаемых доходов населения, сокращение оборота розничной торговли. Созданию ВПРМ придается особое значение, так как это является одним из главных залогов устойчивого экономического роста. Мировыми лидерами по ВПРМ являются Япония, Европейский союз, США.

Трансферты населению. В Российской Федерации трансферты – это обязательные выплаты населению за счет бюджетных средств на безвозмездной основе (пенсии, стипендии, компенсации, пособия и др.). Трансферты, как и налоги, являются параметром управления и инструментом перераспределения национального дохода. Система трансфертов обеспечивает население социально значимыми услугами, сокращает разрыв между работающими и неработающими, смягчает негативные шоки в период кризиса (рост безработицы, бедности и др.). Таким образом, обеспечивается социальное равенство в обществе, являющееся одним из основополагающих факторов устойчивого инклюзивного экономического роста. В нашей стране действует более тысячи нормативных актов, предусматривающих социальные выплаты и охватывающих более двухсот различных категорий населения.

По данным Казначейства России, за 2016 год расходы Федерального Бюджета на социальную политику (пенсионное обеспечение, социальное обслуживание и обеспечение населения, охрана семьи и детства, прикладные научные исследования в области социальной политики и др.) составили 27,5 % общегосударственных расходов. Система социального обеспечения в нашей стране более масштабна и развита, чем в большинстве стран Запада, а функция социального выравнивания выполняется на более высоком уровне.

Существующая модель социально-экономического развития России должна постоянно совершенствоваться с целью перехода не только к экономическому росту в традиционном понимании, но и к качественному, социально ориентированному росту, основанному на справедливом распределении благ и выгод. Одним из подходов к этому может стать модель инклюзивного экономического роста, значимость обеспечения которой утверждается ведущими международными организациями. Эта модель подразумевает снижение степени дифференциации доходов населения, сокращение бедности и неравенства, создание новых высокопроизводительных рабочих мест, вовлечение в решение проблем развития всех групп населения и всех территорий. Использование данной концепции в современных условиях видится более чем целесообразным, а применение вышеуказанных индикаторов и статистических показателей поможет оценить степень инклюзивности экономического роста.

Литература

1. Методика расчета показателя «Прирост высокопроизводительных рабочих мест, в процентах к предыдущему году». Росстат, Приложение №1 к Приказу от 14 ноября 2013 г. № 449. URL: <http://www.gks.ru/metod/metodika.html>
2. Неравенство в распределении денежных доходов населения: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32g.doc
3. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2016: стат. сб. / Федер. служба гос. статистики (Росстат) [редкол. С.Н. Егоренко и др.]. – Офиц. изд. – М. : [б.и.], 2016. – 600 с
4. Указ Президента Российской Федерации «О долгосрочной государственной экономической политике» № 596 от 7 мая 2012 года. [Электронный ресурс]. – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант-Плюс».
5. Указ Президента Российской Федерации «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» № 597 от 7 мая 2012 года. [Электронный ресурс]. – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Число высокопроизводительных рабочих мест по видам экономической деятельности в разрезе субъектов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Росстат: URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/effect/rb-mest-sub.xls
7. Ending Poverty and Sharing Prosperity. Global Monitoring Report 2015/16. – Washington DC: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2015. – 240 p. – URL: <http://www.worldbank.org/en/publication/global-monitoring-report>
8. Inclusive Growth: Measurement and Determinants. – Washington DC: IMF, 2013. – URL: <https://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=40613.0>
9. OECD All on Board: Making inclusive growth happen. – Paris: OECD, 2015. – URL: <http://www.oecd.org/inclusive-growth>
10. World Employment and Social Outlook: Trends 2017. – International Labour Office – Geneva: ILO, 2017. – URL: <http://www.ilo.org/global/research/global-reports/weso/2017/lang--en/index.htm>

Цикин А.М.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Стимулирование экономического роста в условиях новых вызовов и ограничений в России должно базироваться на формировании и развитии конкурентоспособности на наднациональном, мезо-, мезо- и микроуровнях экономической системы. При этом конкурентоспособность необходимо оценивать с позиций лучших мировых практик: только при таком подходе возможна разработка стратегий повышения конкурентоспособности на мировом рынке. Кроме того, для организаций анализ конкурентоспособности на наднациональном уровне и участие в международных отношениях создает базу для развития и увеличения рентабельности бизнеса. Международные отношения основываются на взаимовыгодном сотрудничестве нескольких организаций, представляющих разные страны, при совместном производстве товаров, оказании услуг, международном разделении труда и пр. При этом для вовлеченных в международные отношения стран суммарный положительный эффект оказывается

выше, чем при ведении бизнеса исключительно в национальном масштабе, т.е. наблюдается синергетический эффект.

Мировому рынку присуща острая конкурентная борьба между товаропроизводителями из разных стран. В текущий момент наиболее конкурентоспособными на международном уровне предприятиями являются крупные транснациональные компании, которые поддерживают отдельные государства или их интеграционные объединения. Развитые страны прилагают значительные усилия по защите национальных рынков от импортных товаров (посредством политики протекционизма) и форсированному экспорту товаров своих производителей.

Транснациональным корпорациям присущ ряд как позитивных, так и негативных черт. Положительным моментом является стремление к постоянному снижению капитальных и операционных затрат и улучшению качества выпускаемой продукции за счет внедрения наиболее передовых технологий и техники, эффективному использованию трудовых ресурсов. К негативным чертам транснациональных компаний относится стремление монополизировать рынок, оказать влияние на государственную политику в т.ч. за счет коррупционных схем. Особенно ярко негативные моменты проявляются в развивающихся странах, не обладающих значительным экономическим и политическим потенциалом. Таким образом, основная задача международного права и интеграционных объединений в рамках регулирования деятельности транснациональных компаний состоит в минимизации присущих им негативных черт.

Нельзя не отметить, что транснациональные компании через образование стратегических альянсов вносят значительный вклад в инновационное развитие участвующих в альянсе производителей. При формировании стратегических альянсов происходит объединение компаний разных стран, каждая из которых вносит научный и технологический вклад в области сотрудничества, получает выгоды от деятельности альянса и осуществляет его контроль, сохраняет самостоятельность и независимость.

Повышение конкурентоспособности компаний, действующих на мировом рынке, осуществляется за счет непрерывной модернизации используемых технологий, оборудования и материалов на основе сопоставительного анализа собственной технологической базы и лучших образцов конкурентов; широкого использования информационных систем для контроля и управления процессами; ротации управленческих кадров и других [1].

На макроэкономическом уровне основным фактором конкурентоспособности является государственная экономическая политика. В настоящее время конкурентоспособность национальной экономики стала настолько важным показателем уровня развития страны, что государственная экономическая политика все чаще рассматривается как политика развития национальной конкурентоспособности.

В соответствии с направлениями развития конкурентоспособности по М. Портеру комплекс государственных мер по повышению конкурентоспособности включает воздействие правительства на факторные условия, условия спроса, поддерживающие отрасли и стратегию фирм [3]:

1) *факторные условия*

- создание факторов (инфраструктура, научно-технические разработки, квалифицированные трудовые ресурсы и пр.);
- регулирование факторов (бюджетно-налоговая и денежно-кредитная политики, регулирование рынка энергоносителей и естественных монополий, регламентирование процессов заключения коллективных соглашений и др.);

2) *условия спроса*

- регламентирование качества товаров и процессов;
- государственные закупки;
- стимулирование спроса, конкуренции и инновационной деятельности;
- стимулирование раннего или отложенного спроса;
- лизинг и другие формы непрямого кредитования;
- изменение структуры отраслей-потребителей;
- обеспечение полноты и достоверности информации для потребителей;
- внедрение технических стандартов и пр.;

3) *родственные и поддерживающие отрасли*

- формирование территориальных, технологических и территориально-технологических кластеров;
- региональная политика;
- стимулирование развития депрессивных регионов;

- государственная политика в отношении средств массовой информации;
- 4) *структура, стратегия и конкуренция фирм*
- стимулирование международной ориентации организаций и развитие экспорта;
- координация экономических интересов государства и коммерческих организаций;
- развитие конкуренции на внутреннем рынке (антитрестовая политика);
- торговая политика в части достаточной, но не чрезмерной поддержки отечественных товаропроизводителей;
- привлечение иностранных инвестиций.

Реализация макроэкономических факторов конкурентоспособности требует внедрения макроэкономических, информационных, ресурсных и институциональных механизмов. Целью макроэкономических инструментов государственной экономической политики является установление благоприятной для развития производства экономической, в т.ч. конкурентной среды. Информационные механизмы направлены на обеспечение рыночных агентов и органов управления систематизированными сведениями о социально-экономической среде, позволяющими принимать обоснованные управленческие решения в инвестиционной, инновационной и иных сферах деятельности. Ресурсные механизмы связаны с предоставлением агентам рынка воспроизводственных ресурсов для промышленного развития. Институциональные механизмы предполагают создание правовой и организационно-экономической среды, соответствующей задачам промышленной политики.

Формирование конкурентоспособности на мезоуровне экономической системы требует анализа структуры конкуренции в отрасли. Анализ отраслевой конкуренции, прежде всего, направлен на выявление максимального числа факторов, обуславливающих успех или неудачу предприятия на рынке. Сложность анализа состоит в том, что число потенциальных факторов велико, а степень их воздействия не является статичной величиной. Преодоление вышеназванной сложности связано с использованием специальных схем, позволяющих идентифицировать наиболее значимые факторы и количественно оценить интенсивность их воздействия [4].

М. Портер одним из основных элементов структурного анализа видит определение интенсивности конкуренции как результата действия пяти сил: власть покупателей, власть поставщиков, угроза проникновения на рынок новых конкурентов, угроза конкурентной борьбы между сложившимися конкурентами и угроза появления товаров-заменителей. Стратегии для повышения конкурентоспособности на мезоуровне должны предусматривать интенсификацию конкурентной борьбы в соответствии с пятью силами, выделенными М. Портером.

На микроуровне экономических систем целесообразно выделить следующие факторы конкурентоспособности:

- сферы производства товаров и услуг;
- сферы сбыта товаров и услуг;
- инновационного уровня производства;
- организационно-управленческой структуры фирм;
- финансово-экономического положения организаций;
- социальной сферы.

Повышение конкурентоспособности предприятий за счет факторов сферы производства товаров и услуг включает оптимизацию структуры основного производственного и вспомогательного оборудования с учетом программ перспективного развития; повышение точности и достоверности проектной и технологической документации, минимизацию отклонений параметров фактического ведения производственного процесса от плановых значений; систематическую инвентаризацию и работу с поставщиками сырья, основных и вспомогательных материалов и комплектующих.

В сфере сбыта товаров и услуг основная задача состоит в формировании содержательного подхода к внедрению системы маркетинга на предприятии. Одной из наиболее часто встречающихся проблем является экономия на маркетинговых исследованиях и неприменение в отечественном бизнесе широко распространенных в развитых странах подходов (матрицы Ансоффа, Бостонской консалтинговой группы и др.). Кроме этого, серьезным тормозом в повышении конкурентоспособности фирм является непрозрачность, неэкономичность, большое количество посредников в области логистических схем реализации продукции.

В области повышения инновационного (научно-технического) уровня производства следует выделить формирование собственного научно-технического потенциала, в т.ч. персонала, баз данных, способного провести и воплотить в жизнь НИОКР по созданию новых товаров и услуг. Кроме этого, хронической проблемой отечественных предприятий является низкий уровень коммерциализации

разработок и недостаточная работа в области создания групп по совместной научно-технической деятельности между различными организациями. В последнее время особенно очевидным становится то, что стиль управления многих ведущих российских менеджеров обеспечивает лишь краткосрочный положительный результат, не способствующий устойчивым конкурентным позициям на мировом рынке.

Организационно-управленческий потенциал является одним из ключевых факторов конкурентоспособности, который, к сожалению, в российских организациях весьма далек от лучших мировых практик. При этом одной из основных задач менеджеров должен стать обоснованный выбор стратегического направления развития предприятия с учетом возможностей и угроз внешней среды и собственного научно-технического потенциала фирмы. С точки зрения организационно-управленческих структур организаций важнейшим условием конкурентоспособности на мировом рынке является наличие комплексных систем стратегического управления, основанных на достоверной ретроспективной и прогнозной информации, результатах аудита и современных экономических нормативов.

Устойчивое финансово-экономическое положение является необходимым условием для повышения конкурентоспособности организации в инвестиционном, производственном и сбытовом аспектах. Системы расчета и анализа важнейших финансовых коэффициентов, основанные на современных методах исследований [2], безусловно, должны быть внедрены и функционировать в организациях. При этом следует избегать частой проблемы: чрезмерного роста финансовых вложений в ущерб воспроизводству основных производственных фондов предприятия.

Все большее значение в последнее время приобретает обеспечение благоприятной социальной среды, в частности, укомплектованности штата высококвалифицированными сотрудниками, лояльными к менеджменту и мотивированными на улучшение собственных и коллективных производственных показателей. Уменьшение текучести персонала, систематический рост его квалификации, внедрение системы бонусов и социальных гарантий служит не только повышению социальной ответственности бизнеса, но и, в конечном счете, его конкурентоспособности.

В заключение следует отметить, что только сбалансированное повышение конкурентоспособности экономики на всех уровнях и соответствующее стимулирование экономического роста позволит преодолеть текущие проблемы отечественной экономики и обеспечить ее устойчивость и самодостаточность.

Литература

1. Барабанова К.Б. Стратегии ТНК в условиях глобальной экономики // Экономические стратегии. – 2006. – № 4. – С. 128-133.
2. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 496 с.
3. Портер М.Ю. Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
4. Johnson G., Scholes K., Whittington R. Exploring Corporate Strategy. – Pearson Education Ltd: FT Prentice Hall, 2008. – 622 с.

Цхададзе Н.В.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ИЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЗАСТОЙ: ПРТИВОРЕЧИВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Экономика России на современном этапе развития оказалась в сфере влияния двух разнонаправленных тенденций: а) глобального тренда нисходящей стадии долгосрочного экономического цикла, разворачивающего все текущие экономические процессы в сторону качественного обновления мирового хозяйства, и б) внутри российской тенденции к экономическому застою, углублению структурной деградации национального хозяйства. Указанный факт означает выход отечественной экономики на «акселерационный порог», который представляет собой совокупность экономических обстоятельств, ограничивающих перспективы дальнейшего хозяйственного роста вследствие исчерпания возможностей удовлетворения общественных потребностей при достаточном уровне экономического развития и сложившейся структуре потребления. Акселерационный порог влечет глубокий системный экономический кризис, происходящий в пределах нисходящей стадии долгосрочного (кондратьевского) цикла. Его реализация осуществляется, как правило, в формате кризисных «волн» - последовательных или совпадающих по времени экономических потрясений разной силы и длительности, разделенных между собой краткими периодами депрессии или слабого экономического подъема. Каждое из них может быть вызвано особыми причинами и иметь отдельную историю, однако изначально все

эти события протекают в логике, подчиненной решению общих системных проблем, и по этой причине могут рассматриваться как составные части единого системного кризиса, преодоление которого обеспечивает выход общества на качественно новые рубежи экономического развития. Непреодоление «акселерационного порога» закрепляет инерционное развитие экономики, ведущее к экономическому застою.

Первым экономическим потрясением стал кризис 2008-2009 гг., который Россия переживала в контексте мощных кризисных пертурбаций, сотрясавших всю мировую экономику. Однако после слабого экономического оживления Россия погрузилась в 2014 г. в новый кризис, характерный исключительно для отечественной экономики [10,25]. В его основе лежит совокупное действие трех групп деструктивных факторов:

1) геополитические факторы: обострение внешнеполитической напряженности, в первую очередь, вокруг Украины; экономические санкции в отношении России; контрсанкции; блокирование доступа России на мировые рынки капитала; снижение российского суверенного рейтинга до «мусорного» уровня и пр.;

2) внешнеэкономические факторы: негативная конъюнктура сырьевых рынков и, прежде всего, стремительное (более 65%) падение в 2014-2015 гг. нефтяных цен;

3) внутриэкономические факторы: совокупность структурных диспропорций, накопленных в предыдущие годы и нашедших проявление в обветшании основного капитала национальной промышленности, в высокой степени монополизации хозяйственных отношений, в критических дисбалансах между условиями функционирования сфер материального и нематериального производства и пр.[10,22].

Внешние факторы оказывают непосредственное воздействие на российскую экономику, что привело в 2015 г. к снижению ВВП (-3,8%), падению промышленного производства (-3,3%), всплеску инфляции (12,7%), сокращению на 1/3 золотовалютных резервов, двухкратному падению курса рубля, критическому оттоку капитала (150 млрд. долл. в 2014 г.), тяжелому валютному и банковскому кризису. Менее чем за 2 года банковского кризиса потери национальной экономики составили 1,3 трлн. руб. или 1,8% ВВП. Для юридических лиц потери по депозитам и расчетным счетам составили более 200 млрд. руб. (0,9% всех средств на текущих и депозитных счетах предприятий-резидентов в банках) [8].

Экономика России, не являясь автономной, изолированной от окружающего мира, и по этой причине она испытывает от внешней среды различного происхождения и мощности толчки, в своем потенциале несущие риски возникновения кризисных процессов. Однако глубина внешнего проникновения всегда зависит от внутреннего состояния экономической системы, ее способности адекватно реагировать на изменение внешних условий функционирования без нарушения внутрисистемных связей. Когда экзогенное влияние превышает собственные адаптивные способности системы, возникает ситуация устойчивого дисбаланса и напряженности во взаимоотношениях между системой и внешней средой, способная перерасти в системный кризис. Возникновение подобного дисбаланса свидетельствует о неподготовленности системы к работе в условиях быстрой смены ценностных ориентиров, о ее неспособности принять объективные сдвиги и императивы исторического процесса, формируемые во внешней среде.

Глубинные причины текущего кризиса в России кроются не в экзогенном воздействии, а в качественной деградации отечественного хозяйства и, следовательно, ключевой для российской экономики является третья группа факторов. Подтверждением данному обстоятельству служит неуклонное снижение в предкризисные годы и без того невысоких темпов роста, продемонстрированное российской экономикой в отсутствие влияния первой и второй групп факторов, а также при комфортной цене нефти в 110 долл./баррель (январь 2014 г.).[1,12].

Удельный вес России в мировом хозяйстве имеет устойчивую тенденцию к снижению. По некоторым прогнозам, ее доля в глобальном ВВП к исходу нынешнего долгосрочного цикла (2020 г.) составит 2,7%, что почти вдвое меньше показателя начала указанного цикла в 4,9% (1992 г.). [3]. Соответственно будет сокращаться и ее влияние на происходящие в мире экономические и геополитические процессы. Указанный факт свидетельствует об исчерпанности прежней модели хозяйственного роста и необходимости поиска новой парадигмы развития отечественной экономики.

Современные контуры мировой экономической системы определяются взаимодействием трех страновых групп, представленных: 1) развитыми постиндустриальными странами, доминирующими в высокодоходной сфере передовых технологий, а также контролирующими основные потоки инвестиционного капитала; 2) новыми промышленными государствами, импортирующими капитал и технологии и экспортирующими продукцию массового потребления; 3) странами, специализирующимися

на производстве продуктов сырьевого или аграрного секторов, полностью зависящими от потребления их продукции промышленным и постиндустриальным сообществом. [11].

Каждая из указанных групп занимает отдельное место в международном разделении труда и в процессе распределения мировой добавленной стоимости. В рамках циклической динамики указанный процесс можно представить следующим образом. В начале восходящей стадии очередного долгосрочного цикла начинается активизация индустриальной сферы, обусловленная предшествовавшей реорганизацией воспроизводственного механизма [4,110]. Новый этап роста стартует с высокодоходного производства инновационной продукции и ее агрессивного экспорта из государств инноваторов, относящихся к первой группе. Затем экономический рост перемещается в страны-имитаторы, представляющие вторую группу и производящие товар, вместе с новизной постепенно утрачивающий высокую доходность в виде «интеллектуальной ренты». И в последнюю очередь мировой экономической подъем восходящей стадии нового долгосрочного цикла охватывает страны третьей группы, где происходит неустойчивое развитие, базирующееся на увеличении спроса на сырьевую продукцию со стороны экономик, представляющих новую инновационную парадигму [5,119]. В этот период экономика преодолевает пик своего развития и переходит на нисходящую стадию цикла, знаменующую окончательное исчерпание потенциала действующей инновационной парадигмы и постепенное сползание в очередной системный экономический кризис.

На нисходящей стадии 5-го долгосрочного цикла мировая экономика будет находиться примерно до 2018-2020 гг. В этот период, согласно наблюдениям, получившим неоднократное эмпирическое подтверждение, она проходит полосу сложного депрессивного развития, в ходе которой реализуются процессы, закладывающие основы экономического роста следующего, 6-го долгосрочного цикла [2,58].

Россия располагает достаточным научно-исследовательским потенциалом, необходимым для разработки технологий новой инновационной парадигмы. Однако процесс сопряжения научных достижений и производства требует предварительных капитальных затрат, являющихся неотъемлемым элементом инновационного процесса. В условиях антироссийских санкций и блокирования отечественным предприятиям доступа на международные рынки капитала единственным источником кредитования национального инновационного сектора является внутренний кредит. Вместе с тем, сопоставление показателя доходности производственной сферы с величинами кредитных ставок демонстрирует недоступность (по причине дороговизны) внутреннего кредита для большинства отраслей российской промышленности.[7]. Исключение составляют химическая и добывающая отрасли, предприятия которых остаются рентабельными и при нынешних ставках кредита. Однако одностороннее развитие первой отрасли фактически консервирует российскую экономику в рамках устаревших третьего и четвертого технологических укладов, а одностороннее развитие добывающей промышленности закрепляет роль России в международном распределении труда в качестве поставщика сырьевых ресурсов (третья страновая группа).

Наиболее исследованным видом ограничения долгосрочного экономического развития в настоящее время является недостаточный уровень технологической оснащенности, дисфункция технологических процессов в системе, вступающие в противоречие с прогрессивным характером и темпами развития элементов внешней среды. В такой постановке способом преодоления кризиса может стать радикальное обновление технической базы, внедрение новейших научных и технологических разработок, до этого не востребованных хозяйственным механизмом.

Высокая стоимость российского кредита, не имеющая аналогов в кредитной практике экономически развитых стран, базируется на нормативной ставке ЦБ РФ, непосредственно влияющей на величину требований российского кредитного рынка. С учетом данного факта сложно избежать вывода, что нынешняя кредитно-финансовая политика Центрального Банка России, ориентированная на решении достаточно узких экономических задач, создает неприемлемые экономические условия для финансирования развития отечественной промышленности и является одним из основных препятствий качественного (инновационного) преобразования российской экономики. [6]. Указанный тезис наглядно свидетельствует о необходимости неотложной замены моделей экономической политики, инструментов и принципов регулирования отечественной экономики.

Формирующиеся дисбалансы требуют реального осознания масштабов надвигающихся угроз и принятия радикальных решений по преодолению негативных тенденций.

Литература

1.Акиндинова, Н., Кузьминов, Я., Ясин, Е. Российский экономика на повороте. Вопросы экономики, 2014. № 6. С. 9-14.

2. Глазьев, С. Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития (аналитическая версия доклада) // Российский экономический журнал. – 2015. – № 5. – С. 3-62.
3. Инвестиции в нефинансовые активы [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#.
4. Клейнер, Г. Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории. Часть 1 // Вопросы экономики. – 2015. – № 12. – С. 107-123.
5. Клейнер, Г. Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории. Часть 2 // Вопросы экономики. – 2016. – № 1. – С. 117-138.
6. Международные резервы Российской Федерации [Электронный ресурс]. Официальный сайт Центрального Банка РФ. Режим доступа: http://www.cbr.ru/hd_base/?PrtId=mrrf_7d.
7. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2015 г. / Центральный Банк РФ, 2016. С. 5.
8. О величине валового внутреннего продукта (ВВП) Российской Федерации в 2015 году [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/vvp.htm.
9. Профицит, дефицит консолидированного и федерального бюджетов Российской Федерации [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin29g.htm.
10. Цхададзе Н.В. Экономическое развитие России в условиях кризиса 2014-2015 гг. // Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире. - Омск, 2016. - С.21-30.
11. World Economic Outlook Database [Electronic source]. IMF, 2014. Official web-site: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/weoselgr.aspx>.

4.3. ВНУТРЕННИЙ РЫНОК СТРАНЫ, ГЛОБАЛЬНЫЕ МАКРОРЕГИОНЫ - ГРУППИРОВКИ И МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО. ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ В СОВРЕМЕННОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

Азарова Т.В.

К ВОПРОСУ ОБ ОПРАВДАННОСТИ ПООЩРЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Конституция Российской Федерации как основной закон страны в ст. 8 провозглашает гарантию единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств, поддержку конкуренции, свободу экономической деятельности. Сам факт, что поддержка конкуренции получила закрепление в тексте Конституции РФ, во-первых, говорит о том, что наше государство считает поощрение конкуренции своей приоритетной задачей; во-вторых, объясняет высокую степень государственного вмешательства в конкурентные процессы.

Развитие и поощрение конкурентных отношений вот уже более 20 лет является одной из приоритетных задач нашего государства, что влечет за собой переключение на конкурентные «рельсы» практически всех сфер хозяйствования и всех без исключения экономических субъектов, в том числе и регионов Российской Федерации.

Наша страна, будучи федеративным государством, на сегодняшний день, объединяет в себе 85 равноправных субъектов, которые мы рассматриваем в качестве обособленных экономических агентов в силу особенностей построения их бюджетной, налоговой, административной систем. Но подобная самостоятельность субъектов оборачивается для них необходимостью своими силами справляться с вызовами хозяйственной жизни; находить и поддерживать собственные конкурентные преимущества, т. е. формировать собственную конкурентоспособность.

Региональная конкурентоспособность определена в литературе как «способность выдерживать конкуренцию со стороны других регионов в борьбе за население, предприятия, малый бизнес, инвесторов, туристов с целью устойчивого социально-экономического развития территории» [3,28].

Однако насколько обоснованно и возможно допускать борьбу между субъектами федерации в условиях конституционного принципа единства экономического пространства и безусловной заинтересованности в сохранении территориальной целостности нашей страны? Не приводит ли такая борьба к концентрации всех ресурсов в ограниченных зонах экономического роста, приобретающих статус реципиентов второстепенных донорских регионов? Насколько корректно в целом говорить о конкуренции регионов, заведомо обладающих разным экономическим потенциалом в силу объективных причин: географическое расположение, обладание теми или иными природными ресурсами, плотность населения, исторически сложившийся уровень развития производительных сил.

С целью определения конкурентного потенциала субъектов РФ Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) на своем интернет-сайте [6] организовал прямое сравнение регионов в качестве конкурентов по следующим критериям:

- ключевые макроэкономические показатели (ВРП, инвестиции, уровень безработицы);
- география;
- транспортная и энергетическая инфраструктура;
- размер внутреннего рынка;
- рынок труда;
- человеческий капитал.

Из числа выбранных критериев только один, на наш взгляд, является объективным – географический, но уже его достаточно для того, чтобы поставить под сомнение результаты подобного сравнения регионов Российской Федерации между собой.

Наша страна это - площадь 17 млн. кв. км, 3 климатических пояса, 11 часовых зон. Даже столь скудная географическая справка является, на наш взгляд, неоспоримым аргументом в пользу тезиса о том, что сравнивать регионы России по географическому критерию крайне опрометчиво. С точки зрения логики сравнение – операция по установлению тождества отличительных признаков в сравниваемых объектах. Сравнить, а также расценивать в качестве конкурентов, объекты, не имеющие сходных отличительных признаков, невозможно. Подтверждение озвученному тезису мы можем обнаружить в неэкономических сферах, основанные на конкурентных началах, например, в спорте. Спортивные правила ранжируют спортсменов по возрасту, весовым категориям и т. д. То есть мы рассмат-

риваем группы конкурентов (спортсменов), обладающих предположительно равными потенциальными возможностями.

Возвращаясь к анализу региональных конкурентных преимуществ, руководствуясь принципом аналогии, мы можем сделать вывод о том, что сравнение, например, субъектов федерации, расположенных на территориях Крайнего Севера и регионов Черноземья лишено всяческого смысла, поскольку первая группа в силу объективных факторов (природно-климатических) находится в заведомо проигрышном положении.

Процессы региональной конкуренции имеют достаточно конкретные и не всегда положительно оцениваемые последствия. В частности, они существенно сказываются на демографической ситуации в регионах. Такой эффект объясняется природой конкуренции именно как социально-экономического явления, поскольку ограничивать сферу распространения ее последствий только экономической сферой общества по меньшей мере неосмотрительно. Конкуренция может и должна быть представлена как сложное переплетение элементов индивидуалистического соперничества между участниками рынка и их социальной координации [4, 51].

Привлекательность того или иного субъекта по уровню доходов, по уровню жизни, по транспортной обеспеченности, по наличию рабочих мест, по доступности жилья являются причинами миграции, в первую очередь, именно трудоспособного населения в регионы, отличающиеся большей привлекательностью по названным параметрам. В ряде случаев такая миграция носит массовый характер. Только из Ивановской области по статистическим данным за 2015 год 15,6 тысяч ивановцев сменили место жительства на: Московскую область (20%) и Москву (16,7%); Владимирскую область (1,3 тыс. или 8,7%), Санкт-Петербург (771 человек или 4,9%) [1]. Анализируя подобные данные, можно сделать вывод о том, что в рамках региональной специфики в полной мере раскрывается аллокационная [7, 135] функция конкуренции, заключающаяся в эффективном размещении факторов производства в местах, где их применение обеспечивает наибольшую отдачу.

С одной стороны, мы не вправе придавать негативный оттенок такому эффекту конкурентной среды, поскольку он является логичным следствием действия конкурентных процессов: ресурсы группируются там, где их применение наиболее эффективно.

Обращаясь к теоретической стороне рассматриваемого вопроса, следует еще раз обратить внимание на то, что в рамках модели совершенной конкуренции ни один экономический субъект своими действиями не может повлиять на рыночные условия. Логичным продолжением данной идеи является, на наш взгляд, вывод о том, что конкурентные отношения изначально основываются на принципе равенства стартовых возможностей конкурирующих субъектов. Невозможно назвать конкурентами экономических субъектов, хотя и функционирующих на одном товарном рынке, которые по объему производства, развитию производственных мощностей, материально-технической базе или иным параметрам не могут быть сопоставимы друг с другом. Если участники конкурентного отношения потенциально не равны между собой (крупное и малое предприятие, продавец с известной торговой маркой или новый производитель; продавец с традиционным продуктом или продавец новинки), то речь корректнее вести о нишах, занимаемых внутри структурированных сегментов рынка и т. д.

Такая картина, на наш взгляд, свидетельствует о недопустимости рассмотрения регионов Российской Федерации в качестве конкурентов.

Крайне оптимистично, в данной связи, выглядят результаты исследования общественного мнения по результатам социологического опроса, проводившегося в 2007—2013 гг. на территориях Уральского и Приволжского федеральных округов [2, 14]. Авторами статьи (Важенин С.Г., Важенина И.С.) были заданы респондентам следующие вопросы:

- «Как вы оцениваете территориальную конкуренцию?»
- «Как бы вы оценили уровень территориальной конкуренции в экономике России?».

По результат опроса авторами сформулированы вывод о том, что «при сохраняющемся в целом позитивном отношении к территориальной конкуренции результаты опросов свидетельствуют о четкой тенденции к снижению доли ее сторонников (81 % — в 2010 г., 66 % — в 2013 г.). При этом негативное отношение растет среди представителей всех трех групп опрошенных: органов власти (12 % — в 2010 г., 30 % — в 2013 г.), бизнесменов (10 % — в 2010 г., 18 % — в 2013 г.), научных работников (13 и 18 % соответственно). Резкое снижение доли сторонников территориальной конкуренции в период с 2010 по 2013 г. авторы объясняют в том числе кризисным и посткризисным состоянием российской экономики. Однако результаты данного исследования не свидетельствуют об угасании региональной конкуренции. Более того, большое количество научных работ, посвященных данной проблематике, скорее свидетельствует об обратном.

Подводя итоги, необходимо на наш взгляд, еще раз сделать акцент на уникальности и специфичности тех условий российской действительности, в которых протекает хозяйственная жизнь нашей страны. Каждый регион представляет собой уникальный набор качественных и количественных хозяйственных характеристик.

Освещение конкуренции регионов в СМИ ведет к формированию у населения стереотипных шаблонов «благополучных» и «неблагополучных» регионов нашей страны. Тенденция выявления конкурентных преимуществ регионов путем формирования рейтингов [5] субъектов Российской Федерации без учета их потенциальной «несравнимости» влечет за собой целый ряд негативных последствий, выражающихся в конечном итоге в формировании еще большего перекаса между социально-экономическими и демографическими показателями субъектов Российской Федерации. Последствиями таких перекасов, к сожалению, являются отток трудоспособного населения в наиболее финансово благополучные регионы; угасание и исчезновение моно-городов; превращение ряда субъектов в сырьевых доноров; концентрация производственных мощностей в ограниченных зонах.

В связи с изложенным, а также принимая во внимание конкурентный принцип потенциального равенства, корректнее, на наш взгляд, говорить не о конкуренции регионов, а о конкуренции регионов с тождественными конкурентными преимуществами.

Определяя тождественность конкурентных преимуществ как квалифицирующий признак для определения субъектного состава потенциальных конкурентов, мы ограничиваем субъектный состав конкурентного отношения субъектами, которые действительно могут считаться соперниками, поскольку имеют для это равные потенциальные возможности (находятся в одной климатической зоне, в равной степени обеспечены транспортной инфраструктурой, имеют доступ к идентичным природным ресурсам и др.).

Литература

1. Более 15 тысяч ивановцев уехали из Иванова в большие города // URL: <http://www.ivanovonews.ru/news/detail.php?id=722402>, (дата обращения: 05.02.2017).
2. Важенин С.Г., Важенина И.С. Траектория территориальной конкуренции в экономическом пространстве // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 2 (239). С. 12-19.
3. Иманова М.Г., Скопинцева К.А. Территориальная конкуренция: ее роль, направления и задачи // Фундаментальные и прикладные направления модернизации современного общества. Материалы международной научно-практической конференции. Отв. ред.: Н.Н. Понарина, С.С. Чернов. 2015. С. 28-30.
4. Радаев В.В. Атомизированные действия и социальные связи: основы конкуренции в российской розничной торговле // Мир России. 2009. № 2. С. 50-88.
5. Рейтинг российских регионов по качеству жизни – 2015 // URL: http://giarating.ru/regions_rankings/20160225/630011011.html, (дата обращения: 05.02.2017).
6. Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) // URL: <http://ru.investinrussia.com/compare-four-regions>, (дата обращения: 05.02.2017).
7. Экономическая теория: учебник/ под ред. А.Г.Грязновой, Т.В.Чечелевой, М., 2005. 592 с.

Гайсин Р.С.

ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ В ЭВОЛЮЦИИ МИРОВОГО АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

Эволюции мирового агропродовольственного рынка на индустриальной стадии развития характеризуется общими закономерностями развития. Наиболее ярко такие закономерности развития проявляются в странах с развитой рыночной экономикой.

Анализ этих сложившихся общих тенденций позволяет выделить четыре этапа исторической эволюции долгосрочной конъюнктуры. I этап (до 30-х годов XX века) - этап высокой конъюнктуры с низким уровнем насыщения потребностей (этап ненасыщенного рынка, этап рыночного саморегулирования). II этап (с 30-х по 70-е годы XX века) - этап нестабильной конъюнктуры с ненасыщенными потребностями (этап неполного насыщения рынка, этап государственно-рыночного регулирования). III этап (с 80-х годов XX века до начала XXI века) - этап низкой конъюнктуры с насыщенными потребностями (этап полного насыщения рынка, этап рыночного либерализма). IV этап (примерно с 2010 года) - экономический этап растущей конъюнктуры на внешних рынках продовольствия и биотоплива. Четвертый этап только намечился, тенденции противоречивы, его можно рассматривать больше как вероятностный, прогнозный. Вероятность развития намечившихся в этот период тенден-

ций зависит от ряда условий демографического, эколого-энергетического, макроэкономического характера.

В целом рассматриваемые этапы количественно и качественно отличаются друг от друга особенностями долгосрочной рыночной конъюнктуры. На содержательную сторону этапов эволюции агропродовольственного рынка, на их отличия друг от друга оказывают влияние специфические, характерные для агропродовольственного рынка конъюнктурные факторы. Речь идет не о ценовых факторах краткосрочной конъюнктуры, а о неценовых факторах средне- и долгосрочной конъюнктуры. Именно неценовые факторы средне- и долгосрочной конъюнктуры определяют специфические критерии, по которым отличаются друг от друга рассматриваемые этапы³¹. Эти критерии определяют особенности каждого этапа эволюции агропродовольственного рынка Их влияние на конъюнктуру агропродовольственного рынка достаточно четко иллюстрируются графиками [1, с. 45, 52].

Первый критерий, по которому выделяются указанные этапы, - это разная динамика уровня спроса и предложения, разное их соотношение. В соответствии с этим критерием каждый этап имеет особую специфическую характеристику:

Первый этап характеризуется благоприятной повышенной конъюнктурой, при которой наблюдается тенденция к быстрому и опережающему росту спроса по сравнению с предложением. Со временем растущий спрос вызывает ускорение роста и предложения.

Второй этап характеризуется понижающейся, колеблющейся, неустойчивой конъюнктурой агропродовольственного рынка. Рост спроса резко замедляется. Для динамики предложения характерна неустойчивость, периодическое превышение над спросом, усиление среднесрочных циклических колебаний. Характерное явление - периодически повторяющиеся затяжные кризисы относительного перепроизводства на агропродовольственном рынке. Перепроизводство по отношению к спросу, но пока еще недопроизводство по отношению к абсолютным потребностям.

Третий этап - период пониженной, неблагоприятной для сельского хозяйства конъюнктуры. Спрос внутри страны практически не растет, поскольку он достиг уровня абсолютных потребностей. Предложение устойчиво опережает спрос, однако отстающий спрос и низкая конъюнктура обуславливают тенденцию к нестабильности и кризисным колебаниям предложения. Характерное явление - периодически повторяющиеся затяжные кризисы абсолютного по отношению к внутренним потребностям перепроизводства на агропродовольственном рынке. Перепроизводство по отношению и к спросу, и к абсолютным внутренним потребностям.

Четвертый этап - период вновь растущей конъюнктуры за счет появления новых в основном внешних факторов повышения спроса на агропродовольственную продукцию. Тенденция к росту спроса и повышению цен будет, по-видимому, обуславливать и рост предложения на мировом рынке. Во многом это пока только прогнозируемый этап. Указанные новые тенденции в динамике спроса и предложения на мировом агропродовольственном рынке только начали проявляться и вероятность их развития зависит от того, как будут развиваться в перспективе факторы их определяющие.

Второй критерий, который лежит в основе выделения долгосрочных этапов, - разная степень насыщенности потребностей общества в продовольствии.

Насыщенный рынок продовольствия - рынок, на котором спрос и потребление достигли предела насыщаемых (абсолютных) потребностей.

Ненасыщенный рынок продовольствия - рынок, на котором спрос и потребление не достигли предела насыщаемых (абсолютных) потребностей.

На первом этапе агропродовольственный рынок характеризуется низким уровнем насыщения потребностей (уровни спроса, предложения и потребления значительно ниже уровня абсолютных потребностей). Это этап высокой конъюнктуры с низкой степенью насыщения потребностей.

На втором этапе достаточно высокий уровень насыщения потребностей. Но это этап неполного насыщения потребностей, этап нестабильной конъюнктуры с ненасыщенными потребностями.

Третий этап - этап полного насыщения рынка (уровень предложения больше уровней спроса, потребления и абсолютных потребностей). Речь идет о внутреннем рынке данной страны или группы стран.

Четвертый этап - этап неполного насыщения, возрастающего за счет новых факторов внешнего спроса на мировом агропродовольственном рынке.

³¹ В данной статье из-за ограниченности ее объема не анализируются причины и факторы, обусловившие особенности действия законов спроса, предложения, насыщения потребностей, специфику эластичности спроса и предложения. Развернутый анализ этих причин и факторов см. в [1]

Третий критерий, который лежит в основе периодизации больших этапов конъюнктуры агропродовольственного рынка - разная степень эластичности спроса на продовольствие.

Первый этап по данному критерию характеризуется как этап высокоэластичного спроса на продовольствие в условиях низкого уровня насыщения потребностей. Это видно из графика - кривая спроса круто идет вверх в условиях растущих доходов населения при низком уровне насыщения потребностей.

Второй этап - период низкоэластичного спроса на продовольствие. Рост спроса замедляется, несмотря на растущие доходы, кривая спроса, как видно из рисунка, становится более полой. В этом проявляется действие закона насыщения потребностей: падение эластичности спроса на продовольствие по мере насыщения потребностей.

Третий этап - этап неэластичного спроса. Внутривосточный спрос при полном насыщении потребностей не растет даже при быстро растущих доходах населения.

Четвертый этап - этап вновь повышающейся эластичности спроса (по доходам на внешних рынках продовольствия; рост спроса в странах с ненасыщенными потребностями). Внутренний спрос неэластичен, внешний - эластичен и растет в условиях роста мировой экономики и повышения душевых доходов. Спрос растет, наряду с продовольствием, и на сельскохозяйственное сырье для производства биотоплива.

Четвертый критерий - уровень цен и уровень доходности сельскохозяйственного производства.

Первый этап по данному критерию характеризуется как этап повышенных, относительно высоких рыночных цен. Устойчивое получение экономической прибыли на этом этапе обуславливает ее превращение в экономическую (абсолютную) ренту.

Второй и третий этапы характеризуются тенденцией к формированию пониженной неблагоприятной конъюнктуры. Рыночные равновесные цены в такой ситуации зачастую падают ниже уровня цены конкурентного эффективного равновесия. Наблюдается устойчивая тенденция к формированию диспаритета цен между сельским хозяйством и промышленностью.

Четвертый этап - происходит повышение конъюнктуры на мировом рынке продовольствия. Наблюдается устойчивая тенденция к росту спроса на продовольствие со стороны перенаселенных Индии и Китая, по некоторым данным, к 2030 году они будут потреблять 80% всего производимого в мире зерна.

Появился новый фактор роста спроса на сельскохозяйственную продукцию. За последние годы возросли объемы зерновых, переориентированных с употребления в пищу на производство биотоплива. Намечилась тенденция к росту мировых цен на продовольствие. В ряде случаев скачкообразная динамика цен на мировом рынке продовольствия связано с влиянием спекулятивных операций на финансовом рынке.

Пятый критерий - механизм регулирования агропродовольственного сектора экономики, степень либерализации экономики. Перечисленные выше отличия этапов исторической эволюции агропродовольственного рынка определяют их существенное отличие и по механизму регулирования экономики.

Первый этап - этап рыночного саморегулирования аграрной экономики.

Второй этап - этап государственно-рыночного регулирования.

Третий этап - этап рыночного либерализма, который характеризуется определенной активизацией рыночных методов регулирования агропродовольственного рынка.

Четвертый этап - этап заметного оживления некоторых методов государственного регулирования спроса и предложения, активной поддержки экспорта.

Рассмотренные тенденции в эволюции сельскохозяйственных этапов подтверждаются длительной динамикой ценовой конъюнктуры мирового рынка продовольствия [см. 1, с. 52, рис. 7; 2; 3]. Если абстрагироваться от взлета мировых цен на продовольствие в 1914-1915, 1940-1945 годы, вызванного шоковым воздействием на спрос внешних факторов, связанных с мировыми войнами, то довольно четко выделяются четыре периода в целом соответствующие рассмотренным выше этапам. При этом тренд динамики цен в целом характеризует специфическую направленность изменения фактических равновесных цен в каждом из рассмотренных этапов. Так в период до 20-х годов XX века тренд цен имеет явную повышательную тенденцию, что соответствует рассмотренным выше закономерностям развития конъюнктуры агропродовольственного рынка на первом этапе.

Если абстрагироваться от взрывных ценовых шоков, вызванных экзогенными факторами в периоды мировых войн, то тогда выделяются три ценовых шока (1916-1920, 1970-1975, 2006-2011 гг.). Каждый из этих ценовых шоков предшествует новой волне долгосрочной конъюнктуры агропродовольственного рынка.

вольственного рынка (второму, третьему, четвертому этапам). Тенденция (тренд динамики цен) к понижению является характерным для двух длинных волн (сельскохозяйственных этапов) берущих начало в конце 20-х годов и в конце 70-х годов (второй и третий этапы). Это свидетельствует об опережающем росте предложения на этих этапах на мировом рынке по сравнению со спросом. Во время последней четвертой волны, начавшейся в XXI веке ценовой тренд на мировом агропродовольственном рынке ломается и начинает быстро расти вследствие существенного возрастания спроса и ряда других факторов. В начале перехода от одного этапа длинноволновых колебаний к другому происходит нарастание волатильности краткосрочных ценовых колебаний. Однако, в течение всего XX века тренд цен на мировом продовольственном рынке имел четко выраженную направленность к понижению.

Волатильность цен на агропродовольственном рынке характеризуется длинноволновыми колебаниями соотношения индексов спроса и предложения, которые оказывают решающее воздействие на динамику и волатильность цен в долгосрочном и краткосрочном периодах. В начале перехода от одного цикла длинноволновых колебаний к другому происходит нарастание волатильности краткосрочных ценовых колебаний.

Возрастание волатильности цен обусловлено воздействием множества экзогенных и эндогенных факторов. Каждый ценовой шок, возникающий в начале длинноволновых колебаний, вызывается своим специфическим набором факторов. Но во всех трех случаях общим эндогенным фактором, вызывающим возрастание волатильности, является такой фактор, как эффект воздействия на ценовую конъюнктуру «закона Кинга Грегори». Действие этого закона проявляется в том, что по мере повышения степени насыщенности потребностей и понижения эластичности спроса на продовольствие происходит возрастание волатильности, амплитуды колебаний цен, соответственно, и доходов производителей продовольствия. Связано это с тем, что с повышением уровня насыщенности потребностей в продовольствии понижается эластичность спроса по ценам, повышается «гибкость цен» и начинает действовать закон Кинга. Действие этого закона проявляется в том, что даже небольшое изменение объема продаж, связанное с изменением предложения (производства), может вызвать значительное изменение цен.

Общество вырабатывает и активно применяет меры, нейтрализующие действие «закона Кинга». К этим мерам относится применение агротехнологических мер с целью уменьшения колебаний производства сельскохозяйственной продукции по годам. Это сглаживает колебания продаж продукции на агропродовольственном рынке. С другой стороны, активное использование политики «буферных запасов», широкое развитие спекулятивных операций со стороны частного сектора и государства способствуют стабилизации и выравниванию предложения продукции по годам и сезонам на агропродовольственном рынке в соответствии с динамикой спроса и потребления. Эти меры в значительной степени нейтрализуют воздействие на ценовую конъюнктуру «закона Кинга Грегори», смягчают разрастающуюся волатильность цен. В то же время в период последнего мирового финансово-экономического кризиса спекулятивные операции в виде фьючерсных сделок стали давать обратный эффект - вместо смягчения волатильности цен на продовольствие стали способствовать ее возрастанию. То есть меры, противодействующие эффекту «закона Кинга» превратились в меры, способствующие ему. В течение всего XX века тренд цен на мировом продовольственном рынке имел четко выраженную направленность к понижению [1; 2; 3].

Литература

1. Гайсин Р.С., Кирюшин О.И., Ротенко Е.С., Мигунов Р.А. Аграрные циклы: Монография / Р.С. Гайсин, О.И. Кирюшин, Е.С. Ротенко, Р.А. Мигунов. М.: Изд-во РГАУ-МСХА, 2016, 141 с.
2. Статистические данные продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) [Электронный ресурс]. - 2015. - Режим доступа: <http://faostat3.fao.org>, <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/ru/>, <http://www.fao.org/worldfoodsituation/csdb/ru/>, свободный
3. Witzke H. The End of the Agricultural Treadmill: Implications for World Food Security [Electronic resource]. - 2011. - Access mode http://www.biocat.cat/pdf/Presentation_Witzke.pdf, free

Иванова Е.В.

ЗАКОНОМЕРНОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Современное мировое хозяйство неоднородно. Оно включает страны с разным уровнем экономического развития, разными политическими системами, разным ресурсным обеспечением. Однако,

если выделять общую для всех закономерность, она сводится к принципиальным технологическим изменениям, связанным с переходом от индустриального к постиндустриальному способу производства. Формирование последнего означает создание более сложного общества, основанного на знаниях, которые реализуются через технологии. Только в виде технологии знание может прийти до производства, до изменения природы, до совершенствования общества и самого человека. Эти изменения не укладываются в рамки индустриальной экономики и, приобретая глобальный характер, определяют суть процесса технологизации – превращения технологии в базовый ресурс современного мирового хозяйства. Постиндустриальная экономика определяется не столько ее насыщением техническими системами, в том числе глобальными, сколько глобальными искусственными нетехническими системами. Имеется в виду упорядочение системы природной среды, создание искусственных живых систем и др. Они составляют необходимые условия технологизации современной общественной жизни (в экономике, в политических отношениях, в сферах образования, социального обеспечения и др.) и обязательны для народов, становящихся на путь научно-технического развития. При этом, внутренняя логика технологического прогресса безразлична к тому социально-экономическому окружению, в котором этот прогресс реально осуществляется. Внешние факторы такого рода не способны отменить действия внутренних законов, они способны лишь замедлить или ускорить движение в соответствии с ними. С другой стороны, «стандартизация общественной жизни не отвергает возможности разнообразия культур, индивидуального своеобразия личностей, однако она доминирует над ними в том смысле, что допускает только такое их своеобразие, которое, по меньшей мере, не сковывает научно-технический прогресс» [1.С. 299].

Одновременно процесс технологизации может рассматриваться в широком и узком смысле слова. В узком смысле технологизация, означая стандартизацию, противопоставляется творческому началу. В широком смысле – включает это творческое начало и означает рост значимости технологии в качестве условия выживания и развития современной экономической системы.

Именно технологизация обеспечивает устойчивость экономической системы в эпоху перемен. В данном случае реализуется узкотехнологический подход, в соответствии с которым технологизация несет в себе организующее начало, упорядочивающее систему. «В этих условиях технологизация становится эффективным способом снижения рисков за счет предсказуемости, стандартизации, подконтрольности всех процессов безумно сложной системы – человеческого сообщества» [5.С. 435].

Таким образом, технологизация является условием сохранения и развития не только экономической, но всей системы общественной жизни. Она состоит в применении единых правил организации отношений людей, их поведения и деятельности, всего общественного устройства в соответствии с логикой прогресса производительных сил, приводимых в соответствие с потребностями жизнедеятельности человечества. Являясь условием выживания экономической системы, технологизация развивается:

- вширь – путем распространения (диффузии) технологий в разные области человеческой жизни;
- вглубь – путем качественного изменения роли технологии и приобретение ею роли базового экономического ресурса.

Технологизация как эволюционное явление в своей основе означает единство трансформационного и транзитивного аспектов, как двух сторон процесса хозяйствования. Обе формы, трансформационная и транзитивная – имеют противоречивую взаимосвязь: любое транзитивное преобразование имеет определенную степень свободы, объективности, независимости и наоборот, любой спонтанный процесс корректируется целенаправленными действиями, усилиями и манипуляциями. Если траектория технологически детерминированного развития объективно предопределена спонтанным порядком (трансформационность первична, транзитивность вторична), то в состоянии смены технологических укладов на первое место выходит проблема выбора (транзитивность первична, трансформационность вторична). Данное противоречие проявляется в двух принципиально противоположных подходах к описанию динамики научно-технического прогресса: онтологическом (изобретения и нововведения рассматриваются как результаты саморазвития экономической системы) и телеологическом (появление изобретений и нововведений является результатом общественной, рыночной или государственной потребности) [2.С. 46-47.]. Возможность компромисса между эволюционной и телеологической составляющими технологизации обеспечивается пониманием телеологичности не как стремления реализовать идеальный проект, а как поиска лучшего из возможных в конкретных условиях решения.

Развитие России, несмотря на сегодняшнюю относительную изоляцию, не может происходить вне пределов мирового экономического пространства. Проблемы воспроизводства и созидания ее экономического потенциала лежат в плоскости общемировых трансформационных процессов. Они

связаны с происходящей в мире третьей промышленной революцией, которая обеспечивает переход не только от индустриального к постиндустриальному способу производства, но и, в его рамках, – пятому и шестому технологическим укладам. Этот переход сопровождается процессом деиндустриализации: снижением роли традиционных промышленных и возрастанием роли новых производств. К последним принято относить биотехнологии, нанотехнологии, робототехнику, генную инженерию, термоядерную энергетику, создание новых материалов (мембранных, квантовых и т.п.), фотонику, микромеханику, технологии виртуальной реальности, и т.п.

В настоящее время доля отраслей пятого технологического уклада в экономике США составляет порядка 60%, шестого технологического уклада – 5% [8]. В российской экономике наибольший объем (50%) занимает четвертый уклад, в котором ведущую роль играет машиностроение, тяжелая промышленность, энергетика, производство атомной энергии и т.п. Доля пятого технологического уклада – 10%, о вхождении России в шестой технологический уклад, по словам заместителя Председателя Правительства Российской Федерации Д.О. Рогозина, «говорить пока рано» [8].

Как следствие, среди отечественных экономистов все в большей мере приобретает популярность концепция реиндустриализации. Это в значительной степени объясняется популистскими мотивами, так как СССР в свое время выиграл гонку за четвертый технологический уклад, а в создании пятого технологического уклада Россия безнадежно отстала. Реиндустриализация декларируется как возрождение промышленности в пике постиндустриальной экономике или экономике услуг [7]. В качестве примера чаще всего приводят обрабатывающую промышленность США, которая в последние два года обгоняет по темпам роста остальные отрасли страны [12]. Отсюда делается вывод о том, что «нам сейчас нужно догонять США не в переходе к некоему «постиндустриальному» обществу, а в развертывании новой индустриализации» [3]. В связи с этим предполагается решать проблему не просто модернизации экономики, а ее полномасштабной реанимации – восстановления структуры отдельных видов производств [13], эффективного инновационного обновления ее традиционных секторов [9. С. 153].

При этом не принимается во внимание то, что новая индустриализация США носит геополитический характер и связана с процессом «решора» (reshore) – возврата предприятий на территорию Штатов. Кроме того, *новая индустриализация Америки происходит на основе шестого технологического уклада и, безусловно, ориентирована на «интеллектуальное производство»* или, если следовать оригинальному английскому новоязу («brainfacturing») – «производство посредством человеческого интеллекта» [11].

В случае России возникает опасение, что деньги будут потрачены на реанимацию отраслей, которые не имеют больших перспектив развития. В связи с этим утверждение, что «в постиндустриальной экономике не отрицается роль индустриальной базы как таковой, а предлагаются новые условия ее развития и поддержания конкурентоспособности» [4. С. 20], кажется вполне подходящим для оправдания модернизации старых объектов. Вместе с тем, осуществление последней наряду с достаточно спорным теоретическим обоснованием ее необходимости, сопряжено со сложностями практического характера. В частности, возможности кредитования такого рода проектов банками [9] ограничены. Кроме того, модернизация старых отраслей промышленности возможна только в рамках технологий, соответствующих индустриальному способу производства, а эти технологии связаны с машинным производством и определяются логикой «машинного саморазвития» [10].

Современные технологии ставят на первое место человеческие способности, интеллект и ин-формацию, а техника в ее привычном понимании отходит на второй план. Так, разработанный в 2014 г. «Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» в качестве наиболее перспективных областей развития включает следующие приоритетные направления: информационно-коммуникационные технологии; биотехнологии; медицину и здравоохранение; новые материалы и нанотехнологии; рациональное природопользование; транспортные и космические системы; энергоэффективность и энергосбережение. В данном документе по каждому направлению выделены проблемы, угрозы и возможности развития, определены перспективные рынки, продукты и услуги, а также направления научных исследований [6].

Современные технологии все в большей степени очеловечивают мир в том смысле, что не только позволяют реализовывать человеческие интересы, но и в том, что мир все в большей мере цивилизуется и становится подвластным человеку. В результате институциональные и коммерческие факторы все в большей мере оказывают влияние на глубину, характер и скорость технологических изменений. А эти технологические изменения становятся столь принципиальными, что отрицают всякую возможность «встраивания» в индустриальную форму.

Значение современных наукоемких технологий возрастает настолько, что позволяет говорить о глубинной трансформации ресурсной базы современной экономической системы. Эти изменения носят цивилизационный характер и, затрагивая национальную экономику любой страны, предопределяют закономерности развития всего мирового хозяйства.

Литература

1. Антонюк Г.А. Объективная цель человечества и его стандартизация // Восточнославянские страны в эпоху глобализации: выбор путей развития. Материалы международной научной конференции 26-27 ноября, 2003 г. – Гродно, 2003.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. – М.: «Academia», 1999.
3. Бодрунов С.Д., Гринберг Р.С., Сорокин Д.Е. Реиндустриализация российской экономики: инициативы, потенциал, риск. // Экономическое возрождение России – 2013 – № 1(35).
4. Глазычев В.Л. Технология и технологизация // Школа по методологии 19-26 августа 2002 г. – Болгария, 2002 – www.shkp.ru.
5. «Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» – www.garant.ru
6. Калашников М., Кугушев С. Третий проект: точка перехода. – М.: АСТ. 2006.
7. Реиндустриализация России: споры о методе // Деловые Новости, 11 декабря 2014 – <http://delonovosti.ru>.
8. Рогозин Д.О. Шестой технологический уклад как стратегический вектор развития России // Материалы Международного форума технологического развития «Технопром 2013» (14-15 ноября 2013 г) – Новосибирск, 2013 г. – <http://www.forumtechnoprom.com>.
9. Романова О.А.Б Бухвалов Н.Ю. Реиндустриализация как определяющая тенденция экономического развития промышленных территорий // Фундаментальные исследования. Экономические науки – 2014 – № 1-6.
10. Сато С., Кумамото Х. Реинжиниринг окружающей среды. – СПб.: Бизнес-пресса, 2002.
11. Сделано в США – вызов Китаю и новая американская мечта // Торгово-промышленные ведомости, 31 августа 2014 – <http://www.tpp-inform.ru>.
12. Сухарев О.С. Экономическая политика реиндустриализации России: возможности и ограничения // Приоритеты России – 2013 – 24 (213).
13. Толкачев С.А. Государственная политика содействия реиндустриализации экономики США // Торгово-промышленные ведомости, 9 сентября, 2014 – <http://vpk.name> .

Орусова О.В.

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЛМЫКИЯ КАК ГЛАВНЫЕ ВЫЗОВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Эффективная региональная политика невозможна без всестороннего анализа демографических процессов, определяющих воспроизводство основного фактора экономического развития – рабочей силы. Актуальность данного исследования предопределена чрезвычайной важностью и необходимостью получить объективную оценку социально-демографической ситуации в одном из субъектов юга России.

Республика Калмыкия относится к дотационным регионам Российской Федерации, не покрывающим расходы своего бюджета собственными доходами по причине слабой развитости экономики. Это обстоятельство, безусловно, оказывает прямое негативное влияние на социальное развитие и демографический потенциал региона.

Начиная с 1990 года, в республике отмечается ежегодное сокращение численности населения, обусловленное тем, что снижающийся естественный прирост не перекрывает миграционную убыль населения республики. Если в 1990 г. в республике проживало 329 тыс. человек, то в 2017 году уже 277 тыс. человек, т.е. за 26 лет население уменьшилось на 52 тыс. человек [6]. И это несмотря на то, что в последние годы наблюдалось превалирование рождаемости над смертностью, в Калмыкии этот показатель превышает среднероссийский на 4,5 промилле, по уровню рождаемости Калмыкия занимает 25 место в России. Коэффициент рождаемости в 2016 году был выше среднероссийского показателя на 1,4. [3].

Основной причиной убыли населения является миграция населения в крупные города России в связи с отсутствием рабочих мест. По официальным данным Федеральной службы государственной статистики Республики Калмыкия уровень безработицы в регионе составляет 15% от рабочей силы и является одним из самых высоких показателей в стране [6]. Миграционная убыль населения составила 14,3 на 1000 человек населения в 2015 году, и этот показатель постоянно увеличивается (для сравнения: в 1990 году он составлял 3,8).

Коэффициент смертности в республике достаточно низкий и по данному показателю республика находится 10 месте в России. Основными причинами смертности населения республики являются болезни системы кровообращения, новообразования, несчастные случаи, отравления и травмы. Положительным фактом является то, что в регионе наблюдается ежегодное снижение уровня смертности примерно на 0,1-0,9 человек.

По уровню ожидаемой продолжительности жизни Калмыкия занимает 18 место в России, и важно отметить, что за последние 10 лет в республике продолжительность жизни повысилась для мужчин примерно на 4,48 года, а для женщин на 3,38, что является ключевым фактором старения населения сверху. Ежегодно снижается доля трудоспособного населения (60,2% в 2015г. по сравнению с 63,4% в 2010г.) и повышается доля населения старше трудоспособного возраста (18,5% в 2015г. по сравнению с 16,2% в 2010 году). Как и в целом по России, в республике уже в течение многих лет сохраняется превышение численности женщин над количеством мужчин. На начало 2014 года на 1000 мужчин в республике приходилась 1081 женщина (доля мужчин в регионе - 48%)[3].

Однако, показатель брачности в республике ниже среднероссийского на 1,4, и с 2011 года прослеживается тенденция к сокращению браков. Соотношение браков и разводов представляет негативную динамику в течение последних лет, и составляет на данный момент 643 развода на 1000 браков, тогда как в 2010 году это значение составляло лишь 475. Текущая ситуация в регионе хуже, чем в среднем по России [6].

Доля сельского населения (55,1%) в республике также существенно отличается от среднероссийского уровня, где сельское население составляет лишь четверть. Но статистика также свидетельствует о том, что доля городского населения в республике ежегодно увеличивается, а доля сельского населения сокращается (население в 2010 году: городское – 44,1%, сельское – 55,9%).

По состоянию на 1 января 2017 года, численность населения республики по данным Росстата составляет 277775 человек, республика очень слабо заселена (плотность населения - лишь 3,8 чел./км². В то время, как в целом по России, появились положительные тенденции в динамике численности населения, в Калмыкии уже на протяжении многих лет наблюдается устойчивое сокращение численности населения (с 2010 года численность снизилась примерно на 11 тыс. человек) [6].

Миграция является одним из существенных факторов изменения численности и территориального размещения населения. Отрицательное сальдо миграции - одна из основных причин сокращения численности населения республики в последние годы.

Как известно, рост и сокращение численности населения имеют два основных фактора: естественный и миграционный прирост или убыль населения. Сокращение населения в республике происходит преимущественно за счет устойчивой миграционной убыли, которую не покрывает естественный прирост. Так, только за 2016 год из чистой отток населения из республики составил 855 человек [6].

По показателю миграционного прироста Калмыкия имеет один из самых низких показателей в России - -122 мигранта на 10 тыс. человек (уступает лишь ЯНАО, Еврейской АО, Магаданской и Мурманской областям). Однако в 2014 году наблюдались небольшие тенденции роста, и по сравнению с предыдущим годом показатель миграционного прироста повысился на 16 человек на 10 тыс. человек [2].

Основу миграционного оттока составляет межрегиональная миграция: 52% выбывших в 2015 году мигрировало в другие регионы РФ. Наибольшей миграционной активностью обладает городское население (74% из числа выбывших в другие регионы). Устойчивое сокращение численности населения – важнейшего экономического ресурса - существенно сужает возможности и перспективы результативного развития региона.

Основными причинами смены места жительства населения являются: причины личного характера (62,6% из числа выбывающих за пределы республики и 38,9% из числа прибывших из-за пределов Калмыкии в возрасте 14 лет и старше отмечают данную причину), возврат к прежнему месту жительства (9,4% и 36,3% соответственно), в связи с работой (11,3% и 14,5% соответственно), в связи с учебой (9,4% и 3,2% соответственно) [1].

В 2012 году проводилось социологическое исследование миграционных установок населения Калмыкии среди жителей до 30 лет. Опрос показал, что лишь около 18% респондентов не желают уезжать из республики; почти треть планирует покинуть республику, а затем вернуться; 22% жителей предпочитает покинуть республику навсегда; и 24,2% - задумывается о выезде за пределы России. Прежде всего, такие результаты обусловлены крайне низким уровнем социально-экономического развития республики, желанием молодежи реализовать свой потенциал, улучшить свое материальное

положение и устроиться на высокооплачиваемую работу [8]. Именно отрицательный коэффициент миграционного прироста свидетельствует о низком уровне жизни людей и слабо развитой социальной сфере.

Ситуация с уровнем жизни населения действительно является катастрофической и становятся ясны причины активной эмиграции населения. Несмотря на то, что среднедушевые доходы, потребительские расходы, среднемесячная номинальная зарплата и пенсии ежегодно демонстрируют тенденции роста, они продолжают оставаться на крайне низком уровне. В 2013 году Калмыкия заняла по данным показателям 79-83 позиции среди всех регионов. К примеру, среднемесячная зарплата составляет лишь 17471 рублей в месяц - это на 41% ниже среднероссийского показателя. Особенно настораживает неестественно высокая доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума – 35,4%. [5]

Ситуация с занятостью населения также крайне проблематична. Уровень занятости в регионе – 57,6%, население работает преимущественно в сельском хозяйстве, сфере образования, занимается оптовой и розничной торговлей и ремонтом. Общий уровень безработицы в регионе – один из самых высоких в России (80 место) и на начало 2014 года он более чем в 2 раза превышает среднероссийский уровень. Главными факторами повышения безработицы в регионе являются низкий размер предлагаемой заработной платы и непривлекательность трудовой деятельности в сфере сельского хозяйства. Однако, официальная безработица все же ежегодно снижается, и за последние 10 лет она сократилась на 5,5 процентных пункта (в 2005г. – 18; в 2010 г. - 14,8; в 2013 – 12,5) [7].

В сфере образования уровень развития региона все еще остается довольно низким. Несмотря на высокую распространенность высшего образования среди населения и совершенствование учебного процесса в образовательных учреждениях, условия в республике все еще недостаточны для полной реализации потенциала молодежи. На данный момент в республике действует один государственный вуз (Калмыцкий государственный университет) и 6 ССУЗов. Именно поэтому большая часть выпускников предпочитает обучаться в других регионах. Кроме того, пессимистична ситуация с количеством дошкольных образовательных учреждений. Особенно на фоне нынешнего повышения рождаемости в регионе, стоит острая необходимость увеличения количества детсадов.

Состояние жилищных условий и уровень здравоохранения наиболее приемлемы для достойной жизни населения. Что касается первого, наиболее значимым являлось стремительное сокращение удельного веса ветхого и аварийного жилья в течение последних лет: с 2,3% в 2011 г. снизился до 0,9% в 2013г. Также стоит отметить достаточно небольшую численность населения на 1 врача, по которой Калмыкия занимает 20 место в России. Данные положительные тенденции явились результатом мероприятий в рамках проведения приоритетных национальных проектов и целевых программ в сфере ЖКХ и здравоохранения, на которые выделялись наибольшие финансовые средства [5].

Конечно, Республика Калмыкия, являясь регионом-реципиентом, очень ограничена в финансовом обеспечении проводимой региональной политики, что значительно сужает возможности эффективных преобразований в социальной сфере. Несомненно, огромное влияние окажет развитие экономики, сельского хозяйства, туризма в регионе, создание дополнительных рабочих мест, развитие мелкого и среднего бизнеса, чему необходимо уделить особое внимание местным властям.

Таким образом, в результате проведенного исследования демографической ситуации в Республике Калмыкия были получены преимущественно негативные результаты, в большей степени связанные с крайне низким уровнем жизни населения и развития социальной сферы. Как следствие, это дает почву для интенсивной эмиграции населения в регионы с более достойными условиями для жизнедеятельности. Негативный характер демографических процессов в регионе определяется в первую очередь миграционным оттоком, масштабы которого напрямую зависят от итогов реализации необходимых социально-экономических мер. Более того, эмиграция трудоспособного населения снижает трудовой потенциал республики.

В республике сложилась неблагоприятная социально-экономическая ситуация, влияющая на структуру демографии и миграции населения. Высокая степень безработицы среди населения, снижение его численности по причинам внутренней миграции жителей Калмыкия в другие регионы в поисках работы - эти тенденции по-прежнему остаются основными в динамике миграционных процессов на территории республики.

На сегодняшний день остро необходимо принятие мер по развитию экономики региона, поддержке малого и среднего бизнеса, а также формированию социальной политики, направленной на улучшение общего благосостояния граждан и повышения привлекательности региона с целью сокращения миграционного оттока. Именно эффективная региональная политика позволит сократить

огромный разрыв республики от более развитых регионов России, а также создаст необходимые условия для оптимизации демографической ситуации в регионе.

Литература

1. Бадмаева Н.В. Влияние миграционных процессов на социальную структуру региона (на примере Республики Калмыкия) // Развитие региона как социальной системы: социально-экономические индикаторы и показатели. Монография под общ. ред. О.В. Байдаловой, Волгоград, 2014 г. - С. 168-183.
2. Демографический ежегодник Регионы России-2015 // Федеральная служба государственной статистики РФ URL:[http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_15p/Main.htm] (дата обращения: 08.02.2017).
3. Маркеева Б.Э. Социально-демографическая диагностика Республики Калмыкия // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/04/7867> (дата обращения: 08.02.2017).
4. Намруева Л. В. Миграционные установки молодежи Калмыкии // Вестник Калмыцкого университета. – 2013. – №. 2 (18).
5. Официальный сайт Министерства социального развития, труда и занятости Республики Калмыкия. URL: <http://zan.kalmregion.ru/tsentry-zanyatosti-respubliki-kalmykiya/> (дата обращения: 08.02.2017).
6. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистике по Республике Калмыкия URL: <http://statrk.gks.ru>. (дата обращения 08.02.2017).
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2001-2016.// Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156] (дата обращения 08.02.2017).
8. Чурюмова Д. М. Основные тенденции в демографическом процессе населения Республики Калмыкия // Вестник Калмыцкого института гуманитарных исследований РАН – 2013. – С. 124.

*Толкачев С.А., Тепляков А.Ю.*³²

ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ И СМЕНА РЕЖИМОВ СИСТЕМЫ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Тренд на глобализацию международных хозяйственных связей, возобладавший в мировой экономике в последние десятилетия XX века, по всей видимости, себя исчерпал. Об этом свидетельствуют тенденции по локализации производств, развернувшиеся в индустриально развитых странах мира после 2008-2009 гг. [1 и 2]. В связи с этим научно-практический интерес представляют причины происходящих глобальных изменений.

В экономической науке с 1920-х гг. разрабатывается концепция долгосрочного технико-экономического развития, опирающаяся на открытые Н.Д. Кондратьевым «длинные волны». Развивающие данную концепцию современные теории (теория технико-экономических парадигм [3]; теория технологических укладов [4]; теория принципов и этапов производства [5]; теория эволюционных циклов мировой системы [6] и др.) стали особенно актуальны в свете мирового экономического кризиса 2008-2009 гг., поскольку «претендуют» на обоснование сущности долгосрочной экономической динамики в целом и периода текущей глобальной экономической «турбулентности», в частности.

Признавая высокий объяснительный и прогностический потенциал упомянутых теорий, вместе с тем, хочется обратить внимание на научную проблему, которой их авторы, по нашему мнению, уделяют недостаточно внимания. Речь идет о критериях отбора «революционных» технологий, которые кладутся в основание той или иной «длинной волны». Так, первый «большой цикл» (с последней трети XVIII века), как правило, отождествляется с радикальными производственными изменениями, основанными на внедрении и распространении машин, прежде всего, в текстильной промышленности; второй (со второй трети XIX века) – преимущественно с преобразованием транспортного комплекса на базе внедрения и распространения парового двигателя; третий (с последней трети XIX века) – снова с промышленным «переформатированием» экономики (электротехническая, химическая, сталелитейная отрасли); четвертый (со второй трети XX века) – опять с преобразованием преимущественно транспортного комплекса (автомобиле-, тракторо-, самолетостроение, космическая отрасль); пятый (с последней трети XX века) – с бурным развитием информационно-коммуникационных технологий.

Таким образом, фундаментальной причиной очередной «длинной волны» становятся поочередно то производственные, то транспортные, то информационно-коммуникационные технологии, кото-

³² Выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект № 15-02-00354 «Промышленная политика в условиях реиндустриализации и становления шестого технологического уклада»

рым, несмотря на их различное «качество», приписывается сравнительно одинаковое влияние на примерно полувековую экономическую динамику.

Вместе с тем, если обратиться к секторальным оценкам, то мы столкнемся с терминологией трех промышленных революций [7], трех транспортных революций [8], пяти информационных революций [9] и т.д. В связи с этим возникает вопрос о соотношении данных секторальных технологических революций с «большими циклами».

Для развития капиталистической системы, функционирование которой характеризуют данные циклы, ключевое значение имеет предельная эффективность капитала. В процессе углубления разделения труда, создания новых рынков сбыта и реализации возможностей капиталистической экспансии на базе «революционной» технологии («пучка» технологий) данный показатель довольно долго удается поддерживать на инвестиционно-привлекательном для предпринимателей уровне. Сначала данная технология «осваивает» пространство национальной экономики, затем за счет активизации международной торговли происходит экспансия на внешних рынках, наконец, по мере насыщения зарубежных рынков назревает необходимость в переносе производственных единиц за пределы национальной экономики. Тем самым достигается предел международного разделения труда в рамках господствующего «пучка» технологий.

Предлагаемая нами научная гипотеза состоит в том, что процессы развития и смены технологических укладов четко корреспондируют с длительными циклами протекционизма, фритредерства и империализма в мировой торговле. При этом прослеживается соответствие между вышеприведенным характером технологического уклада и режимом внешнеэкономической политики.

На первом этапе (в процессе освоения «революционными» технологиями национального рынка) страны-технологические лидеры заинтересованы в протекционистской внешнеэкономической политике. Протекционизм здесь нужно понимать в широком смысле, как предполагающий не только таможенную защиту нарождающихся высокотехнологичных отечественных отраслей, но и концентрацию научно-инженерной базы на национальной территории. Следующий этап (торговая экспансия на внешних рынках) «требует» проведения политики фритредерства, позволяющей расширить рынки сбыта. Наконец, заключительный этап (активный экспорт капитала), очевидно, предполагает заинтересованность стран-экспортеров в либерализации международного движения капитала. Тем самым достигается предел международного разделения труда в рамках господствующего «пучка» технологий.

Первый этап - протекционизм во внешнеэкономической деятельности - связан преимущественно с интенсивным развитием производственных технологий. Второй этап – фритредерство - сопровождается активным развитием средств транспорта, поскольку это позволяет повысить эффективность международной торговли. Наконец, третий этап - империализм (экспорта капитала) - «требует» более развитых средств обработки и передачи информации для более эффективного удаленного управления предприятиями. Выявление данной логики долгосрочной экономической динамики позволяет дать уточненную и скорректированную классификацию технологических укладов, определяющих внешнеэкономическую политику [10] стран-технологических лидеров:

- последняя треть XVIII – начало XIX вв. (здесь и далее указанный период соответствует хронологическому «пику» экспансии технологического уклада): **производственный уклад** (производственные машины на базе водяного и парового двигателей) – **протекционизм**;

- вторая треть XIX века: **транспортный уклад** (железнодорожное строительство, пароходостроение) – **фритредерство** (1849 г. – отмена Навигационного акта в Великобритании; 1830-1860-е гг. – смягчение протекционистской политики в США, 1860 г. – англо-французский торговый договор, 1853-1868 гг. – «открытие» Японии);

- последняя треть XIX – начало XX вв.: **информационно-коммуникационный уклад** (телеграф, телефон, радио) – **империализм** (1871-1914 гг. – мир между крупнейшими европейскими державами; экспорт Великобританией, Францией, Нидерландами избыточного капитала);

- первая половина XX века: **производственный уклад** (электротехническая, нефтехимическая, металлургическая промышленность) – **протекционизм** (конец 1870-х гг. – начало протекционистской политики в Германии, 1915 г. – отказ Великобритании от принципов фритредерства, начало 1930-х гг. – пик протекционизма в США);

- вторая треть XX века: **транспортный уклад** (автомобиле-, самолето-, тракторостроение, космическая отрасль) – **фритредерство** (1947 г. – заключение Генерального соглашения по тарифам и торговле, способствовавшее снижению тарифных барьеров, количественных ограничений и экспортных субсидий);

- последняя треть XX – начало XXI вв.: **информационно-коммуникационный уклад** (компьютеры, мобильные устройства связи, Internet) – **империализм** («бегство заводов» из индустриально развитых стран преимущественно в Восточную и Юго-Восточную Азию, Латинскую Америку);
- первая половина XXI века: **производственный уклад** (робототехника, 3D-технологии, NBIC-технологии, промышленный Internet) – **протекционизм** (политика решоринга в развитых странах);

Интересно отметить, что второй «транспортный» уклад, «пик» экспансии которого пришелся на вторую треть XIX века, является технологическим «продолжением» производственного уклада, сформированного благодаря так называемой первой промышленной революции (эпохе машин и пара). Третий «информационный» уклад, бурно развивающийся в последней трети XIX – начале XX века, с одной стороны, послужил «пробным шаром» второй промышленной революции (электрифицировавшей все отрасли экономики), а с другой – способствовал продлению «жизненного цикла» технологий первой промышленной революции, благодаря повышению эффективности удаленного управления предприятиями, созданными за границей за счет экспорта избыточного капитала странами-технологическими лидерами XIX века. Аналогичную роль сыграл информационный уклад последней трети XX – начала XXI вв., оказавшийся на «стыке» эпох, связанных соответственно со второй и третьей промышленными революциями.

Разработанная авторами классификация технологических укладов позволяет объяснить не только ретроспективную динамику мировой системы хозяйственных связей, но и текущую глобальную экономическую ситуацию. Для последней свойственно начало экспансии нового производственного уклада, основанного на робототехнике, а также технологиях 3D-печати, NBIC и промышленного Интернета. Этим обстоятельством объясняется стремление индустриально развитых стран мира обеспечить на национальной территории критическую концентрацию научно-инженерной базы, защиту нарождающихся высокотехнологичных отечественных отраслей и собственное лидерство на полувековом горизонте.

Литература

1. Кондратьев В. Политика локализации производства как инструмент модернизации // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2017. – Т.1 – С.67-77.
2. Толкачев С.А., Тепляков А.Ю. Региональная промышленная политика и решоринг в США // США и Канада: экономика, политика, культура. - 2016. - №10 (562). - С.56-72.
3. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / Перевод Ф.В. Маевского; под ред. М.Л. Григораша, О.М. Фроловой. – М.: Дело, 2013. – 232 с.
4. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010. – 256 с.
5. Гринин Л.Е., Гринин А.Л. Кибернетическая революция и шестой технологический уклад // Кондратьевские волны: наследие и современность: ежегодник / отв. ред. Л. Е. Гринин, А.В. Коротяев В.М. Бондаренко. – Волгоград: Учитель, 2015. – С.83-106.
6. Пантин В.И., Айвазов А.Э. Циклы Кондратьева и эволюционные циклы мировой системы: обоснование и прогностический потенциал // Кондратьевские волны: аспекты и перспективы: ежегодник / Отв. ред. А.А. Акаев, Р.С. Гринберг и др. – Волгоград: Учитель, 2012. – С.136-155.
7. Рифкин Дж. Третья промышленная революция: Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / Пер. с англ. – М.: Альпина нон-фикшн, 2014. – 410 с.
8. Третья транспортная революция. Прогнозы компании Luft на следующие десять лет и далее / JSON.TV. – 30.09.2016. - http://json.tv/tech_trend_find/tretya-transportnaya-revolyuetsiya-20160930123933.
9. Роль информации в развитии общества // Гафнер В.В. Информационная безопасность: учеб. пособие. – Ростов на Дону: Феникс, 2010. - <http://информационная-безопасность.гафнер.рф/chitat-posobie/glava-1/1-3-rol-informacii-v-razviii-obshchestva/>.
10. Барлет Б. Об истории торговли / INLIBERTY: Устройство свободы. - <http://www.inliberty.ru/library/235-ob-istorii-torgovli>.

Шалаева З.И.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ – НЕОБХОДИМАЯ БАЗА СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ПОСТСОВЕТСКИХ СТРАН

Трансформационный период, осуществляемый в бывших социалистических странах, с особой остротой поставил вопрос о роли и месте государства в социально-экономических преобразованиях и о взаимодействии государства и рынка как составных частей общеэкономического механизма. Отход от всеобщего огосударствления экономики, уменьшение уровня государственного влияния на дея-

тельность хозяйствующих субъектов не должны вести к самоустранению государства от участия государства в экономических процессах.

Необходимость участия государства в рыночных преобразованиях диктуется несколькими объективными причинами.

Во-первых, в переходной экономике по различным причинам в течение длительного времени сохраняется значительная доля предприятий государственного сектора экономики;

во-вторых, государство, устранившись от прямого воздействия на деятельность хозяйствующих субъектов, должно сохранить за собой основную регулирующую функцию в национальной экономике, а именно, право установления «правил игры», обязательных для всех субъектов рынка.

Кроме того, у государства в переходной период возникают совершенно новые функции в экономике, такие как:

- содействие формированию инфраструктуры рынка;
- осуществление государственного контроля над макроэкономическими процессами и установление макроэкономических пропорций в национальной экономике;
- проведение новой структурной политики;
- обеспечение экономической безопасности страны и общества;
- выработка, специфических для переходного периода, методов воздействия на деятельность субъектов рынка в целях достижения наибольшей экономической эффективности на уровне всей национальной экономики.

Недостаточное и неполное осуществление государством своих новых функций приводит и к вакууму власти со всеми вытекающими из этого негативными последствиями для большинства населения и национальной экономики в целом, как это произошло практически во всех постсоветских странах на начальном этапе переходной экономики.

Российский опыт перехода к рыночной экономике 90-х годов и некоторых других постсоветских стран, уже свидетельствует об ошибочности тех экономистов, политических и государственных деятелей, которые, приступая к реформированию экономики страны, исходили из убеждения в том, что рынок сам по себе способен решать возникающие перед обществом социально-экономические проблемы и что основным направлением повышения эффективности национальной экономики является снижение уровня влияния государства на экономику. При этом ими был проигнорирован полезный опыт «новых индустриальных» государств Юго-Восточной Азии, достигших благодаря активному участию государства в хозяйственной деятельности, впечатляющих результатов в социально-экономическом развитии.

В условиях перехода от директивно-централизованной системы к рыночной системе хозяйствования необходимость взаимодействия государства и предпринимательского сектора экономики еще больше усиливается, что диктуется целым рядом причин, которые в той или иной степени присущи национальным хозяйствам практически всех стран, стремящихся осуществить подобный переход. Таковыми причинами, на наш взгляд, являются:

- неспособность государственных органов власти эффективно управлять экономикой, по причине отсутствия опыта решения социально-экономических проблем в условиях переходной экономики. В то время когда экономическая власть переходит к негосударственным структурам, единственно возможным способом разрешения возникающих социально-экономических проблем, становится налаживание конструктивного диалога и сотрудничества государственных органов с хозяйствующими субъектами в целях позитивного использования их экономического потенциала в интересах всего общества и создания эффективной национальной экономики;

- нерешенность ряда проблем, сдерживающих становление и развитие частного предпринимательства, к числу которых следует отнести: несовершенство законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность; неразвитость рынков; отсутствие полноценной инфраструктуры рынка; недостатки в налоговой политике; низкий покупательский спрос подавляющего большинства населения; недостаточное государственное участие в переподготовке или переквалификации кадров-специалистов в соответствии с новыми требованиями, предъявляемыми рынком.

Понятно, что не во всех странах имеют одинаковое проявление вышеперечисленные проблемы, и разрешаются они по-разному и в разные промежутки времени в зависимости от конкретной социально-экономической и политической ситуации в определенной стране.

В переходный период государство должно усилить свои регулирующие функции в таких традиционных сферах общественной жизни, как управление, национальная оборона, социальная сфера, военно-промышленный, агропромышленный и инфраструктурный комплексы.

В целом, переход к многоукладной экономике, т.е. к сосуществованию различных способов хозяйствования, последовательно должен пройти путь от государственной экономики через процессы разгосударствления и приватизацию к формированию цивилизованного рынка. Именно в этом процессе государству принадлежит особая роль, поскольку на практике не существуют никакие другие силы и механизмы, которые реально могли бы осуществить подобную трансформацию без значительных издержек для большинства населения. Причем, государственное влияние на хозяйственную деятельность, только тогда станет эффективной, когда ее социальной опорой станет подавляющее большинство членов общества, что в условиях трансформации экономики является нелегкой задачей. Данная сфера деятельности государства затрагивает экономические интересы всех социальных групп общества, предпринимателей, государственных чиновников, наемных работников, безработных и др., у каждой из которых свои собственные экономические интересы, которые иногда резко противоположны общегосударственным интересам. В этих условиях у государства возникает проблема выбора между эффективным функционированием и справедливостью, и органы государственной власти вынуждены находить пути достижения баланса между различными аспектами справедливости, что, заметим, не всегда будет способствовать экономически эффективному распределению ресурсов и доходов в стране.

Трансформационный период объективно сопровождается чрезмерным увеличением дифференциации доходов населения. Причем, в начальной стадии переходного периода данный процесс осуществляется в условиях экономического спада и роста темпов инфляции, которые значительно обостряют проблему неравенства, вызывая серьезное снижение жизненного уровня подавляющей части населения. В этой ситуации, в целях недопущения обнищания малоимущих слоев населения и сглаживания остроты социально-экономических противоречий в обществе, государство обязано более активно участвовать в перераспределении доходов, используя при этом всевозможные механизмы государственного воздействия на хозяйствующие субъекты.

В целом, современная модель развития постсоветских стран, характеризуется определенными негативными элементами:

1) спадом производства в реальном секторе экономики, вызванного изношенностью производственного оборудования и отсталой инфраструктурой;

3) сокращением рабочих мест в производственной сфере, высоким уровнем безработицы, в особенности, скрытой;

4) низким платежеспособным спросом населения;

5) сверхвысоким банковским процентом, который оказывает угнетающее воздействие на реальный сектор экономики;

6) низким уровнем заработной платы высококвалифицированных специалистов, занятых в бюджетных учреждениях и на государственных предприятиях по сравнению с доходами в коммерческих предприятиях, что приводит к их оттоку в торгово-посредническую сферу;

7) несовершенством системы налогообложения, которая носит исключительно фискальный характер и не стимулирует предпринимателей на расширение производства и др.

В свете вышесказанного, считаем, целесообразным использование в практике развития постсоветских стран модели социальной смешанной экономики с преобладанием государственного регулирования экономики, базовым элементом которого является система государственного стратегического планирования. При этом в системе стратегического планирования государственные органы управления должны оптимально сочетать индикативное (рекомендательное) планирование с элементами директивного планирования (для государственного сектора экономики), которые позволяют мобилизовать все имеющиеся в стране ресурсы для выполнения стратегических целей и задач развития.

В системе государственного регулирования национальной экономики преимущественно должны применяться экономические инструменты прямого и косвенного регулирования:

а) прямые инструменты могут включать многообразные формы безвозмездного и возмездного финансирования государством отраслей, регионов, отдельных предприятий в зависимости от их размера или форм собственности (субсидии, дотации, пособия, доплаты из бюджетных и внебюджетных источников различных уровней);

б) к косвенным инструментам регулирования можно отнести использование мер кредитно-денежной, налогово-бюджетной, инвестиционной, внешнеэкономической, амортизационной политики и др.

Процесс разработки государственных индикативных планов развития следует начинать «снизу», от субъектов хозяйствования, с учетом их реального ресурсного потенциала, исходя из кон-

трольных, ориентирующих показателей, государственных заказов, предоставляемых государственными органами власти.

Индикативные планы и программы развития могут содержать:

▶ основные цели и направления социально-экономического развития страны на предстоящий период;

▶ индикативные объемные показатели развития по базовым отраслям экономики;

▶ ориентиры развития внешнеэкономических связей;

▶ перечень целевых программ и инвестиционных проектов, подлежащих выполнению в текущем периоде, с указанием сумм финансирования и ожидаемых результатов их выполнения.

В целях успешной реализации целей и задач, содержащихся в плановых и программных документах, следует активно использовать систему государственных заказов и закупок, которые должны размещаться на конкурсной основе среди предприятий разных форм собственности.

Важно подчеркнуть, что в современных трансформационных условиях основная суть государственного индикативного планирования должна заключаться не в разработке и доведении до хозяйствующих субъектов многочисленных объемных показателей (индикаторов), а в определении государственными органами власти научно-обоснованных целей и задач будущего развития.

Особым способом разработки и реализации индикативных планов и программ развития является использование механизмов координации и взаимодействия интересов государства, регионов и хозяйствующих субъектов. Значение данного механизма планового взаимодействия очевидно, поскольку одной из важнейших функций общенациональных планов и программ развития является достижение определенного баланса экономических интересов различных слоев общества, государства, ее регионов и отдельных предприятий.

Индикативный план – это интегральный результат целенаправленной деятельности государства и хозяйствующих субъектов по определению перспектив социально-экономического развития, что в условиях становления рынка является следствием взаимосвязей стихийного развития и сознательного целеполагания, определение системы мероприятий, способствующих эффективному развитию на всех уровнях национальной экономики.

В этом случае появится возможность сформировать эффективную модель социально-экономического развития страны, отвечающая национальным интересам общества, и государственная стратегия развития получит активную поддержку со стороны широких общественных слоев населения.

Литература

1. Стратегическое управление: монография/под ред. В.П. Орешина. – М.: МАТИ, 2010.
2. Шалашаа З.И. Государственное стратегическое планирование – основа мобилизационного проекта экономического развития Республики Абхазия// Вестник Академии наук Абхазии. – Сухум, 2015, № 5. – СС. 101-107.
3. Шалашаа З.И. Индикативное планирование в условиях Республики Абхазия/Научное издание. Сухум: Изд-во АГУ, 2006.
4. Швырков Ю.М. Государственное индикативное планирование: история, теория, современная практика (российский и зарубежный опыт). – М., 2007.

5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОТЧУЖДЕНИЕ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ XXI ВЕКА

5.1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОТЧУЖДЕНИЯ

Стомпелева Е.С.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ОБЩЕСТВЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ

В условиях глобализации мировой экономики реализация национальных экономических интересов приобретает особое значение. Успех реализации общественных экономических интересов становится зависимым не столько от внутренних социально-экономических и политических факторов, сколько от учета внешних условий их реализации – социально-экономических процессов глобализации мировой экономики.

Процессы глобализации могут оказывать противоречивое влияние на национальную экономику и реализацию её общественных интересов. С одной стороны, могут создавать положительные эффекты для реализации экономических потребностей населения от включенности экономики страны в мировые экономические процессы за счет близости и возможности доступа к мировым рынкам дешевого сырья, интеллектуальным и информационным центрам, финансовым биржам и ёмким рынкам сбыта. С другой стороны, процессы глобализации порождают необходимость усиления защиты экономической безопасности страны и её интересов от внешних воздействий, а также могут служить ограничением в использовании уникальных свойств национального хозяйства в качестве конкурентного преимущества в мировой экономике.

Во-первых, процессы глобализации оказывают влияние на трансформацию содержания национальной системы экономических интересов. Можно выделить следующие основные направления такой трансформации:

1. Содержательная трансформация личных экономических интересов людей. Переход к постиндустриальному обществу привел к появлению в развитых экономиках такого социально-экономического явления как общество потребления. Потребление стало не просто главной формой досуга, а самоцелью индивидуумов, основным личностным мотивом в его экономическом интересе участия в хозяйственной деятельности.

Характер потребления вступает в разрыв с экономическим интересом индивида как с точки зрения неоклассической методологии рациональности, так и с точки зрения политэкономической объективной обусловленности экономического интереса. Количественно потребление превосходит необходимый уровень индивидуальных потребностей в материальных благах с целью воспроизводства экономического субъекта. Одновременно потребности в умственном, нравственном, духовном и культурном развитии личности, которые лежат в основе создания человеческого капитала как основы постиндустриального общества, в личном экономическом интересе, по сути, отрицаются. Меняется и качество потребления: структура и качество индивидуальных предпочтений во многом задаются модой, символическими ценностями, рекламными установками и, тем самым, они становятся лишенными свойствами общей полезности для индивида. Известный исследователь общества потребления Ж. Бодрийяр прямо противопоставляет символическую ценность потребительной и меновой стоимости благ [3, 54-55]. Навязываемые стандарты и ценности потребления упрощают манипулирование сознанием людей со стороны компаний - производителей материальных благ. Так, в развивающихся странах экономические потребности, необходимые для нормального воспроизводства субъекта, могут остаться не полностью удовлетворенными в угоду удовлетворения символических предпочтений, навязанных стандартами западного общества потребления и покупке благ, выступающих символами западной успешной жизни.

Указанные выше характеристика трансформации личных экономических интересов под влиянием процессов глобализации противоречит мнению некоторых исследователей о сущности постиндустриального общества как общества, в котором преодолевается господство экономики (производство материальных благ) над людьми и основной формой жизнедеятельности становится развитие человеческих способностей. Более правильной представляется позиция В.Л. Иноземцева, согласно которой «повышение материального уровня жизни создает скорее потенциальные, нежели реальные предпосылки для становления новой мотивационной системы» [6, 16].

Поскольку любые социальные экономические интересы в хозяйственной жизни проявляются в форме личных, персонифицированных интересов [7, 182], то содержательная трансформация личных экономических интересов людей оказывает решающее воздействие на трансформацию всей системы национальных интересов. Реализация индивидуальных потребностей превращается в каркас общественной системы экономических интересов.

2. Содержательная трансформация общественных национальных интересов. Такие традиционные составляющие национальных интересов, как стабильность социально-экономического развития, обеспечение полной занятости, производственной эффективности, роста качества уровня жизни становятся зависимыми от внешних факторов экономической безопасности страны, состоящих в защите её сырьевого, продовольственного, научно-технического, финансового и иного рода ресурсно-информационного суверенитета.

Кроме того, меняется и сам характер развития системы национальных экономических интересов: под воздействие процессов глобализации поступательное эволюционное развитие сменяется спонтанным развитием, характерным для глобальных сетевых социально-экономических систем. Спонтанный характер развития общества был отмечен М. Кастельсом как характерная черта постиндустриальных социально-экономических систем. Однако, спонтанность может принимать форму хаотичного и антисистемного развития, когда экономические потребности субъектов реализуются вне связи с общественным воспроизводством, а их интересы противоречат целям развития национальной социально-экономической системы и сохранения окружающей природы.

Во-вторых, новая глобальная экономика усиливает действующие и создаёт новые противоречия в системе экономических интересов:

1. Усиление противоречия между реализацией экономических интересов различных субъектов за счет роста неравенства в доходах между бедными и богатыми. Процессы глобализации разрушают традиционные институты государственного регулирования. Вследствие ослабления регулирующей роли государства в распределении и перераспределении доходов между различными экономическими субъектами внутри страны происходят неизбежные социально-экономические перекосы в благосостояния и рост неравенства уровня жизни населения.

2. Возникновение противоречия между экономическими интересами транснациональных корпораций и национальными интересами. Транснациональные корпорации выступают основными субъектами глобальной системы экономических интересов. При этом, их роль и в странах их исторического происхождения, и в принимающих странах неоднозначна, последствия их деятельности выражаются как в положительных, так и отрицательных результатах. «Если в середине прошлого века глава корпорации Дженерал Моторс совершенно естественно отождествлял интересы страны и своей компании, когда сказал что «то, что хорошо для страны, хорошо и для Дженерал Моторс и наоборот», то сейчас общепризнанным является факт существенного расхождения национальных и корпоративных интересов» [2, 44]. На фоне отчуждения глобальным капиталом традиционных основ государственного регулирования национальной системы экономических интересов транснациональные корпорации оказываются значимым субъектом влияния на формирование общественных целей и интересов. Глобальный капитал задаёт цели производственной деятельности и в национальном, и в глобальном масштабе, определяя его наиболее выгодное для себя территориальное расположение, ресурсное наполнение, структуру и объемы производства и т.п. Остальным экономическим фактором остаётся одна функция – искать своё не столько наиболее эффективное для себя, а хоть скольконибудь возможное использование в рамках заданных корпорациями «правил игры», очевидно падая при этом в цене.

3. Возникновение противоречия между развитием общества в планетарном масштабе и развитием корпораций, имеющее несколько форм проявления:

- между тенденциями развития постиндустриального общества и материальным производством как основой технократического уклада корпорации, то есть между возвышением духовных потребностей общества и безудержным стремлением корпораций к сохранению «общества потребления» в погоне за прибылью;

- между безграничным созданием материальных благ и экологическими интересами человечества, когда экономики экстенсивного развития подрывает равновесие биосферы и не способствует её сохранению.

По мнению некоторых исследователей, отражение общецивилизационных проблем развития, обусловленных тенденциями постиндустриализации и глобализации, может быть выражено термином глобальные экономические интересы, которые представляют собой «объективные побудительные мотивы деятельности людей (как социальной общности), направленной на совместное решение гло-

бальных проблем человечества, которое выступает необходимым условием удовлетворения не только базовых, но и высших потребностей индивидов, как обязательного атрибута постиндустриального общества» [8, 12].

Указанные выше противоречия приводят к усилению основного воспроизводственного противоречия за счет тотального подчинения интересам капитала не только национальной, но и глобальной системы экономических интересов. По мнению В.И. Ильина в постиндустриальном обществе «возникает парадоксальный механизм: потребление как накопление», когда индивидуальные накопления в виде приобретенных благ превращаются в капитал [5]. Представляется, что индивидуальные блага можно рассматривать как капитал лишь в узком смысле. В действительности, в погоне за безграничным потреблением, индивиды перестают осуществлять необходимые экономике сбережения и выполнять свою общественную функцию накопления средств, возможных для использования в общественном производстве с целью интенсивного развития экономики. Расширение массового производства и потребления способствует лишь экстенсивному экономическому росту, подрывая при этом ресурсный и экологический баланс нашей планеты, её воспроизводственные процессы.

В сложившихся условиях требуется новое самоопределение государства в рамках глобальной социально-экономической системы. Современная роль каждого государства выражается в смягчении противоречий, связанных с воздействием процессов глобализации на реализацию национальных и глобальных экономических интересов.

Для стран постсоветского пространства, в том числе России, государство продолжает выступать традиционным гарантом обеспечения общественных потребностей страны путем формирования и реализации национальных интересов. При этом, оно не только создает условия для создания общественных благ, а иногда и напрямую финансирует их создание, осуществляет их распределение и перераспределения в рамках национальной системы. Отсюда общепризнанно отождествление общественных (национальных) и государственных экономических интересов. Однако, явления хозяйственной практики демонстрирует возможность обратного: расхождение государственных и общественных экономических интересов. В действительности может иметь место игнорирование национальных в угоду личным и бюрократическим экономическим интересам. Личные интересы представителей бюрократического аппарата становятся препятствием в реализации экономических интересов общества [1, 114], что приводит к порыву национальной безопасности страны. Предотвращение подмены национальных экономических интересов и геointересов личными персонализированными интересами выступает задачей общественного контроля со стороны гражданского общества.

Таким образом, процессы глобализации оказывают воздействие как на трансформацию содержания национальной системы экономических интересов, так и на усиление действующих и появления новых противоречий в ней. Глобализация социально-экономических отношений на современном этапе выступает самостоятельным фактором трансформации национальной системы экономических интересов.

Литература

1. Альпидовская М.Л. Теория бюрократии: экономический аспект. Монография. / М.Л. Альпидовская. – М.: Издательский дом «Красная звезда», 2008. – 176 с.
2. Богаевская О.В. Американские корпорации: механизмы сохранения лидерства в глобальной экономике. – М.: ИМЭМО РАН. 2012. – 94 с.
3. Бодрийар Ж. В тени молчаливого большинства, или конец социального / Перевод с фр. Н. В. Сулова. — Екатеринбург: Издательство уральского университета, 2000. – 96 с.
4. Бузгалин А., Колганов А. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века. // Вопросы экономики. 2006. – № 3.
5. Ильин В. И. Общество потребления как форма капиталистического развития // Материалы III Всероссийского социологического конгресса. М.: Институт социологии РАН, Российское общество социологов, 2008. Электронный ресурс: Режим доступа: [<http://www.isras.ru/vsf.html>]
6. Расколота цивилизация: Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции / В. Л. Иноземцев. — М.: Academia : Наука, 1999. – 703 с.
7. Стомпелева Е.С. Воспроизводственная модель экономических интересов. // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2016. – № 4. – С. 179-185.
8. Якунина И.Н. Трансформация системы экономических интересов в условиях становления постиндустриальной экономики: Автореф. дис. ... док. эк. наук: 08.00.01/ Якунина Инна Николаевна. – Тамбов. 2011. – 46 с.

5.2. ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОТЧУЖДЕНИЕ

Будович Ю.И.

ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ РУТИН «ГЕННОГО КОДА» В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Определенное время назад российское государство озаботилось формированием системы государственного управления, которая могла бы ответить на вызовы, перед которыми оказалась российская экономика (фактор), обеспечить переход от экспортно-сырьевого к инновационному социально ориентированному типу развития (ответ) и, на его основе, обеспечить достижение стратегических целей социально-экономического развития страны (результат). Именно формирование адекватных институтов системы стратегического управления было объявлено ключевым направлением создания институциональной среды, необходимой для инновационного социально ориентированного типа развития (остальные четыре направления состоят в формировании адекватных политико-правовых институтов, институтов, обеспечивающих развитие человеческого капитала, экономических институтов и институтов развития). В связи с этим был начат процесс необходимой институционализации (отчасти реинституционализации) процессов государственного экономического управления (и обеспечения национальной безопасности), состоящий в принятии законов, нормативно-правовых актов, иных нормативных актов, устанавливающих или закрепляющих нормы процессов управления, соответствующие эффективной системе государственного управления. Важнейшим этапом институционализации новой системы государственного экономического управления стало принятие в 2014 г. закона о стратегическом планировании в РФ (точнее – о государственном стратегическом управлении) [10], обрисовавшего ее общие контуры и основные элементы и обозначившего действия по ее дальнейшему уточнению, в том числе в отраслевом и региональном разрезе. Так, Закон определил, что, например, порядок разработки и корректировки стратегии социально-экономического развития РФ определяется Правительством РФ (п. 4 ст. 16). Затем пошел процесс такого уточнения, в частности, были разработаны правила разработки и корректировки стратегии социально-экономического развития РФ [8].

Очевидно, что важнейшим элементом системы государственного стратегического управления является его метод, т.е. совокупность правил осуществления отдельных управленческих операций, или рутин. Именно метод обеспечивает адекватность результатов соответствующего вида исследовательской деятельности, например фундаментальной экономической науки – экономической теории. И.П. Суслов в книге «Методология экономического исследования» (1983) приводит представления целого ряда известных философов и ученых на тему важности метода, в частности: «Английский философ Ф. Бэкон сравнивал метод со светильником, освещающим путнику дорогу в темноте: даже хромой, медленно идущий по дороге, опережает того, кто бежит без дороги. Немецкий ученый и писатель Г.К. Лихтенберг выразил значение метода следующими словами: «Когда людей станут учить не тому, что они должны думать, а тому, как они должны думать, то тогда исчезнут всякие недоразумения...» [9, 18–19]. Метод обеспечивает адекватность исследовательских результатов и государственного управления социально-экономическим развитием в стране (проблемных ситуаций, прогнозов, стратегий, мероприятий и т.д.). Следовательно, важнейшее значение в работе по формированию эффективной системы государственного управления экономикой РФ имеет соответствующая институционализация рутин. С точки зрения состояния этого управления, институционализация рутин есть «... формирование институтов, которые могут изменить принципы организации работы системы исполнительной власти, вмешаться в «генный код» процессов принятия и контроля за исполнением решений» [11, 362]. Как же в системе государственного экономического управления произведена институционализация рутин?

Основу метода исследования составляют методы вывода зависимостей в составе методов разработки процессов и методов выбора и оценки, как раз и представляющие собой методы «генного кода». Методами разработки процессов выступают: 1) метод научной индукции (методы разницы и аналогии), 2) метод научной дедукции и 3) математический метод. Если говорить об их пригодности для изучения «сложных» процессов, к которым относятся процессы, выступающие объектами познания в государственном экономическом управлении, то можно сказать, что единственным адекватным методом исследования в данной области выступает метод научной дедукции, представляющий собой мысленное и/или с помощью технических средств (в том числе ЭВМ) представление изучаемого процесса как взаимодействия исполняющего его объекта (его элементов) и его внешней среды (ее элементов)

на основе знания законов их поведения, или, по-другому, ситуационных вариантов процессов, из которых складывается изучаемый процесс и функционирование его внешней среды [3, 10–17].

К сожалению, анализ показывает, что действующая система государственного стратегического управления в РФ не опирается на метод научной дедукции как на метод точного исследования (целеполагания, прогнозирования, планирования и программирования), в частности при изучении функционирования экономики страны не используется метод вариантных приближений на основе межотраслевого баланса, применявшийся в СССР [2, 63–65]. При этом для точного исследования, например прогнозирования ценовых показателей, предлагается использовать математический метод, а именно многофакторные эконометрические модели, как это делается, например, в методических рекомендациях по разработке среднесрочного прогноза социально-экономического развития РФ [7]. Более того, для разработки процессов предлагается использовать методы, которые с научной точки зрения к методам разработки процессов даже не относятся, например метод экстраполяции и индексный методы, представляющие собой методы предварительного получения выводов, как это предлагается, в частности, в методике прогнозирования доходов бюджета г. Москвы по основным налогам и сборам [6].

Во многих случаях методы разработки процессов не институционализированы должным образом, т.е. не раскрываются в официальных документах. Так, если вышли правила разработки и корректировки стратегии социально-экономического развития РФ, то до сих пор отсутствует методика разработки и корректировки соответствующего документа, из которой были бы понятны методы соответствующего исследования. Да и от этой методики не приходится многого ожидать в плане раскрытия используемых методов разработки процессов. Методические рекомендации Минэкономразвития России по разработке и корректировке стратегии социально-экономического развития субъекта РФ (правда, проект), очевидно повторяющие дух аналогичного документа федерального уровня, ничего не сообщают об используемых в соответствующей работе методах разработки процессов. Содержится лишь указание на использование такого комплексного метода исследования, как SWOT-анализ [5].

К «генному коду» относятся методы выбора лучшей альтернативы, например методы выбора лучшего варианта стратегии социально-экономического развития РФ. Но о методах выбора ничего не сообщается в документах, регламентирующих деятельность по государственному экономическому управлению в стране.

Похожими на методы выбора являются методы оценки. Их отличием от первых является то, что баллы выставляются не разным вариантам одного и того же процесса (например, возможным вариантам стратегии социально-экономического развития РФ), а аналогичным процессам, в частности эталону и оцениваемому процессу. Социально резонансным местом использования методов оценки в государственном управлении является деятельность по контролю в части определения эффективности работы руководителей государственных органов. Заметим, что закон о стратегическом планировании в РФ не предусмотрел никаких действий по уточнению контрольной деятельности, том числе в рассматриваемой части, возможно, потому, что используемые методы оценки рассматриваются как вполне эффективные. Между тем, на их принципиальные недостатки давно обращают внимание экономисты-теоретики, располагающие моделью эффективной оценки [4, 589–591]. Главными недостатками являются следующие. Во-первых, не принимаются в расчет многие важные параметры деятельности. Во-вторых, не подсчитывается персональный вклад руководителя в отклонение факта деятельности управляемого объекта от плана, т.е. все превышение автоматически считается его заслугой, а невыполнение – виной, хотя вклад руководителя может быть долевым и обратно направленным. Во-третьих, уровням оценочной шкалы не соответствуют варианты оргвыводов (от уволить с направлением материалов в прокуратуру до повысить в должности с направлением материалов для представления государственной награды). О несовершенстве методов оценки эффективности деятельности руководителей лучше всего говорит расхождение оценок деятельности руководителя Республики Коми В. Гейзера в национальном рейтинге губернаторов 2015 г. (6-е место) и в выводах следствия после его ареста (мошенничество, хищение государственного имущества, выведение незаконно присвоенного в офшоры) [1].

Для многих случаев методы оценки эффективности работы руководителей не институционализированы, например в отношении председателя Банка России, председателя Правительства РФ и т.д.

С одной стороны, институционализация неадекватных методов исследования, с другой – отсутствие формальной институционализации многих методов, наводящее на мысль об их отсутствии в системе управления или неадекватности, с учетом того, что метод определяет успешность деятельности по управлению, порождает весьма несвоевременное (с учетом того, что в данном году исполняется 100 лет Октябрьской Революции) сомнение в способности российских чиновников к адекватному управлению экономикой страны.

Литература

1. Азар И. Плохой хороший губернатор. Как Вячеслав Гайзер из популярного главы региона превратился в лидера ОПГ // Медуза. 2 октября 2015. URL: <https://meduza.io/feature/2015/10/02/plohooy-horoshiy-gubernator> (дата обращения: 05.02.2017).
2. Бор М.З. Очерки по методологии и методике планирования. – М.: Экономика, 1964. – 279 с.
3. Лебедев К.Н. Метод экономической науки и политики: уровень общенаучных методов // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 3.
4. Лебедев К.Н. Проблемы и перспективы науки «Экономический анализ». – М.: МАКС Пресс, 2013. – 600 с.
5. Методические рекомендации по разработке и корректировке стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации и плана мероприятий по ее реализации // Сайт Минэкономразвития РФ. <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depstrateg/20160714> (дата обращения: 05.02.2017).
6. О порядке планирования доходов и источников финансирования дефицита бюджета города Москвы и Методике прогнозирования доходов по основным налогам и сборам. Приказ Департамента финансов г. Москвы от 13 апреля 2012 г. № 61 (в редакции № 105 от 06.07.2012) // ЭПС «Система ГАРАНТ». URL: <http://base.garant.ru>. (дата обращения: 09.07.2015).
7. Об утверждении Методических рекомендаций по разработке прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на очередной финансовый год и плановый период. Приказ Минэкономразвития РФ от 30 ноября 2009 г. № 492 // СПС «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.07.2015).
8. Постановление Правительства РФ от 8 августа 2015 г. № 823 «Об утверждении Правил разработки, корректировки, осуществления мониторинга и контроля реализации стратегии социально-экономического развития Российской Федерации» // ЭПС «Система ГАРАНТ». URL: <http://base.garant.ru>. (дата обращения: 29.12.2016).
9. Сулов И.П. Методология экономического исследования. – М.: Экономика, 1983. – 216 с.
10. Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // Российская газета 03.07.2014 г. URL: <https://rg.ru/2014/07/03/strategia-dok.html> (дата обращения: 20.01.2017).
11. Ясин, Е. Г. Модернизация России: доклады для 10 конференций: в 2 кн. Кн. 1. / Отв. ред. Н. Б. Давиденко, А. Д. Кузьмичев, Г. Ю. Трубецкая. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 540 с.

Карасёва Л.А.

ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОТЧУЖДЕНИЕ

Проблема, предлагаемая к обсуждению, делает необходимым выделение в статье институционального уровня реализации экономических отношений. Как известно, в институциональных исследованиях выделяются разные проблемы, такие как функционирование формальных и неформальных институтов и институциональных норм, состояния и изменения институциональной структуры, институционального механизма и институциональной среды, проблемы институциональной системы России. В рамках данной статьи мы попытаемся рассмотреть проблему институционального отчуждения в связи с механизмом институализации экономических интересов.

Институциональное отчуждение традиционно рассматривают как процесс, в рамках которого «безличные социальные структуры превращаются в активное начало, становятся субъектом социальной деятельности, низводя отдельного человека до уровня орудия, средства поддержания «жизни» этих социальных структур» [8]. При этом справедливо отмечают: «С одной стороны, ... институты возникают как результат социального творчества человека, составляют инструмент самореализации индивида, средство его межсубъектных отношений, освобождают его от определенных форм социальной зависимости, образуют необходимое условие свободы личности... С другой стороны, в процессе становления безличной субъектности происходит самоотчуждение человека, порожденное его же собственным экономическим и политическим интересом, отчуждение его индивидуальной субъектности... Для человека становится вполне нормальным и естественным не только то, что виртуальные социальные феномены являются производными от него, но и то, что его собственные действия в определенных случаях производны от фикции и осуществляются от ее имени» [1].

Экономико-теоретический аспект исследования проблемы институционального отчуждения выдвигает на первый план проблему структуры экономических интересов и механизма их реализации. Исследуя последний, в ряде работ [5] мы отмечали, что субъективное восприятие хозяйствующими субъектами действующих формальных институциональных норм, институтов в случае неадек-

ватности их социально-экономической природе и структуре сложившихся экономических интересов приводит к стихийному возникновению новых хозяйственных поведенческих норм, которые, снова и снова воспроизводясь, постепенно становятся альтернативными институтами, формируя своеобразную *институциональную матрицу* поведения хозяйствующих субъектов [6; 197]. Нам *важно было обозначить* появление этой сложившейся системы неформальных норм поведения хозяйствующих субъектов, обуславливающих их хозяйственное взаимодействие как отражение субъективного осознания ими своих экономических интересов, формальных институциональных норм и институтов, предлагаемых государством. Термин «матрица» был вполне осознанно использован для характеристики данной системы, так как «он наиболее точно выражает *предопределенность жесткости и линейности системы поведенческих норм* хозяйствующих субъектов, воспроизводящей сложившуюся глобальную институциональную ловушку нашей хозяйственной системы» [6; 198].

Однако простой констатации появления данной матрицы недостаточно. Необходимо ответить на ряд вопросов, носящих принципиальный характер. Во-первых, является ли этот процесс характерным только для современной российской экономики? Во-вторых, о какой неадекватности сложившейся структуре экономических интересов идет речь? В-третьих, в чем причина такой особой важности институционального слоя в реализации экономических отношений?

Отвечая на поставленные вопросы, методологически оттолкнемся от теоретического представления об институтах как воплощающих в себе «общее в индивидуальном поведении людей ... и в этом поведении (подчинение правилам и нормам – переход от общего к индивидуальному)» [3; 85]. Но тогда, что особенно важно, институт «выступает как общественно-тождественное в индивидуальной деятельности, как нечто дискретное, устойчивое, постоянно остающееся в деятельности, а сама деятельность как нечто непрерывно совершающееся, текучее и изменчивое» [3; 85]. Если исходить из того, что хозяйственная деятельность субъекта есть процесс его поведения и взаимодействия с другими хозяйствующими субъектами, то *хозяйственное поведение* как процесс выработки и принятия хозяйственного решения выдвигается в анализе на первый план. При этом под хозяйствующими субъектами мы понимаем субъектов, осознающих свои экономические интересы, принимающие и реализующие экономические решения. В рамках собственно хозяйственного подуровня функционирования хозяйственной системы актуализируется субъективное восприятие хозяйствующими субъектами функционирующих организационно-экономических и институциональных норм и институтов, социально-экономических ролей, социально-экономических статусов. Возникающая на этой основе хозяйственная организация общества, как справедливо замечает Р.А. Квасов, «и устойчива (своей экономической сущностью), и изменчива как хозяйственное явление» [7; 51].

Что же придает устойчивость хозяйственной системе? Политическая экономия дает ответ на этот вопрос вполне однозначно. Существующие производительные силы объективно предопределяют ту или иную *форму собственности* как структуру социально-экономических отношений, образующих вместе с технико-экономическими отношениями экономическую систему как ядро хозяйственной. Именно они обуславливают те или иные организационно-экономические формы и нормы своего функционирования, а также *право собственности* как юридическое выражение экономической необходимости. Последнее формирует *структуру институциональной системы* и порождает хозяйственные интересы участников общественного производства. Эти интересы побуждают людей к хозяйственной деятельности, к определенному поведению и к взаимодействиям, направленным на производительные силы. Профессор О.Ю. Мамедов, реагируя на непонимание теми, кто определяет современную экономическую политику государства, столь очевидного положения политической экономии, восклицает: «важно осознать противоречивость сложившейся сегодня в российской экономике ситуации – системные ограничения индустриального типа слились в единое препятствие на пути инновационного преобразования антиинновационной природы современной российской экономики» [9; 11]. Мы лишь заметим, существующая технико-экономическая многоукладность российской экономики, отсталая материально-техническая база в большинстве отраслей экономики объективно могут воспроизводить и воспроизводят в лучшем случае неразвитые капиталистические, а по сути феодальные отношения, формируя феодальную психологию хозяйствующих субъектов и соответствующие ей модели хозяйственного поведения [5].

Но это означает, что власть может установить лишь определенные права собственности и соответствующие им формальные институциональные нормы и институты, институционально определяющие возможности хозяйственного выбора субъектов экономики. Примечательно в этом отношении интервью с академиком Юрием Рыжовым по событиям 90-х годов. На вопрос корреспондента, «В чем, по вашему мнению, заключалась ошибка тогдашнего правительства» [2], последовал ответ: «Я упрекал потом задним числом Гайдара: “Вы решили, что если вы освободите экономику, то она сама

создаст правильную систему государственных институтов, которые необходимы для защиты личной собственности, общества и государства. Но этого не случилось» [2]. Поэтому экономически господствующая форма собственности, а, следовательно, господствующие экономические интересы, субъективно осознаваясь господствующими хозяйствующими субъектами, через власть будут формировать формальные институциональные нормы и институты для их реализации. Другими словами, через институты и институциональные нормы, они обеспечивают воспроизводство своего господства в экономике, подчиняя себе субъективный хозяйственный механизм, перераспределяя национальное богатство в свою пользу.

В сегодняшней экономике России представители экономического блока правительства, действуя методом проб и ошибок, осознанно или неосознанно, но способствуют реализации экономических интересов современного крупного российского капитала (крупного торгово-промышленного капитала, финансово-промышленных групп, контролирующих топливно-сырьевой экспорт), используют модель социально-экономического управления, противоречащую провозглашаемым целям и задачам. Очевидна неготовность институтов управления и управленческой элиты в экономике к переходу к новому экономическому курсу, проявляющаяся в сопротивлении (явном и неявном) намечаемым в другой концептуальной логике преобразованиям, вызреванию условий перехода в России к новому курсу. В этом отношении деятельность правительства служила и служит предпосылкой формирования *институциональных ловушек* (модель, ориентирующая хозяйствующих субъектов на достижение краткосрочных целей; модель выживания; рентоориентированное поведение; коррупционное поведение и др).

Появление институциональной матрицы свидетельствует об усилении *отчуждения институтов* от основной массы хозяйствующих субъектов как формы противостояния им государственно-бюрократического аппарата, реализующего экономические интересы узкой олигархической группы. Как свидетельствуют социологические опросы, 39% опрошенных считают, что «ничего не изменится», а доверяют институтам власти чуть больше 20%, политическим партия – 15% [4].

Более того, сама концепция государственного социально-экономического управления и проводимой экономической политики, ставящая во главу государство, а членов общества рассматривающая как средство (обеспечивающее экономический рост, поддержания и процветания государства); как нечто ведомое, что требует опеки, нормирования деятельности и постоянного контроля, провоцирует формирование двоемыслия как основного механизма жизни, а, следовательно, двойственности в моделях хозяйственного поведения и взаимодействия. Речь идет о соответствии требованиям институциональных норм и институтов *по форме*, но не по сути, об иррациональности действий вполне рациональной управленческой элиты, с одной стороны, о мнимости поведения и взаимодействия большей части хозяйствующих субъектов как способа их рационального существования в данной хозяйственной системе, – с другой. Парадокс состоит в том, что это касается не только наемного труда, но и собственников малого и среднего бизнеса, даже тех, кто называет себя свободными «художниками».

Институциональное отчуждение практически не обсуждается нашим научным экономическим сообществом, тем не менее, эту проблему необходимо исследовать, так как, закрывая глаза на ее существование, тем самым, мы лишаем возможности прогрессивного осмысленного развития России, условий, при которых будет востребован и начнет самореализовываться творческий потенциал человека, а не эксплуатироваться человеческий капитал.

Подводя итог, заметим, корни институционального отчуждения лежат в социально-экономической природе действующей хозяйственной системы. Только институциональная система, развернутая на человека, на его развитие, а не на реализацию экономических интересов господствующих хозяйствующих субъектов, способна постепенно снимать противоречие, заложенное в самом механизме институционализации экономических интересов.

Литература

1. Быченков В.М. Социальные институты в системе субъект-субъектных отношений. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора философских наук Москва – 1999. Режим доступа: http://irbis.gnpbu.ru/Aref_1999/Bychenkov_V_M_1999.pdf Дата обращения 27.01.17.
2. Веденеева Н. «Академик Юрий Рыжов: "Россия стоит на пороге жуткого краха"». Режим доступа: <http://www.mk.ru/science/2016/12/25/akademik-yuriy-ryzhov-rossiya-stoit-na-poroqe-zhutkogo-krakha.html>. Дата обращения 31.01.17.
3. Гриценко А.А. Экономическая теория и ее структурные составляющие: единство и различия предметов и методов. /Философия хозяйства. 2016. № 2 (104). С. 81-89.
4. Добрынина Е. Полет на честном слове. Режим доступа: <https://rg.ru/2016/11/24/opros-rossiiane-vserez-zahoteli-peremen.html>. Дата обращения 24.12.16.

5. Карасева Л.А., Евдокимов И.А. Институционализация экономических интересов в условиях смены экономического курса. В сборнике: Факторы развития экономики России сборник трудов VIII Международной научно-практической конференции. Под редакцией В.А. Петрищева (отв. редактор), Л.А. Карасевой, А. В. Романюка. 2016. С. 42-47; Институциональные вызовы современной России: экономика и право / Альпидовская М.Л., Антонова Н.А., Артемьев А.А., Барткова О.Г., Бугров А.В., Васильчук Ю.В., Вдовенко А.А., Вобликов А.Б., Вобликова Н.А., Дронова Ю.А., Евдокимов И.А., Замрий О.Н., Ильина О.Ю., Карамова О.В., Карасева Л.А., Косогаев П.А., Костюкович Н.В., Крусс В.И., Лиференко Ю.В., Орлова О.С. и др. Тверь, 2016.
6. Карасёва Л.А. Институциональная матрица поведения хозяйствующих субъектов в развитии экономики России./ Наука и образование: опыт, современное состояние, перспективы: материалы конференции. Ярославль. 2016. С.196 и др.
7. Квасов Р.А. Философия экономических отношений / Р.А. Квасов // Экономический Вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т. 1. – №3. – С. 51.
8. Кириленко Г.Г., Шевцов Е.В. Краткий философский словарь. М. 2010, с. 264-266.
Режим доступа: <http://ponjatija.ru/node/6264> Дата обращения 24.01.17.
9. Мамедов О.Ю. В поисках «внеэкономического» производства // TERRA ECONOMICUS 2016., Том 14. № 1. С.6-17.

Лебедев К.Н.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ БУХГАЛТЕРСКОГО СООБЩЕСТВА В РОССИИ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Сообщество работников бухгалтерий, как любое профессиональное сообщество, заинтересовано в росте спроса общества на услуги своего труда, вследствие чего увеличивается численность работающих, или объем предоставляемых услуг соответствующего вида труда (т.е. сообщество предохраняется от безработицы, растет его вес в обществе), и увеличивается цена на него (как следствие правостороннего сдвига кривой спроса в модели рыночного равновесия на рынке труда). Как известно из курса микроэкономики, спрос на производственный ресурс, в том числе труд, зависит от таких факторов, как 1) спрос на товары, выпускаемые с использованием данного ресурса, и 2) производительность самого ресурса. В случае с таким ресурсом, как труд бухгалтеров, имеет место дополнительный фактор спроса на ресурс, которым выступает государственная регламентация бухгалтерской деятельности. Как известно, в нашей стране стандарты бухгалтерского учета устанавливаются государством, в связи с чем, например, увеличение бухгалтерской работы по причине изменения ее государственных стандартов, приводит к росту спроса на соответствующий вид труда.

Конечно, в современной экономике многие виды труда в той или иной степени регламентируются внешними стандартами, в связи с чем на их рынках также присутствует соответствующий фактор спроса, но масштабы их регламентации несопоставимы с тем, что имеет место в российском бухгалтерском учете, и изменения в регламентации труда не оказывают на соответствующие рынки существенного влияния. При этом в последние десятилетия спрос на рынке бухгалтерского труда стабильно увеличивался как раз по рассматриваемой причине. И если другие профессиональные сообщества для повышения спроса на свой труд вынуждены прилагать усилия для увеличения спроса на товары, производимые с использованием их труда, или для повышения производительности их труда, то бухгалтеры до последнего момента могли рассчитывать на то, что спрос на их труд будет стабильно расти по причине соответствующего изменения обязательных стандартов бухгалтерского учета.

Заметим, что влияние изменений в правилах ведения бухгалтерского учета на спрос на рынке бухгалтерского труда, а не на его предложение, объясняется тем, что по закону о бухгалтерском учете в РФ именно экономический субъект, а не бухгалтер, обязан вести бухгалтерский учет в соответствии государственными стандартами (п. 1 ст. 6), а бухгалтер выступает лишь лицом, на которое экономический субъект возлагает его ведение (п. 3 ст. 7) [9, 6–8]. Если бы изменение стандартов учета, приводящее к расширению учетной деятельности, влияло на предложение бухгалтерского труда, то его последствие для бухгалтерского сообщества было бы далеко не столь благоприятным. При определенном росте цены на труд бухгалтера произошло бы сокращение численности занятых бухгалтерским трудом (как следствие правостороннего сдвига кривой предложения в модели рыночного равновесия на рынке труда). При этом влияние на предложение бухгалтерского труда рассматриваемой институциональной причины фактически соответствует влиянию на предложение товара такого фактора предложения, как ухудшение используемых технологий производства, поскольку расширение бухгал-

терского труда под воздействием изменений стандартов бухгалтерского учета в основном соответствует такому ухудшению (см. ниже).

Изменение стандартов учета, приводящие к увеличению бухгалтерской работы, выгодно не только работникам бухгалтерий. Увеличение бухгалтерской работы, а также рост числа бухгалтеров по причине роста спроса на их труд, приводят к росту спроса на бухгалтерское образование и, следовательно, к увеличению спроса образовательных учреждений на труд преподавателей из области бухгалтерского учета, в связи с чем растут численность преподавателей бухучета, или объем оказываемых ими преподавательских услуг, а также цена на их труд. Далее, при увеличении спроса на труд преподавателей образовательные заведения увеличивают спрос и на труд ученых из области бухгалтерского учета, которыми выступают те же лица, которые являются преподавателями.

Увеличение бухгалтерской работы по рассматриваемой причине приводит к росту спроса предприятий не только на труд бухгалтеров, но и на услуги фирм, занимающихся бухгалтерским консультированием (и коммерческим бухгалтерским образованием), ведением бухгалтерского учета, аудитом и информационно-техническим обслуживанием бухгалтерской деятельности, в связи с чем растут цены на услуги этих фирм, объемы предоставляемых ими услуг и, естественно прибыли этих. Данная ситуация выгодна не только соответствующему бизнесу «от бухгалтерского учета», но и представленным на этих фирмах профессиональным сообществам, например разработчикам бухгалтерских программ, спрос на труд которых растет со всеми вытекающими из этого благоприятными последствиями для соответствующих сообществ.

Выше отмечались лица, получающие выгоду от расширения бухгалтерского учета благодаря соответствующему изменению законодательства, нормативно-правовых и других актов, регулирующих бухгалтерскую деятельность в стране, но ничего не говорилось о силах, «проталкивающих» соответствующие институциональные изменения. Если исходить из традиционного представления о том, что в данном деле имеется коррупционная составляющая, то для проведения этих изменений необходима значительная финансовая мощь. А раз так, то соответствующие силы следует искать среди перечисленных выше фирм, а точнее – среди наиболее крупных из них.

Не следует исключать и такую причину увеличения бухгалтерской работы в части ее усложнения, как вера в то, что прогрессивное развитие идет по пути дифференциации и специализации, или, применительно к бухгалтерскому учету, по пути усложнения последнего, например введение отдельного счета для учета такого вида средств труда, как нематериальные активы. Надо, однако, сказать, что это организмический взгляд на эволюцию. Важным фактором, очевидно, является и импорт «бухгалтерских» институтов, который в силу случайных причин может привести к необоснованному увеличению бухгалтерской работы, например введение отдельного «налогового» учета [4, 7] (см. ниже).

Ю.И. Будович рассматривает расширение бухгалтерской работы как прием конкурентной борьбы, направленный на «удушение» оперативного учета [1, 114].

К сожалению, расширение бухгалтерской работы в нашей стране на основе изменения стандартов его ведения давно идет вразрез с интересами общества, т.е. бухгалтерская работа подвергалась, главным образом, необоснованному расширению. Такое расширение происходило за счет ее необоснованного навязывания, т.е. навязывания ведения бухгалтерского учета тем предприятиям, которым он попросту не нужен (которые не обязаны публичной отчетностью и не платят налог на прибыль). Как точно описывает данную ситуацию ученый из области бухгалтерского учета К.Ю. Цыганков в книге «Очерки теории и истории бухгалтерского учета» (2007), «история свидетельствует о том, что массовое распространение бухгалтерии в среде предпринимателей происходило только под законодательным давлением государства. И напротив: как только законодательное принуждение отменялось, мелкие предприниматели отказывались от ведения уже поставленных у них систем. Это свидетельствует о том, что бухгалтерия куда нужнее государству, чем бизнесу...» [8, 166]. Очевидно, что говоря о ненужности бухгалтерии бизнесу, К.Ю. Цыганков не имеет в виду бизнес «на бухгалтерском учете».

Бухгалтерская деятельность расширялась за счет ее необоснованного усложнения, например требования обязательного ведения, наряду с основными счетами, дополнительных к ним счетов, что увеличивает не только число счетов, но количество бухгалтерских проводок. Так, для учета купли-продажи товаров регулятор предусматривает использование четырех счетов: Товары, Заготовление и приобретение материальных ценностей, Отклонение в стоимости материальных ценностей, Продажи. Между тем, весь учет купли-продажи товаров можно вести с использованием только одного (основного) счета «Товары» [2, 49–50, 56–59].

Примером совершенно бездумного усложнения бухгалтерской работы является современный учет НДС, превративший бухгалтерский учет (а также его изучение) в подлинное мучение. Вместо того, что рассчитывать этот налог в соответствии с его сущностью, отраженной в названии, от начис-

ленной добавленной стоимости, т.е. на основе бухгалтерского расчета, как подсчитывается налог на прибыль, регулятор заставляет бухгалтеров учитывать отдельно элементы стоимости приобретенных средств производства и реализованных товаров в размере ставки НДС на отдельном счете, т.е. делать двойную работу по учету приобретения и реализации соответствующих ценностей. При этом он насилует экономические понятия, объявляя соответствующие суммы налогом, заставляет занижать, вопреки провозглашенным им самим принципам учета, стоимость материально-производственных запасов, перекладывает прямой по своей сущности налог на плечи потребителей, заставляя учитывать его как косвенный, т.е. в виде надбавки к цене товара [4, 3–5]. Еще одним примером необоснованного усложнения бухгалтерского учета выступило введение методики подсчета налога на прибыль, не совпадающей с бухгалтерской методикой такого подсчета, да еще с требованием попозиционного отражения соответствующих разниц на специальных счетах [4, 6–7].

Бухгалтерский учет расширился за счет его запутывания. Одним из способов такого запутывания выступило формирование регулятором номенклатуры счетов бухгалтерского учета, названия которых плохо передают содержание учитываемых на них операций, например счет 08 «Вложения во внеоборотные активы», на котором учитываются не все внеоборотные активы, в частности не учитываются средства труда, находящиеся в эксплуатации [3, 39–40]. Примеры других способов запутывания: создание противоречий в документах, регламентирующих учет, предложение на выбор нескольких вариантов подсчета показателей, например износа.

В результате необоснованного расширения бухгалтерской работы на основе ее институционализации бухгалтерский учет в России превратился в денежный пылесос ее экономики. Как пишет М.Ю. Медведев в работе «Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерный методы» (2001), «рожденный для обслуживания интересов хозяйствующих субъектов, бухгалтерский учет постепенно выродился в обузу для них... превращен в... средство для выколачивания денег из тех, кому не посчастливилось оказаться в сфере его действия» [5, 5]. Об этом свидетельствуют данные о росте численности бухгалтеров в нашей стране. Если в конце 80-х гг. XX века на весь великий Советский Союз приходилось 2 млн. бухгалтеров [7, 13], то только в России в 2013 г. их число составило 5 млн. человек! [6].

Литература

1. Будович Ю.И. Конкурентная борьба между оперативным и бухгалтерским учетом и избыточность информации учета: экономико-теоретический анализ // Международный бухгалтерский учет. 2017. Том 20. вып. 2. 106–122 с.
2. Лебедев К.Н. Отказ от ведения дополнительных счетов как путь повышения эффективности бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 45. 47–62 с.
3. Лебедев К.Н. Проблемы действующей номенклатуры счетов бухгалтерского учета // Все для бухгалтера. 2015. № 3. 34–42 с.
4. Лебедев К.Н. Роль данных бухгалтерского учета в управлении на предприятии: прошлое, настоящее и будущее // Международный бухгалтерский учет. 2016. № 24. 2–20 с.
5. Медведев М.Ю. Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерный методы. – М.: Дело и Сервис, 2001. – 752 с.
6. Синяева Ю., Новиков Е. Ряды бухгалтеров поредеют втрое // РБКдейли. 24 июня 2013 г. URL: <http://rbcdaily.ru/economy/562949987060654> (дата обращения: 18.09.2015.).
7. Стуков С.А. Как изучать бухгалтерский учет. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 132 с.
8. Цыганков К.Ю. Очерки теории и истории бухгалтерского учета. – М.: Магистр, 2007. – 462 с.
9. Федеральный закон от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // 25 положений по бухгалтерскому учету: Сб. док. – М.: Омега-Л, 2014. – 333 с.

Слепаков С.С.

РОССИЯ НА ПУТИ ИЗ ОРТОДОКСАЛЬНОЙ «НЕЭКОНОМИКИ» В ГЛОБАЛЬНУЮ «НЕОЭКОНОМИКУ»: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЛЛЮЗИИ

Экономико-хозяйственные *иллюзии*, представляют собой кажущиеся, ложные, искажённые восприятия (обман восприятия) реально существующих хозяйственных объектов и явлений, допускающих неоднозначную интерпретацию. Иллюзии проявляются в представлениях и концепциях социально-экономического развития и принадлежат индивидам и сообществам. Как правило, иллюзии, присутствующие представителям властных и бизнес элит, влекут за собой деформации в политике, в результате абсолютизации роли и значения отдельных институтов, ортодоксальных отчуждений институтов, а так же внедрений и продвижений неадекватных институтов (институтов деструкции).

Так, иллюзия послужившая основанием для абсолютизации приоритета социализма (коммунизма), возникла на ортодоксальном убеждении адептов этого института в абсолютных преимуществах для общества институтов общественной собственности, директивного планирования и управления обобществленной экономикой. Социализм, как хозяйственная система, строился на изначальном отчуждении (деструкции) институтов частной собственности, конкуренции, предпринимательства. По всем признакам, конструкт, вызванный к жизни подобными преобразованиями (произволом), был обречён, поскольку, в отсутствие названных институтов, изначально был «выведен за скобки» естественного социально-хозяйственного процесса, лишён экономической природы.

Путь России из «неэкономики» в экономику сведен к движению в капитализм, в концепции его либеральной доктрины, «изгоняющей» институты государственного управления и централизованного планирования из хозяйственной жизни, освобождающей пространство для тотальной власти частной собственности, конкуренции и предпринимательства. Господствующая в современной России неоклассическая концепция нерегулируемой экономики исходит из иллюзии системообразующей роли и приоритетной значимости для общества интереса свободного экономического индивида (*homo economicus*) – торжествующего эгоиста. При этом исключается сама возможность существования общественного национально-государственного интереса. Во власти концептуально господствует порядок, более всего соответствующий понятию «стейкхолдер-менеджмент», при котором представители бюрократии, юридические и физические лица, находящиеся во власти, реализуют собственные интересы как приоритетные.

В повестку дня ещё в начале 90-х были внесены и продолжают эксплуатироваться иллюзии того, что внедрение в гипермонополизированную структуру, в недавнем прошлом, советской хозяйственной системы институтов частной собственности, конкуренции и предпринимательства, абсолютной идеи животворной роли прибыли в любом её варианте, решит проблемы социального процветания, конкурентоспособности, эффективности производства и качества товаров (работ, услуг). При этом практически полное отсутствие на российском внутреннем рынке в промышленности и сельском хозяйстве структур, способных между собой конкурировать, реформаторов, озаботившихся решением задачи создания в России конкурентного рынка, не занимал. Им не был интересен и сюжет неизбежности уничтожения национальной промышленности и сельского хозяйства при полной открытости российских рынков в условиях неконкурентоспособности отечественных товаров и услуг.

Попытки выстраивания хозяйственной жизнедеятельности на основе иллюзии неизбежности взаимного исключения институтов «плана» и «рынка» неминуемо рождает нелепые, с позиций здравого смысла, вредоносные для общества процессы и явления. Это столь же очевидно, как, к примеру, вред народному хозяйству от системных аварий в отраслях инфраструктуры. Поразительно то, что заведомо неприемлемые преобразования в мировой и отечественной практике каждый раз бывают изначально представлены обществу как прогрессивные, без необходимых на то оснований именуется реформами (реформирование, в принципе, должно происходить с целью улучшений, которые в результате заведомо вредоносных преобразований не реальны) и неуклонно проводятся.

Таковы реформы, проводимые в России и на постсоветском пространстве, на основе «Вашингтонского консенсуса». Концептуальные положения в их практическом применении полны иллюзий и не выдерживают критики.

1. Управление фискальной политикой с целью поддержки минимального дефицита бюджета, в условиях двух кратного сокращения уровня промышленного производства в России 90-х годов означало установление полной финансовой зависимости России от внешнего финансирования.

2. Приватизация с последующей обязательной охраной права собственности и юридическим его закреплением означала экономически и социально не обоснованную, бесконтрольную «раздачу» активов, включая стратегические, с сугубо политической целью, достижения «точки невозврата» и укрепления власти.

3. Свободный, нерегулируемый курс валют послужил созданию идеальной среды для валютных спекуляций в финансовом секторе и бесконтрольной высокой волатильности на рынках валют.

4. Полная либерализация экономики в неконкурентной среде означала полное доминирование монополий в лице органов власти, естественных и иных корпоративных структур.

5. Снятие ограничений с импорта товаров дала неограниченные преференции импортёрам и обеспечило дискриминацию российских производителей товаров и услуг.

6. Определение в качестве приоритетных направлений развития: науки, культуры, здравоохранения - в условиях бюджетного дефицита, сокращения бюджетного и внебюджетного финансирования социальной сферы и коммерциализации социальных услуг вообще носит демагогический характер.

7. Минимальное вмешательство государственных служб в процессы регулирования рынка означает создание дикого, нецивилизованного рынка.

Для иллюстрации экономико-хозяйственных *иллюзий*, в бесконечном ряду российских преобразований конца 20, начала 21 веков, представим директивную, проведённую в авральном режиме («пя-тилетку в три года?!») приватизацию и «дробление» монополий с целью формирования конкурентных структур. Для любого здравомыслящего индивида очевидно: если государственную монополию приватизировать и раздробить, в результате образуется «цепочка» частных монополий, идеальный механизм для наращивания цены конечного продукта. Причём, в отличие от уничтоженной государственной монополии, новая монополистическая структура неуправляема.

Впечатляет проведённая с целью создания *иллюзии* существования в стране класса частных собственников бесплатная «раздача» активов с использованием лукавых механизмов ваучерной приватизации, залоговых аукционов и пр. Совершенно очевидно, индивиды, присвоившие активы по закону «первоначального накопления» не мотивированы и не подготовлены к тому, чтобы превратиться в «локомотивы экономического прогресса». Тем более, в неконкурентной экономике. Ничего не инвестируя, распродавая «бесплатные» активы полностью либо по частям, по «бросовым» ценам, используя площади и мощности крайне не эффективно и часто не по назначению, новые владельцы, как правило, оказываются способны лишь к тому, чтобы немерено обогатившись перейти к системной самореализации в глобальном обществе потребления.

Нарастающее отставание России от ведущих стран мирового сообщества, системное уничтожение отраслей национальной промышленности, сельского хозяйства, условий социально-экономической жизнедеятельности на огромных пространствах, бедность и деградация населения страны не останавливает новых «хозяев жизни» в их реформаторской деятельности. В современной, преимущественно неопатримониальной и компрадорско - олигархической России энерго-сырьевая модель развития себя полностью исчерпала. Несоответствие интересов власти общественным интересам стало причиной её органической неспособности в более чем четверть вековой реформационный период даже приступить к решению макроэкономической проблемы перехода России к прогрессивной модели хозяйственного развития. В попытках противостоять современному кризису правительство РФ, продолжая упорно эксплуатировать институты рыночного фундаментализма, безуспешно изыскивает средства покрытия бюджетного дефицита, наращивая «таргетируемую» инфляцию, приватизируя государственные корпорации, секвестрируя социальные расходы бюджета. В итоге, экономика деградирует, при этом до 60% населения страны находится на грани и за гранью бедности.

Следует ли считать, что в России властные и бизнес элиты подвержены институциональным *иллюзиям*? Думается, что подобное суждение не корректно. Очевидный характер неадекватности реформаций даёт основания для твёрдой уверенности в том, что в своей деятельности властные и бизнес элиты, представленные людьми, как минимум, вменяемыми, подвижны отнюдь не иллюзиями. Они действуют осознанно, руководствуясь определённой системой ценностей. Эта приверженность не является результатом случайного выбора, поскольку открывает перед стейкхолдерами возможность реализации собственных интересов. Институты прогресса или деструкции ими создаются и используются вполне сознательно и целенаправленно.

Обратимся к вопросу о ценностях, их содержании, роли и значимости в социально-экономических реформациях. Понятие «европейские ценности» было введено в свое время в контексте подготовки документов для образующегося Европейского Союза. Оно определяло общность понимания прав и свобод человека, либеральных и гуманистических ценностей, примата индивидуального над общественным, толерантности, мультикультурализма и пр. В принципе, ценности призваны быть общечеловеческими, универсальными и подлежать защите, независимо от стран и культур. Естественный статус ценности в европейской аксиологической концепции, полностью исключал две вещи: региональный адрес ценности и её застывшую форму. Региональная ценность в цивилизованной Европе имела право называться ценностью лишь в той степени, в которой в ней присутствовала универсальная, общечеловеческая ценность. Любой институт мог служить критерием ценностной оценки лишь с учётом данной аппликации ценности.

Однако во времена агрессивной глобализации понятие ценности было преарачено в один из лозунгов внешнего влияния. Общечеловеческие ценности стейкхолдерам в экономике и политике не интересны. Пренебрежение общечеловеческими ценностями в угоду различным *валютам* ценностей, *меры стоимостей* которых восходят от крестовых походов, до ценностей демократических, европейских, глобальных, либеральных, коммунистических, радикального ислама и проч. Насажение, агрессивный экспорт валют ценностей нивелирует их универсальную, общечеловеческую природу, превращает ценности в лозунг внешнего влияния, предмет навязывания морали из «высоко моральных,

цивилизованных» сообществ и стран в «менее моральные и цивилизованные» сообщества, страны и регионы. Когда «валюта ценности» вырастает настолько, что сама ценность перед ней полностью обесценивается, происходит деградация морального статуса ценности до уровня банальной идеологии. Даже в контексте этих, весьма конспективных рассуждений становится понятна колоссальная деградация европейских ценностей в их современной версии, предполагающей некую борьбу за них в других странах и регионах.

Кризис европейского сознания, приобрел аспект политического кризиса и проявился в хозяйственном развитии современной России. Её национальные, общественные, экономико-хозяйственные интересы не являются двигателем реализуемых в стране реформаций. Движение страны из «неэкономики» в «неоэкономику» всецело подчинено задаче реализации глобальных, европейских ценностей, далёких от её национальных интересов. Контраргументами, исключая институциональные иллюзии возможности достижения Россией на этом пути экономического и социального прогресса, служат удручающие итоги её четвертьвекового развития в новом времени. Глобальные ценности вытеснили, но не заменили национальные интересы. Реформирование хозяйственной жизнедеятельности России на основе её национальных интересов следует расценивать в качестве универсальной общечеловеческой ценности её национального сообщества.

Ярухин И.И.

ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ИНТЕРЕСОВ БИЗНЕСА НА ПУТИ К ПРОЦВЕТАНИЮ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Хотелось бы начать с констатации того обстоятельства, что в области исследований экономического развития существует известная неопределённость, отсутствие общей концепции, и некоторая пустота в отношении теоретических методов и подходов, против которых и направлена данная статья. Можно ли не назвать провалом то обстоятельство, что в странах с уровнем жизни выше минимального уровня индустриальной стадии развития (в смысле второй стадии между традиционной и постиндустриальной экономикой) крайне плохо и довольно редко воплощаются в жизнь программы экономического развития, основанные на новых теоретических концепциях? Возможно, новые решения в области анализа институциональной среды помогут заполнить эту брешь, а в частности исследование проблем самоорганизации экономических агентов. Здесь стоит уточнить, что проблема самоорганизации фирм связана с проблемой формирования гражданского общества, с проблемой формирования эффективного диалога между различными группами экономических агентов. Другим возможным позитивным эффектом от решения данных проблем может быть формирование противовеса институту «Власти-собственности» выделенному Р.М. Нуреевым [1,168]. Однако, прежде всего, уточним терминологический аппарат. Под самоорганизацией в данном случае будет пониматься самостоятельная деятельность частных компаний по объединению в сообщества (не имеющие намерений по монополизации рынка) с целью защиты и отстаивания своих законных прав. В отечественной практике имеется схожее понятие «саморегулируемые организации» (СРО) близкое к понятию самоорганизации. Последнее отличается тем, что в нём акцент сделан на процесс объединения и активную самостоятельную деятельность.

Относительно предшествующих исследований других авторов, на работе которых базируется данная статья, следует, прежде всего, упомянуть Д. Норта, относительно того, что роль институтов заключается в установлении «правил игры» [2,17] поскольку и в случае с сообществами фирм изменение институтов самоорганизации должно повлиять на существующие формальные и неформальные правила. Также стоит упомянуть идею Дж. Ходжсона о том, что институты способны создавать стабильные ожидания [10,2]. Существенными предпосылками развития темы данной статьи также выступают работы А. Алчиана [7,211] в критике дихотомического, слишком абстрактного и не связанного с практикой подхода к экономическим процессам, Г. Демсеца в части прояснения экономических границ в проблеме прав собственности [8,16], Дж. Бьюкенена [9,1] в части прояснения природы некоторых благ, в частности «клубных» благ, которые позднее позволили Э. Остром прийти к более детальной классификации ресурсов общего пользования. С другой стороны идеи «зависимости от предшествующего развития» или эффекта «колеи», разработанные П. Дэвидом, Б. Артуром [10,1] также являются существенными для данной темы.

В отечественной экономической науке также можно выделить предшествующие исследования, продолжением которых выступает данная работа. Остановимся лишь на наиболее важных из них. Го-

вора об отечественных институциональных исследованиях, связанных с поведением экономических агентов, следует, прежде всего, упомянуть В.М. Полтеровича. Выделенные им институциональные «ловушки» и многие другие явления напрямую связаны с темой данной работы. Стоит упомянуть его работу «От социального либерализма – к философии сотрудничества» [5,2] которая в некотором отношении послужила отправной точкой к данному исследованию. Однако существуют и другие отечественные институциональные исследования по данной теме. Так, например, А.Н. Олейник описал конфликт формальных институтов и «человеческого», в качестве устойчиво существующего явления [4,182]. В.Л. Тамбовцев указал на недопустимость обобщений в отношении некоторых институтов и необходимости их «поштучного» изучения [6,100]. Существуют в российской экономической науке и математические оценки, связанные с факторами организации институциональной среды, например, исследования А. Мелвилла, М.Г. Миронюка, связанные с оценкой качества институтов и с возможностями государства в постсоветских автократиях [12,1].

Самоорганизация может также стать противовесом институту «Власти-собственности», сложившемуся во многих развивающихся странах, и стать одной из основ развития гражданского общества, а с ним и основ развитой рыночной экономики. При этом под самоорганизацией сообществ частных фирм в данном случае я имею ввиду не только создание и развитие НКО (хотя и не исключая этого) а все возможные принципы организации, коммуникации и способы взаимодействия, ответа экономических агентов на вызовы экономической среды, системы формальных и неформальных договоренностей, нацеленных на снижение транзакционных издержек, асимметрии информации и прочих институциональных, непроизводственных проблем.

Вышеназванные причины позволяют надеяться, что самоорганизация сообществ экономических агентов может выступить в качестве одного из основных источников экономического развития для развивающихся стран. Можно также выделить ряд достоинств по сравнению с другими источниками, к которым относятся:

- самоподдерживающийся характер - не требуя постоянных специальных усилий со стороны публичной власти или других лиц по своему поддержанию, она напрямую связана с экономическим интересом хозяйствующих субъектов и им поддерживается;
- снижение бюрократических издержек исполнительной власти;
- механизм решения локальных конфликтов несудебным путем, механизм защиты собственности (которая выступает как основа мотивации ко вступлению в такое сообщество):
 - механизм решения конфликтов между различными социальными группами;
 - формализация института лоббирования;
 - доступность института лоббирования для малого и среднего бизнеса;
 - создание возможности контрактных отношений между бизнес-сообществом и представителями государства.

Конечно, не хотелось бы приуменьшать возможные негативные последствия объединения экономических агентов, о которых уже было сказано выше – в частности, возможность сговора с целью монополизации рынка, или использования административной ренты. Вместе с тем, хотелось бы надеяться, что выходом из этого противоречия может быть поиск баланса, компромисса, позволяющего с одной стороны предотвращать монополизацию рынков, с другой стороны способствовать решению экономических, бюрократических, коррупционных вопросов в экономическом развитии национальной экономики.

Рассмотрим пример из российской практики. События 2015-2016 года по сносу придорожных строений в Москве нашли широкое отражение, как в отечественной, так и в зарубежной экономической прессе. Здесь хочется обратить внимание на анализ изменения формальных и неформальных институтов коммуникации бизнеса в ходе последних лет в России - с одной стороны, и института защиты прав собственности на недвижимое имущество в контексте разбираемых событий - с другой стороны.

В первую очередь, в связи с указанной проблемой, хотелось бы вспомнить труды перуанского экономиста де Сото, заявлявшего, что «развитие возможно только, если эффективные правовые институты доступны каждому жителю» [1,245]. Стоит вспомнить и его недавнюю статью, посвященную анализу экономических истоков «Арабской весны», так он пишет: «наиболее существенные преграды для экономического развития находящихся за чертой бедности происходят от их неспособности накопить и защитить свой капитал» [14].

Снос придорожных строений в Москве, действия различных групп экономических агентов в связи с этим можно рассматривать как проявление действия существующих институтов, в частности

институтов коммуникации малого бизнеса и институтов защиты права на недвижимое имущество. Как известно, институты и их качество зачастую трудноопределимы, так выяснить их труднее, чем выяснить качество, к примеру, слитка золота. Ввиду этого анализ непосредственно происходящих в данный момент в экономической жизни событий во многом помогает в попытке их определения. Снос придорожных строений в Москве, как и многие другие экономические события, служит знаковым и образцовым процессом для действий властей в остальной России. В отношении данного события нельзя сказать, что права предпринимателей в их институциональной трактовке в соответствии с оптимистичным взглядом на экономические процессы в России были адекватным образом выражены и защищены. В результате этого данное событие имеет высокую вероятность найти отражение в рейтингах свободы ведения бизнеса, инвестиционных рейтингах России, что будет иметь свои последствия и может послужить причиной весомой причиной для негативных оценок со стороны инвесторов.

Целью данной статьи была попытка показать, что как в теории, так и практике частным фирмам, возможно, не хватает обоснованных институциональных условий для того, чтобы договориться, и что посредством этих договоров они могли бы прийти к лучшим решениям, обеспечить себе выход из институциональных «ловушек» и способствовать экономическому развитию. С этой целью были показаны существующие возможности по-новому подойти к проблеме оптимизации институциональной среды и, в частности, применить подход Э. Остром, принципы, выделенные которой, были с этой целью разобраны. Возможно, исследования в этой области позволят сделать шаг вперед в поиске ответов на вопросы о перспективах экономического развития многих стран.

Литература

1. Де Сото Э. Иной путь : Невидимая революция в третьем мире: Пер. с англ. — М. : Catallaxy, 1995. — 320с., стр. 245
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики : Пер. с англ. / Предисл. и науч. ред. Б.З.Мильнера; Центр эволюционной экономики РАН. — М. : Фонд экономической книги "Начала", 1997. — 190с. — (Современная институционально-эволюционная теория). — 25.00., стр. 17
3. Нуреев Р.М., Латов Ю.В. (2016) Экономическая история России (опыт институционального анализа): учебное пособие / М. : Кнорус., стр. 168
4. Олейник А.Н. Конфликт формальных институтов и «человеческого» как источник политического цинизма // Политическая концептология: журнал междисциплинарных исследований. 2015 № 2.
5. Полтерович В.М. От социального либерализма – к философии сотрудничества // Общественные науки и современность. 2015. № 4
6. Тамбовцев В.Л. Миф о «культурном коде» в экономических исследованиях // Вопросы экономики. 2015. № 12
7. Alchian, Armen A. 1950. "Uncertainty, Evolution, and Economic Theory." *Journal of Political Economy*, 58(3): 211.
8. Alchian, Armen A., and Harold Demsetz. 1973. "The Property Rights Paradigm." *Journal of Economic History*, 33(1): 16–27.
9. Buchanan, James M. 1965. "An Economic Theory of Clubs." *Economica*, 32(125): 1–14.
10. David Paul A. Clio and the Economics of QWERTY // *American Economic Review*. 1985. Vol. 75. № 2.
11. Hodgson, Geoffrey M. *Economics in the Shadows of Darwin and Marx: Essays on Institutional and Evolutionary Themes*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2006. viii + 265 pp. \$100 (cloth), ISBN: 1-84542-497-2., p. 2
12. Melville A. Y., Mironyuk M. G. "Bad Enough Governance": State Capacity and Quality of Institutions in Post-Soviet Autocracies // *Post-Soviet Affairs*. 2016. Vol. 32. № 2.
13. Ostrom, Elinor (June 2010). "Beyond markets and states: polycentric governance of complex economic systems". *American Economic Review* (American Economic Association) 100 (3): 641–672., например, стр. 644-645
14. <http://www.independent.co.uk/news/business/comment/why-thomas-piketty-is-wrong-about-capital-in-the-21st-century-10251801.html>

5.3. ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОТЧУЖДЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Терская Г.А.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОТЧУЖДЕНИЕ: ИСТОКИ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Истоки исследования проблемы отчуждения как особой формы взаимоотношения человека с окружающим миром восходят к произведениям философов XVII-XVIII веков:

Жан-Жака Руссо (1712-1778 гг.), Джона Локка (1632-1704 гг.), Томаса Гоббса (1588-1679 гг.), Клода Адриана Гельвеция (1715-1771 гг.) Отношение к данной проблеме менялось на протяжении столетий с изменением социально-экономических условий, образа жизни. В произведениях философов Нового времени и Просвещения отчуждение прав человека считалось даже полезным для создания нового государства, для реализации принципа социальной справедливости - согласно воззрениям М. Робеспьера (1732-1777 гг.), Г.Форстера (1754-1794 гг.) и других.

Философская теория «общественного договора» гласила, что социальные институты в обществе отчуждения (мораль, религия, искусство, обычаи, привычки) являются посредниками между людьми, и в силу того, что они есть воплощение воли частных лиц, становятся чуждыми человеку, заставляя его подчиняться частным интересам. Эта сила, ставшая над человеком, забирает у него «подлинность», ничего не дав взамен, и он превращается в частичного человека («дробную единицу»).

Фридрих Шеллинг (1775-1854 гг.) ставил проблему отчуждения в истории, отмечая, что в результате рациональной деятельности человека возникают результаты, приводящие к подавлению свободы. Анализируя итоги французской революции, он пишет, что эти итоги противоречат её высоким идеалам, и в истории властвует произвол.

В философии Гегеля (1770-1831 гг.) отчуждение является одним из ключевых понятий, для него отчуждение – это реализация и «овнешнение» Абсолютного Духа.

Проблема отчуждения занимает важное место в теории К. Маркса (1818-1883 гг.), который в «Экономическо-философских рукописях 1844 года» выделял четыре особых формы проявления отчуждения в капиталистическом обществе: отчуждение рабочего от продукта своего труда; отчуждение рабочего от процесса производства; отчуждение рабочего от своей родовой сущности человека; отчуждение рабочего от других людей. Маркс писал, что «опредмечивание выступает как утрата предмета и закабаление предметом... рабочий относится к предмету своего труда как к чужому предмету... То, что присуще животному, становится уделом человека, а человеческое превращается в то, что присуще животному» [3, 86-95].

Развитие общественной связи между людьми прошло ряд ступеней, которые исследуются К. Марксом в первоначальном варианте «Капитала». Сначала эта связь является природной зависимостью; в условиях капитализма впервые в истории создаётся универсальная общественная связь членов общества; а с ликвидацией частной собственности начинается движение к «действительной социальной общности» [2, 208]. Переход к этой «действительной социальной общности», по К. Марксу, означает устранение рассмотренных им основных форм отчуждённости труда. Маркс видел в качестве пути преодоления отчуждения в капиталистическом обществе смену формы собственности, обобществление производства.

Исследователи рассматривают три уровня социальной реальности и три уровня социальной субъектности: личная (субъектом социальных отношений является индивид), коллективная (субъект – коллектив), безличная (институт) [1]. Стремление людей ко всё большей рационализации общества ведёт к подчинению всех сфер жизни социальному разуму, который воплощается в государстве.

Приблизилось ли общество в эпоху социализма к действительной социальной общности или в значительной степени сохранялась отчуждённость исполнителя на государственном предприятии от собственности на средства производства и от решения производственно-хозяйственных и социальных вопросов? Ответ очевиден: отношения товарищеского сотрудничества и взаимопомощи трудящихся при социализме носили в значительной степени декларативный характер. Идея коллективистского строя оказалась воплощённой в тоталитарной системе, основанной на безличной субъектности.

Оценка уровня сплоченности и социального единства в экономической литературе советского периода либо вообще отсутствовала, а только провозглашалась, либо эта оценка была весьма расплывчатой и неопределенной. Экономические реформы, проводившиеся в нашей стране в 1960-80-ые годы и направленные на расширение прав коллективов предприятий в решении социально-экономических вопросов в результате создания хозрасчётных отношений, бригадного подряда и дру-

гих новых форм экономических взаимоотношений, коренным образом положения не меняли. В качестве серьёзных препятствий совершенствованию хозрасчётных отношений выступили различные факторы: низкий технический и технологический уровень; система распределения материальных благ, недостаточно нацеленная на стимулирование работников; условия работы, не способствующие проявлению инициативы (оснащённость рабочих мест, содержательность труда, наличие условий для проявления творчества и инициативы); отсутствие на практике реальных прав работников в решении производственных, хозяйственных и социальных вопросов.

Социологические исследования, в которых принимал участие автор в конце 1980-х годов, свидетельствовали о том, что переход предприятий на самоуправление и самофинансирование не означал, к сожалению, вовлечения всего трудового коллектива в работу в новых условиях и внедрения экономических методов управления на всех уровнях – бригады, смены, участка, цеха и предприятия в целом. Работники зачастую не имели представления о планах развития предприятия, о нормах распределения стимулирующих надбавок к заработной плате; межличностные отношения в трудовых коллективах характеризовались нередкими конфликтами.

Более объективную оценку развития отношений коллективности возможно получить, проанализировав следующие признаки:

- уровень коллективистского самоопределения в группе, который определяется количеством индивидов, руководствующихся принятыми в группе целями и задачами деятельности, а также способами и методами их реализации, отнесёнными к общей численности группы;

- статистика причин возникновения конфликтов, их длительности и степени вмешательства внешних сил в ликвидацию конфликтов;

- уровень зависимости индивидуальных результатов от результатов работы группы в целом;

- количество членов коллектива, обладающих особым статусом или престижем в общем количестве членов исследуемой группы: чем больше число лиц с особым статусом или престижем, тем выше общий статус группы;

- референтная предпочтительность – определение статусной структуры (кто есть кто в группе), взаимности предпочтений или её отсутствия, предпочтения лидера (личности, за которой все остальные члены группы признают право брать на себя наиболее ответственные решения, затрагивающие их интересы и определяющие направления и характер деятельности всей группы);

- наличие коллективистской идентификации – сплочённости как ценностно-ориентационного единства, объективности в возложении и принятии ответственности за успехи и результаты, а также неудачи в совместной деятельности;

- индекс сплочённости – это характеристика системы внутригрупповых связей, показывающая степень совпадений оценок, установок и позиций группы по отношению к объектам (лицам, задачам, идеям, событиям), наиболее значимым для группы в целом; индексом сплоченности служит частота этих совпадений оценок или позиций.

Институциональное отчуждение в современном обществе имеет свои особенности, принимая новые формы: если классик описывал негативные формы отчуждения, то сейчас институциональное отчуждение может выражаться в позитивных, а не отрицательных эмоциях – когда обожествляется государство, партия и т.д.

О нарастании проблем в обществе свидетельствуют многие факторы, такие, как рост дефицита доверия в обществе; оппортунистическое поведение экономических агентов; конфликт интересов, неустойчивость социальных связей, рост общественного напряжения; ухудшение морально-психологического климата на предприятиях; рост транзакционных издержек.

Так, согласно данным исследований Левада-Центра, динамика доверия социальным институтам выглядит следующим образом: в 2016 году считали «вполне заслуживающими доверия»: президента – 74% опрошенных респондентов; армию – 60%; органы госбезопасности – 46%; церковь, религиозные организации – 43%; печать, радио, телевидение – 27%; правительство – 26%; Совет Федерации, прокуратуру и полицию – 24%; областные (краевые, республиканские) органы власти – 23%; Госдуму, местные (городские, районные) органы власти, суд, малый и средний российский бизнес – 22%; профсоюзы, российские банки – 15%; политические партии – 12%; крупный российский бизнес, деловые и промышленные круги – 11%. «Совершенно не заслуживающими доверия» опрошенные посчитали: политические партии (33%), крупный российский бизнес, деловые и промышленные круги (31%), местные органы власти (31%) [6].

Наличие в обществе разных форм оппортунистического поведения свидетельствует о том, что люди не всегда играют подчинённую роль по отношению к учреждениям-институтам, то есть они мо-

гут (хотя и в определённых пределах, в силу имеющихся полномочий) осуществлять действия от имени институтов в своих собственных, возможно, корыстных, интересах.

В качестве негативного фактора развития общества может выступать так называемый закрытый социальный капитал (характеризующийся взаимодействием в интересах тех или иных групп, ограниченным узким кругом родных и близких людей) в силу того, что отдельные социальные группы будут реализовать собственные интересы, противоречащие интересам общества. В ряде случаев такая деятельность принимает коррупционный характер.

Отрицательным последствием низкого качества социального капитала в России является ухудшение инвестиционного климата, в том числе и за счёт низкого уровня доверия потенциальных инвесторов к представителям бизнеса и властным структурам.

Реформация институтов может быть успешной лишь при условии формирования новых привычек, норм и правил взаимоотношений людей и групп в обществе; для своей реализации она требует немалых совместных усилий субъектов общества. Демократизация общества предполагает участие современных представителей бизнеса, руководителей регионов и участников профессиональных сообществ в управлении экономикой, в выработке новых институциональных правил, так как именно от этих групп зависят перспективы устойчивого экономического роста.

Преодоление институционального отчуждения может происходить только лишь при условии преобразования института из самодостаточного субъекта в объект социально-экономических отношений. При этом должны расширяться права отдельных индивидов или групп (коллективов) как основных субъектов общества и экономики. В теории и практике это находило отражение, например, во второй половине XX века в концепциях «народного капитализма», в создании «народных предприятий», в распространении «рабочей собственности». Западными учёными была разработана и внедрялась на практике теория «человеческих отношений», или «теория Z» (в работах У. Оучи (1943 г.) и других авторов). Джекоб Леви Морено (1889-1974 гг.) в своём известном произведении «Социометрия или наука об обществе» показывает роль коллективных отношений для экономики и общества.

В политико-экономическом исследовании американского социолога Френсиса Фукуямы (1952 г.) «Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию (2004) (англ. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity) (1995)» проводится идея о том, что экономического благополучия возможно достичь лишь при высоком уровне общественного доверия [8].

Ф. Фукуяма в своей книге характеризует три типа социального коллектива и соответственно три типа социализованности: базовый социальный коллектив (семья), большой коллектив из возможных (нация) и различные промежуточные коллективы (ассоциации, союзы, корпорации и др.).

Доверие, по Ф. Фукуяме, представляет собой «возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами» [8, 53].

Он характеризует 3 основных института демократии:

- государство (способное оказывать услуги, такие, как здравоохранение и образование, создавать инфраструктуру, обеспечивать законность и порядок);

- верховенство права, что ограничивает способность государства ущемлять отдельного индивида;

- демократическая подотчетность (accountability), которая как минимум означает, что люди могут менять своих правителей. Кроме того, это предполагает широкое гражданское участие в формировании и формулировании государственной политики.

Некоторыми направлениями развития социальных взаимодействий в обществе, по нашему мнению, могут быть: повышение степени информационной открытости власти на разных уровнях; создание возможностей постоянной коммуникации между населением, представителями бизнеса и властными структурами на базе развития социальных сетей; публичное обсуждение важных общественных проблем и участие всех субъектов общества в их решении; перестройка взаимоотношений между бизнесом и правовыми органами для повышения доверия представителей бизнеса государству; развитие социальной сферы; политическая конкуренция.

Литература

1. Быченков В.М. Социальные институты в системе субъект-субъектных отношений. Автореферат на соискание ученой степени доктора философских наук. – М., 1999.

2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Том первый. – Книга I. - Маркс К., Энгельс Ф. //Соч.- 2-ое изд. Т.23. С.1-784.

3. Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года. - Маркс К., Энгельс Ф. //Соч.- 2-ое изд. Т.42. С. 41-174.

4. Морено Дж. Л. Социометрия. Экспериментальный метод и наука об обществе. – М.: Иностранная литература, 1958.
5. Оучи У. Методы организации производства. Теория «Зет». Японский и американский подходы. – М.: Экономика, 1984.
6. Сайт «Левада-центра». -URL:http://www.levada.ru/cp/wp-content/uploads/2016/10/Doverie_dinamika.pdf.
7. Терская Г.А. Развитие общества через призму экономических интересов. // В сборнике: Современные исследования экономических проблем: российский и зарубежный опыт. – М.: Буки-Веди, 2016. С.40-52.
8. Терская Г.А. Роль социального капитала в создании новой модели экономики России. // В сборнике: Материалы III Международного научного конгресса «Предпринимательство и бизнес в условиях экономической нестабильности». - Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. 2015. С. 189-191.
9. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ./ Ф. Фукуяма. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004.

6. БИЗНЕС И ВЛАСТЬ - МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ИСТОЧНИКИ РОСТА: НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРМАТ

6.1. МОДЕЛИ, МЕХАНИЗМЫ И ТЕХНОЛОГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Банникова Н.В., Левушкина С.В.

ИННОВАЦИОННО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Среди наиболее известных концепций, определяющих сущность предпринимательской деятельности, все большее значение приобретает подход, предложенный более 100 лет назад американским экономистом австрийского происхождения Й. Шумпетером. Он впервые предложил рассматривать предпринимательство как специфическую деятельность, связанную с поиском различного рода новшеств и возможностей их использования в производстве продукции. В отличие от традиционного подхода, рассматривавшего предпринимателя как субъекта управления экономической деятельностью с целью максимальной отдачи используемых ресурсов и получения прибыли, Й. Шумпетер и его последователи обратили внимание на важнейшую функцию предпринимателя - обеспечение экономического роста общества путем реформирования производства на основе использования различного рода изобретений.

Как известно, результаты любой экономической деятельности во многом определяются средой, в которой она осуществляется, поэтому изучению как предпринимательской, так и инновационной среды в литературе уделено достаточно большое внимание.

Так, многие ученые и практики рассматривают предпринимательскую среду как совокупность оптимального набора факторов и условий, способных обеспечить экономическую свободу, а также развивать предпринимательскую деятельность в государстве [4]. Популярным является подход, согласно которому предпринимательская среда представляет собой совокупность положительно и отрицательно воздействующих на ведение бизнеса факторов и условий [1]. В трудах ряда авторов большое внимание уделяется структуре предпринимательской среды, которая характеризуется сложившейся социально-экономической и политической обстановкой, географической, технологической и правовой сферой, экологической ситуацией, а также состоянием информационной и институциональной систем [5]. При этом возможностям и факторам ведения инновационной деятельности как одной из важнейших характеристик предпринимательства в современных условиях ускорения научно-технического прогресса при исследовании предпринимательской среды уделяется недостаточное внимание.

Изучение сущности и особенностей инновационной среды также вызывает большой интерес у специалистов. Так, ученые из Helsinki University of Technology отмечают, что инновационная среда – это более глубокий и новый концептуальный взгляд, фокусирующий внимание на объекты экономической системы, как часть более широкого окружения, включая различные системные образования, кластеры, территориальные и институциональные связи [9]. Основные концепции в рамках инновационной среды, сформированные зарубежными исследователями, обозначены как концепции «близости (proximity)», «агломерации» и «социального капитала» [2].

Ряд российских ученых также считают, что инновационную среду необходимо исследовать как новое явление, способствующее активизации инновационных процессов, устойчивому развитию инновационной системы, в том числе стимулированию притока инвестиций, снижению рисков инновационных проектов, созданию возможности для коммерциализации результатов НИОКР [8]. При этом часто используется институциональный подход, согласно которому для развития новой экономики, опирающейся на знания, требуются механизмы, позволяющие развивать институты, отвечающие за регулирование хозяйственной среды (права интеллектуальной собственности, инновационная инфраструктура и т.д.) [3]. Однако проблемы, связанные с организацией предпринимательской деятельности, при изучении инновационной среды обычно не рассматриваются.

Таким образом, вопросам формирования инновационной и предпринимательской среды посвящено большое количество исследований зарубежных и отечественных ученых, однако эти исследования, как правило, ведутся раздельно, что, на наш взгляд, отрицательно сказывается на инновационных аспектах развития предпринимательства.

Учитывая, что общепринятого определения сущности инновационно-предпринимательской среды на сегодняшний день в экономической литературе не существует, предлагаем свое определение

данной категории. По нашему мнению, инновационно-предпринимательская среда (ИПС) - это сложившаяся на определенной территории социально-экономическая, политическая обстановка, институциональная, технико-технологическая, организационно-правовая, информационная среда, а также совокупность инновационной и предпринимательской инфраструктуры, инновационного потенциала субъектов предпринимательской деятельности, которые системно обеспечивают (или тормозят) развитие процесс инновационного развития предпринимательского сектора территории при взаимодействии участников процесса генерации, распространения и использования новых знаний через определенные организационно-управленческие воздействия.

ИПС формируется под воздействием определенных групп факторов, стимулирующих или сдерживающих инновационную активность предпринимательских структур. К факторам, способствующим развитию ИПС мы относим следующие:

- высокий уровень экономического развития территории, в т. ч. развитый сектор малого и среднего бизнеса;
- высокий инновационный потенциал территории, включающий научно-исследовательские центры, ВУЗы, научные лаборатории ведущих компаний, инновационные кластеры и т.д.
- высокий спрос на инновационную продукцию со стороны потребителей, прежде всего в сфере производственного потребления, инновационная активность предпринимательского сектора;
- развитая инновационная (технопарки, научно-технологические центры, патентные службы и т.д.) и предпринимательская (бизнес-инкубаторы, фонды поддержки, ассоциации предпринимателей, консалтинг и др.) инфраструктура;
- активные меры государственного участия в инновационной деятельности экономических агентов, в т.ч. государственное финансирование инновационных проектов, льготное субсидирование, проведение конкурсов, предоставление госгарантий и т.д.
- эффективная система контроля и мониторинга результатов инновационной деятельности; информационная поддержка инновационной активности бизнеса, режим наибольшего благоприятствования для инновационно активных хозяйствующих субъектов.

К факторам, сдерживающим развитие ИПС, следует отнести:

- преобладание сырьевой направленности, что препятствует концентрации научно-промышленных и исследовательских центров, низкий инновационный потенциал территории, недостаток инвестиций для его развития;
- недостаточное развитие тех или иных видов инфраструктуры территории (логистической, транспортной, энергетической, инновационной, предпринимательской и т.д.);
- низкая инновационная активность и инновационная восприимчивость предпринимательского сектора, невостребованность результатов НИОКР;
- трудности в реализации программ инновационного развития из-за отсутствия эффективного механизма стимулирования инновационной активности, недостаточного финансирования, отсутствия финансовых стимулов для НИОКР;
- дороговизна инноваций, высокие риски осуществления инновационной деятельности;
- низкая активность региональных властей в разработке и реализации программ поддержки предпринимательской и инновационной активности, недостатки законодательной базы, определяющей меры стимулирования хозяйствующих субъектов, осуществляющих инновационную деятельность;
- низкий уровень экономического доверия между субъектами предпринимательской деятельности, вызванный социокультурными особенностями национальной экономики.

Очевидно, что в создании благоприятных факторов, способствующих развитию ИПС велика роль федеральных и региональных органов государственной власти. Однако государственное стимулирование предпринимательства к инновационной деятельности – процесс сложный, требующий, в первую очередь, значительных финансовых ресурсов. В частности, примером государственного воздействия на инновационное развитие национальной экономики являются основные направления поддержки пилотных инновационных территориальных кластеров со стороны Минэкономразвития России. В списке распределения средств субсидий лидирует Самарская область, получившая наибольшее финансирование в 2013 году в размере 262,3 млн. руб. на финансовое обеспечение развития инжинирингового центра Инновационного территориального аэрокосмического кластера [6]. На втором месте находится республика Татарстан, где в 2012–2017г. на развитие Камского инновационного территориально-производственного кластера планируется выделить из средств федерального бюджета 108,8 млн. руб.

При этом в рамках развития ИПС государству приходится решать целый комплекс задач, требующий таких дорогостоящих направлений как:

- поддержка фундаментальных и прикладных научных исследований в условиях несформированного спроса на инновации со стороны предпринимательского сектора;
- инфраструктурное обеспечение инновационных процессов (72% распределенных средств со стороны Минэкономразвития России в 2013-2015 годах пришлось на развитие инновационной и образовательной инфраструктуры);
- поддержка развития сектора малого и среднего бизнеса как основы для формирования и роста инновационно активных предпринимательских структур;
- финансирование госзаказа на отдельные виды инновационной продукции;
- долевое участие государства в финансировании особо значимых инновационных проектов;
- формирование современных, конкурентоспособных инновационных центров федерального, территориального (регионального), отраслевого значения.
- организация инновационной деятельности на госпредприятиях и т.д.

Не менее важное значение имеет нормативно-правовая и организационная деятельность государства, включающая правовое регулирование инновационной деятельности; обоснование и реализацию приоритетных направлений и схем устойчивого развития инновационного предпринимательства; стимулирование инновационной активности предпринимательских структур различных масштабов и сфер деятельности (конкурсный отбор инновационных проектов, корректировка налоговой политики и т.д.), регулирование взаимоотношений между ведомствами, предпринимательским сектором, ВУЗами, научно-исследовательскими организациями для реализации совместных инновационных проектов; защита интересов организаций, выступающих на международном рынке с инновационными разработками; формирование общественного положительного отношения к нововведениям, облегчение оперативного доступа субъектов предпринимательской деятельности к информационным ресурсам и т.д.

Еще один важнейший аспект государственного регулирования развития ИПС - региональный. Его значение связано, прежде всего, с наличием депрессивных регионов, предпринимательский сектор которых, с одной стороны, в большей степени готов к инновационной деятельности для преодоления кризисных явлений, а с другой стороны - испытывает дефицит ресурсов для внедрения инноваций. Также мировая практика свидетельствует о том, что чем больше расстояние региона от центра, тем меньше возможностей лоббировать отраслевые интересы, тем меньше возможностей у предпринимательского сектора добиться коммерческих успехов через политическое лоббирование. Благодаря этому многие отдаленные регионы в большей степени полагаются на свои силы и преимущества, формируя условия для создания благоприятной предпринимательской среды, в том числе и инновационного характера.

Как показывает практика последних лет, управление инновационным развитием в регионах России не везде эффективно. Об этом свидетельствует рейтинг инновационного развития регионов по результатам расчета «индекса инновационного развития субъектов РФ (РИИ)». Четверку лидеров Москва разделила с Республикой Татарстан, Калужской областью и с Санкт-Петербургом. В число инновационно-активных регионов вошли также Чувашская Республика (РИИ – 0,4707), Свердловская (0,4695), Нижегородская (0,4685), Новосибирская (0,4684) и Томская область (0,4623). При этом значение индекса в Москве (0,5908) превосходит значение замыкающей рейтинг Республики Ингушетия (0,1694) почти в 4 раза [7].

Факторы, определяющие низкую инновационную активность в субъектах РФ, имеют свое влияние на формирование инновационно-предпринимательской среды каждого региона. В этой связи, для успешного решения выявленных проблем при создании и развитии территориальной инновационной системы со стороны региональных властей требуются грамотные действия, направленные преимущественно на улучшение ИПС, стимулирование инновационной предпринимательской активности, кооперацию с другими регионами с целью реализации совместных проектов, развитие государственно-частного партнерства и т.д.

Литература

1. Абдулаева З.З. Благоприятная предпринимательская среда и условия ее формирования в регионе // Региональные проблемы преобразования экономики. 2011. № 4 (29). С.266-275.
2. Варламов М.Г. Инновационная среда и элементы ее классификации // Вестник Казанского технологического университета. 2013. №7. С.303-305.

3. Владыка М.В., Дорошенко Ю.А. Инновационная среда экономики, основанной на знаниях (knowledge based economy) // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Сер.: История. Политология. Экономика. Информатика. 2007. Т.1 (32). С.168-174.
4. Ворожбит О.Ю. Структура предпринимательской среды: определяющие факторы // Вестник ТОГУ. 2010. №4 (19). С.121-128
5. Марченко Г., Мачульская О. Предпринимательский климат в крупных городах России // Эксперт. 2003. №19 (3 73). С.88-93.
6. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации: направления реализации программ развития / Под. ред. Л.М. Гохберга, А.Е. Шадрина; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2015. – С.15.
7. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 3 / Под ред. Л.М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2015. – С.17.
8. Шамина Л.К. Вопросы формирования благоприятной инновационной среды в стране // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. – 2007. – Вып.11. – №10 (88). – С.50-55.
9. Malinen P., Simula H. A conceptual platform for developing local and regional innovation environment // The 6th CINet Conference, Brighton, UK, 2005. – P.38-42.

Гребешкова И.А.

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА КАК ИНДИКАТОР ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ НА ОРГАНИЗАЦИИ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Налоговая нагрузка является одним из самых спорных и неоднозначных категорий теории налогообложения, несмотря на тот факт, что вопросы сущности и назначения налоговой нагрузки стали рассматриваться в государствах уже на первых этапах создания ими налоговых систем.

В последнее столетие методологически налоговая нагрузка на всех этапах развития налогообложения отражает взаимоотношения двух субъектов, преследующих противоположные цели в контексте действующего на соответствующий момент уровня экономических отношений и общественно-политического строя: государства и налогоплательщиков: организаций и физических лиц. Организация, осуществляя хозяйственную деятельность и оптимизируя имеющиеся в распоряжении ресурсы, и инструменты налоговой политики государства формируют налоговую нагрузку конечного потребителя. Физическое лицо не указано как полноправный субъект по той причине, что налоговая нагрузка физического лица формируется именно под воздействием государства посредством инструментов налогового регулирования в рамках налоговой политики и непосредственно налоговой нагрузки организаций, представленных на рынке. Формируясь таким образом, налоговая нагрузка физического лица оказывает влияние на текущее потребление и сбережения индивида. Другими словами, под воздействием текущей налоговой нагрузки физического лица индивид в перспективе может изменить своё потребление и склонность к сбережениям. Усиление влияния на налоговую нагрузку физического лица со стороны организаций усложняется тем, что между индивидом и организацией-производителем товаров и услуг есть посреднические структуры. Чем больше посредников, тем давление на конечного потребителя возрастает.

Исследуя проблему применения налоговой нагрузки как индикатора оценки влияния налоговой системы на организации и физических лиц будем исходить из следующих предположений. Первое предположение состоит в необходимости проведения измерений налоговой нагрузки организаций и физических лиц как доминанта в принятии решений по её регулированию. Второе предположение заключается в необходимости диагностики налоговой нагрузки организаций наравне с её макроэкономической оценкой на основе агрегированных данных, так как не всегда прослеживается связь на уровне агрегированных данных между налоговой нагрузкой и показателями эффективности. При формировании экономической политики в целом, так и налоговой политики в частности, необходимо учитывать неоднородность индивидуальных различий организаций [1, 108]. Третье предположение базируется на том факте, что налоговая нагрузка организаций и физических лиц – это результат множественных сложных связей между показателями эффективности деятельности организаций и налоговой нагрузкой в том числе, которые оказывают влияние на хозяйственную деятельность организаций. Поэтому целесообразно изучать взаимосвязь налоговой нагрузки с показателями эффективности деятельности организаций, представляя их в виде эконометрических моделей.

Применение налоговой нагрузки как индикатора оценки влияния налоговой системы на организации и физических лиц развивалось постепенно, дополняя теорию налогов на основе обобщения

практической потребности в обосновании новой терминологии. Первоначальные взгляды на налоговую нагрузку проявились в оценке налоговой нагрузки на макроуровне с учётом исторической целесообразности. Несмотря на то, что впервые потребность в признании количественной оценки налоговой нагрузки появилась после первой мировой войны [2, 122], ещё У. Петти утверждал, что уровень налогообложения в стране как индикатор состояния государства свидетельствует, что чем выше налоги, тем беднее государство [7]. Его определение можно назвать одним из первых признаний налоговой нагрузки как индикатора оценки влияния налоговой системы на экономику страны.

В последние годы налоговая нагрузка на уровне государства рассматривается как усреднённая оценка влияния системы налогообложения на субъекты общественных взаимоотношений: организаций и физических лиц, или другими словами сводный показатель налоговой нагрузки [6, 131]. Усреднённая оценка налоговой нагрузки даёт возможность сопоставлять страны по уровню налогообложения и является индикатором целесообразности ведения бизнеса в отдельно взятой стране, оценивая таким образом налоговый климат в целом. Динамика данного показателя даёт возможность оценить характер изменений в системе налогообложения. Усреднение налоговой нагрузки выполняется посредством учёта влияния налогов на деятельность организаций различных форм собственности и отраслевой принадлежности и физических лиц в совокупности.

Использование налоговой нагрузки как индикатора влияния налоговой системы на экономику страны в целом не является исчерпывающей, так как эта оценка выполняется на основе агрегированных данных, то есть при определённых допущениях, нивелирующих, к примеру, отраслевые особенности хозяйствующих субъектов. Поэтому применение налоговой нагрузки как индикатора оценки влияния налоговой системы стало результатом осознания необходимости оценки налоговой нагрузки регионов, отраслей и организаций [6, 134]. Этот переход был продиктован, во-первых, наличием различий в налогообложении регионов и отраслей государства, вызывающих их дифференциацию по показателю налоговой нагрузки, и, следовательно, необходимостью предоставления более объективной оценки с учётом особенностей налогообложения региона, отрасли и организации. Во-вторых, для формирования эффективных инструментов и подходов в области регулирования налоговой нагрузки необходимо установление взаимосвязи между налоговой нагрузкой и показателями эффективности работы организаций, что отсутствует в исследованиях агрегированных данных на уровне экономики страны в целом.

Сегодня речь идёт о необходимости системного рассмотрения оценки налоговой нагрузки на макроуровне, уровне региона, организации и физического лица. При этом важно рассмотрение всех уровней оценки в системе для наиболее эффективного регулирования налоговой нагрузки в целом, так как при этом учитываются разные уровни агрегирования экономической информации. Данный подход используется ФНС России при страновом сопоставлении уровней налоговой нагрузки. Такой анализ даёт возможность оценить дифференциацию организаций по различным критериям с уровнем средней налоговой нагрузки по стране и распределением налоговой нагрузки между организациями и физическими лицами.

Рассматривая налоговую нагрузку как индикатор оценки влияния налоговой системы на организации и физических лиц можно выделить следующие нерешённые проблемы современного этапа исследований.

Одной из существенных проблем, которая затрагивает не только организации и физических лиц, но и уровень макрооценки налоговой нагрузки, является определение целесообразного уровня налогообложения как для страны в целом, так и для организаций и физических лиц. Наблюдается некоторый пессимизм в оценке допустимого уровня налоговой нагрузки: признаётся, что согласно мировой практике он находится в интервале от 37 до 45 процентов, однако аргументированность и обоснованность данных значений не убедительны [4, 8]. Следует признать, что наблюдается отсутствие развития в решении проблемы приемлемого уровня налоговой нагрузки страны в научном мире с позиции аргументированного обоснования.

Налоговая нагрузка в стране – это сложная экономическая категория, представляющая собой результат влияния множества факторов, поэтому при определении приемлемого уровня необходимо прежде всего определить базу для наиболее адекватного сопоставления стран по показателю налоговой нагрузки. На данный момент межстрановые сопоставления целесообразны только для сравнения уровня налоговой нагрузки и определения того, как на фоне этих стран выглядит Российская Федерация. Никаких более глобальных выводов делать не стоит.

В определении приемлемого уровня налоговой нагрузки организации так же не поставлена точка. Подходов много, но большинству из них не хватает обоснованной аргументации. В связи с этим предложено оценивать приемлемый уровень налоговой нагрузки на основе взаимосвязи налоговой

нагрузки организации с показателями эффективности деятельности организации. Показателей эффективности деятельности организации в научной литературе и применяемых на практике представлено большое количество как частных, так и общих, поэтому необходимо с целью адекватного отражения экономической информации представлять эффективность деятельности организации при помощи обобщённого показателя эффективности деятельности [3, 130]. Результаты наших исследований позволяют говорить о наличии приемлемого уровня налоговой нагрузки как значения, при котором достигается максимума обобщенный показатель эффективности деятельности организации как линейной комбинации показателей рентабельности организации различных её видов. Помимо приемлемого уровня важен диапазон приемлемого уровня, так как один и тот же уровень рентабельности обобщенного показателя эффективности деятельности организации имеет разные значения налоговой нагрузки. Приемлемым диапазоном налоговой нагрузки организации называем интервалом налоговой нагрузки, обеспечивающим положительное значение рентабельности обобщенного показателя эффективности деятельности организации. И здесь важно, в какой точке приемлемого диапазона находится организация, так как от этого зависит направление изменения рентабельности обобщенного показателя эффективности деятельности организации при изменении налоговой нагрузки в рамках налогового регулирования. Данный подход, представленный в виде методики целесообразно использовать для оценки приемлемого диапазона налоговой нагрузки как для организации, так и для отрасли.

Проблема применения налоговой нагрузки в качестве индикатора влияния налогов на физических лиц в первую очередь сопряжено с проблемой переложения налогов. Не отрицая наличия такой проблемы, нельзя согласиться с тем, что организация однозначно осуществляет переложение налогов вперед или назад [5, 156], не принимая на себя проблему переложения налоговой нагрузки. Организация может полностью переложить на себя налоговую нагрузку в случае высокого уровня конкуренции и низких доходов конечных потребителей, то есть в случае низкой их платёжеспособности, особенно остро ощущаемой во время экономических кризисов разной природы. Вопрос переложения налоговой нагрузки сегодня достаточно широко освещается в работах учёных, но большинство из них не располагает количественной оценкой данного явления несмотря на то, что уровень программного обеспечения уже приемлем для решения такого рода задач. Такая ситуация ставит под сомнение предлагаемые выводы относительно данного вопроса: поставленные перед обществом гипотезы должны быть либо подтверждены, либо опровергнуты на основе анализа экономической информации.

Сегодня развитие подходов в оценке уровня налоговой нагрузки должно осуществляться в рамках диагностики с применением эконометрического аппарата как наиболее перспективного.

Литература

1. Белянин А. В., Денисова И.А. Бедность не порок, но научная проблема (Нобелевская премия по экономике 2015 года – Ангус Дитон) // Вопросы экономики. 2016. № 1. С. 107–116.
2. Горский И. В. К проблеме налоговой нагрузки в России // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 1. С. 121–126.
3. Гребешкова И.А. Построение обобщенного показателя эффективности деятельности предприятия методом главных компонент // В книге: Экономическое прогнозирование: модели и методы материалы IX Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией В.В. Давниса, В.И. Тиняковой. 2013. С. 130–132.
4. Лыкова Л. Н. Налоговое бремя в Российской экономике: избыточное или недостаточное // Экономика. Налоги. Право. 2014. № 3. С. 4–11.
5. Майбуров И. А., Иванов Ю.Б., Миронова О.А. Восьмой международный симпозиум «Теория и практика налоговых реформ» // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 5. С. 153–157.
6. Пансков В. Г. Налоговая нагрузка на экономику: нужен налоговой манёвр // Экономика. Налоги. Право. 2016. № 5. С. 130–138.
7. Петти У. Трактат о налогах и сборах [Электронный ресурс] / К. Петти. – Библиотека экономической и деловой литературы. – Режим доступа: <http://www.ek-lit.org/pettsod.htm>. (дата обращения 09.01.2017).

Данилова О.В.

КЛАСТЕРНАЯ МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА: СПЕЦИФИКА И ВОЗМОЖНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ В РОССИИ

Целевая стратегия развития Российской Федерации на ближайшую перспективу определяется необходимостью социального и экономического скачка к качественно новому облику страны. Одним

из наиболее перспективных механизмов стимулирования развития экономики является формирование производственных кластеров. Ограниченность бюджетных средств требует разработки и использования институциональных форм, позволяющих сочетать преимущества частной предпринимательской деятельности с возможностями эффективного государственного регулирования.

Базовые подходы к кластерной политике и классическое определение кластера как объединения предприятий различной отраслевой направленности, сконцентрированных в определенном регионе и взаимосвязанных между собой в рамках единой производственной цепочки создания и продвижения продукта, были представлены в трудах А.Маршалла еще в конце XIX в. Однако потребовалось немало времени для чтобы исходные теоретические положения объективности формирования данного социально – экономического явления получили глубокую разработку в работах Майкла Портера. Кластер - это сконцентрированная по географическому признаку группа взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, финансовых организаций, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций [1, С. 560].

Включение термина "кластер" в российскую практику произошло относительно недавно, соответствует общемировым тенденциям и определяет полноценную типологию и рациональные направления развития экономических регионов. Концепция инновационного и социально ориентированного регионального развития российских регионов предполагает формирование к 2020 г. не менее 6-8 территориально-производственных кластеров. Кластеры, ориентированные на высокотехнологичные производства в приоритетных отраслях российской экономики, будут сконцентрированы в урбанизированных регионах, а на слабоосвоенных территориях предполагается создавать территориально-производственные кластеры, ориентированные на добычу и переработку сырья, производство энергии с использованием современных технологий.

Организационная структура производственного кластера представляет концентрацию на ограниченной территории вертикально-интегрированных предприятий, крупных фирм или корпораций объединенных интенсивными производственными связями. В кластер включены: базовые субъекты – крупные и средние компании, малые предприятия; инновационно-исследовательские и образовательные организации (образовательные учреждения, центры коммерциализации разработок трансфера технологий, инжиниринговые компании; национальные/региональные/местные органы власти, институты развития; компании, предоставляющие смежные услуги (финансовые, консалтинговые). Ключевое отличие кластера от промышленного района заключается в наличии так называемой неформализованной инфраструктуры взаимодействия – социальных связей, уровне доверия между субъектами кластера. Участники кластера объединяют свои ресурсы и ресурсы финансовых институтов для создания новой продукции, достижения большей экономической эффективности, получения доступа к новым технологиям и новым рынкам.

Конкурируя между собой, компании кластера сотрудничают в решении общих задач - от развития инфраструктуры до решения вопросов нехватки квалифицированных кадров. Кластер – сетевая структура, которая, с одной стороны, активизирует конкурентную борьбу за рынки сбыта, финансовые и кадровые ресурсы, а с другой - представляет компаниям-участникам определенные преимущества – наличие специализированных поставщиков сырья, материалов, услуг, необходимой инфраструктуры, рынка рабочей силы со специальными навыками, обмен знаниями между компаниями. Организованный на основе вертикальной интеграции кластер позволяет снизить издержки, повысить устойчивость производства и сбыта, предоставляет компаниям значительные конкурентные преимущества в сфере производства, поставок сырья, сбыта, ценообразования. Формирование производственных кластеров снижает входные барьеры для вступления бизнеса в высокотехнологичные высокоприбыльные отрасли промышленности.

Кластерная политика в мировой практике является одним из наиболее распространенных механизмов реализации ГЧП. Значительная поддержка со стороны властных органов создает реальные предпосылки превращения ГЧП в эффективный инструмент реализации проектов комплексного развития территорий и отраслей [2, С. 15-16]. В соответствии с целями, поставленными перед участниками проекта, по организационному признаку модели ГЧП можно условно классифицировать:

- *Эксплуатационная модель* — контрактная форма, арендные договора.
- *Концессионная модель* — проекты с использованием концессий (это наиболее известный и отработанный механизм ГЧП).
- *Кооперационная модель* — создание совместных предприятий с участием государства, заключение инвестиционных соглашений, локальные специфические схемы реализации проектов ГЧП;

Эффективность функционирования кластера определяется, прежде всего, масштабами участия государства в создании кластера. Государство, обеспечивая развитие кластеров, становится активным

инвестором социальных, экономических, инфраструктурных, экологических проектов. Властные структуры, создавая благоприятные условия формирования рынка образовательных услуг, научного и исследовательского блока выступают в качестве руководящей и направляющей силы, определяют приоритеты развития кластера [6]. Стандартный формат государственной поддержки - различные формы налоговых льгот для бизнеса. Однако чрезмерное участие государственных структур в кластеризации предприятий приводит к развитию иждивенческих настроений. Руководство компаний (особенно это относится к малому бизнесу) не стремятся к активной кластерной бизнес - деятельности, поскольку подобная позиция позволяет получать больший объем финансовой поддержки [3, С. 19].

Русская практика кластерного подхода к развитию регионов свидетельствует, что кластер становится зоной благоприятствования не только для быстроразвивающихся крупных и средних компаний, но и для малых высокоспециализированных предприятий, гибко реагирующих на изменения рынка. Следует подчеркнуть универсальность кластерной политики - она эффективна и для сильных, высокотехнологичных, развитых регионов, и для слабых, традиционно дотационных. Кластерный подход – эффективный инструмент, способный на системной основе обеспечить модернизацию экономики, повысить производительность труда, привлечь в регион носителей инноваций, идей, бизнеса. Однако кластер не следует рассматривать как инструмент, применение которого «снимает» все проблемы в развитии региона. Кластеры достаточно восприимчивы к кризисам. При этом падение спроса на продукцию кластера может «утянуть на дно» весь регион.

В конце августа 2012г. Минэкономразвития России утвердил перечень из 25 инновационных территориальных кластеров. Главный критерий отбора – инновационная ориентированность входящих в него компаний. Анализ поданных в Минэкономразвития России заявок (всего их было 94) показал, что практически везде «якорными» предприятиями – локомотивом развития кластеров - был крупный бизнес. В том числе и с государственным участием.

Развитие инновационных территориальных кластеров должно иметь четкий целевой эффект - программа развития кластера должна устранить «узкие места» в развитии территории. Например, если в кластере сильны образование и наука (фундаментальная и прикладная), но есть определенные проблемы взаимоотношений с производством с точки зрения практического применения научных идей, в программе должно предусматриваться создание и развитие инжиниринговых центров. Если сильно развито машиностроение, то главное – привязать к этим производственным мощностям активы, создающие научно-технические заделы, готовые высококвалифицированные кадры.

При всей прогрессивности проведенного отбора, следует отметить, что «перескакивание» через этап промышленных кластеров и уход в зону инновационности снизил уровень конкурентности, а соответственно и качества заявок. Включение в перечень не добавляет кластерам прямого финансирования, а является лишь одним из инструментов продвижения кластера за рубежом. Прогнозное значение совокупной выручки по 25 отобраным кластерам в 2016 г. составит 3810,6 млрд руб. в ценах 2011 г. – прирост на 105%по отношению к 2011 г. Предполагается, что динамика производства на территории пилотных кластеров более чем в 1.8 раза превысит показатель динамики производства промышленной продукции в целом на территории Российской Федерации за указанный период, который, по прогнозным оценкам Минэкономразвития, оставит 58%. Приоритетным направлением программ развития инновационных территориальных кластеров является создание высокопроизводительных рабочих мест. По оценкам Минэкономразвития в 2011 г. общее число рабочих мест в компаниях-участниках кластеров с уровнем зарплаты, превышающим на 100% средний уровень в регионах базирования кластера, составило 179617 единиц. В 2016 г. предполагается увеличить их количество до 331692 единиц, т.е. на 84,7%.

Большая часть кластерных программ предусматривает развитие малого предпринимательства и вовлечение предприятий малого бизнеса в кооперационные связи с крупными компаниями-участниками. Цель – увеличить долю занятых на малых предприятиях к общей численности занятых на предприятиях и организациях-участниках кластеров в среднем на 7,5%. К этому следует добавить прогнозы увеличения выработки на одного работника по предприятиям и организациям-участникам в 2016 г. до 3629,5 тыс.руб./чел. (2011 г. – 1955,2 тыс.руб./чел.), т.е. на 86%. В 10 из 25 кластеров прирост ожидается более, чем на 100% [4]. Кластерная политика представляет соединение интересов федерального центра, регионов и крупных хозяйствующих субъектов через их программы развития (федеральные, региональные, программы развития компаний). Программы развития также реализуются ведущими вузами и научными организациями. Задача заключается в синхронизации всех программ, поскольку достаточный эффект можно получить только если инструменты и механизмы, которые работают на всех этих уровнях будут усиливать друг друга.

Одно из направлений участия государства в достижении прогнозных показателей - предоставление субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации. Предполагается, что, начиная с 2013 г. в течение пяти лет ежегодно по 5 млрд руб. будут выделяться средства из федерального бюджета на условиях софинансирования реализации программ развития инновационных территориальных кластеров. Направления – развитие транспортной, энергетической, инженерной, социальной инфраструктуры, подготовка и повышение квалификации кадров, выполнение работ и проектов в сфере исследований и разработок. В качестве примера можно привести создание инновационного кластера железнодорожного машиностроения в ходе строительства высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва – Казань. При этом немало машиностроительных предприятий имеют реальные возможности войти в проекты РЖД [5, С.25]. Несомненно, все это будет способствовать выполнению утвержденных программ.

Однако настораживает тот факт, что «выравнивание бюджетной обеспеченности» может лишить регионы стимулов для ускорения темпов своего развития: зачем стараться, если все равно получишь деньги из федерального бюджета на «выравнивание». Понятно, что поддерживать все и вся невозможно. Задача кластерной политики как раз и заключается в том, чтобы понять специфические потребности конкретных кластеров, технологических цепочек, бизнеса в этих кластерах. Главная цель – не в том, чтобы соорудить дополнительную инфраструктуру, которая займется разработкой соответствующих регламентов, а создать в регионе благоприятную среду, увязывающую в формате повседневной деятельности разные инструменты федерального, регионального уровня, действия компаний.

Литература

1. Портер М. Международная конкуренция. М: Международные отношения. 1993. - 896 с.
2. Беляева И.Ю. Взаимодействие органов власти и бизнес - структур на территории присутствия // Вестник академии. 2014. № 1. С. 14-20.
3. Кондрашина О.Н., Третьяк В.П. Состояние процесса кластеризации фирм в России // Отраслевые рынки. 2010. № 5-6 (24).
4. Егорова Е.С. Анализ процесса кластеризации и взаимодействия предприятий кластеров в России // Управление экономическими системами. [Электронный ресурс]. - [2015].- Режим доступа: <http://www.uecs.ru/>.
5. Алешина Е.В. Перспективы трансформации и реорганизации современного холдинга. Современные корпоративные стратегии и управленческие технологии в России сборник научных трудов: в 3 частях. Москва, 2014.
6. Беляева И.Ю. Управление корпоративной социально-ответственной деятельностью российских компаний // В сборнике: Вызовы XXI века: государственное, муниципальное, корпоративное управление Материалы Всероссийской (с международным участием) научно-практической конференции. Ответственный редактор А.В. Егунов. 2015. С. 24-31.

Юферов С.В.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Из обращения организаторов конференции.

«Экономика современной России начиная с 2000-х годов адаптировалась в рамках глобальной социально-экономической системы, главной идеологемой которой и до настоящего времени выступает специфическая вариация пути развития человечества – «постиндустриализм». Сегодня России историей брошен колоссальный вызов. Экономические санкции западной глобальной «неоэкономики», находящейся в состоянии перманентного системного кризиса планетарного масштаба, и объективные ограничения экспортно-сырьевой модели – реалии современного положения дел настоящей России. Если ответ на этот вызов не будет найден, русская цивилизация может быть уничтожена. Более чем за 1000 лет существования российской государственности все подобные посягательства на её реальность, уникальность, неповторимость и элементарное существование были пресечены».

Ситуация оценена правильно. Но экономическая наука не сможет найти решение на этот вызов. Такой вывод вполне обоснован. Основные проблемы общества связаны с промышленностью, с её способностью обеспечить общество необходимыми товарами.

Решать проблемы, значит помогать промышленности, заводу, производить больше, лучше, дешевле. Но именно эти вопросы экономическая наука решить не может, по той причине, что промышленность находится вне зоны её профессиональной деятельности, и её интересов.

Экономическая наука не знает завода, и не желает знать. Именно по причине незнания завода экономика не смогла решить проблемы советской плановой экономики. До сих пор нет ни одной экономической работы о советском периоде промышленности, огромном и по величине, и достижениям.

Прежде всего, следует восполнить этот недостаток.

Одна из главных заводских проблем гражданской промышленности СССР была в недостаточном качестве выпускаемой продукции. В середине 80х Горбачев попытался решить эту проблему, введя госприемку. Госприемка, организационно не подчиненная заводу, должна была контролировать качество продукции, поскольку заводской техникой контроль полностью зависимый от производства, с этой проблемой не справлялся.

Госприемка была создана, но затем мгновенно отменена. Причина в конфликте госприемки, и государственного плана производства. Госприемка стала препятствием выполнения плана, и не выдержав конкуренции была ликвидирована.

Решение конфликта было, - продукцию принимать, но дать право госприемке установить сортность продукции, и установить заводскую премию от сорта. При первом сорте 100 премии, и снижении премии при снижении сорта, - и овцы целы, и волки сыты.

Это решение не было найдено. Экономисты молчали. Но именно после ликвидации госприемки и начался окончательный развал советской гражданской промышленности, а в месте с ней, и самого СССР. Это экономическая наука своим бессилием все развалила.

Качество продукции была главной проблемой советской гражданской промышленности, но она была следствием других проблем.

1. Массовым отвлечением заводов на сельхоз работы, что резко снижало уровень организации производства.

2. Низкой полезностью продукции, проектируемой заводскими конструкторскими, и технологическими бюро.

3. Низкой производительностью труда.

Экономическая наука не знала, и до сих пор не знает, что вся советская промышленность состояла из двух сопоставимых по масштабу частей, - военной, и гражданской, ВПК, и ГПК. Эти две промышленности отличались принципиально во всем, и в устройстве, и организации производства.

ВПК СССР работала, и до сих пор работает выше всех мировых стандартов. Иначе как объяснить, что на 40 млрд. д. выделяемые ОПК Р.Ф. , она противостоит 400 млрд. д. ВПК только США?

ОПК СССР, а теперь и Р.Ф. никогда не знала экономического кризиса. Проблемы начались только с попытками изменить ее структуру. Так отмена военной приемки привела к снижению качества. «Протоны» не случайно стали падать.

Значение военной приемки огромно. Она подобна шкворню соединяющему трактор и прицеп. Нет шкворня, и груз не приедет, и трактор бесполезен.

Военная приемка подобно соединяет КБ, и производство. Военной приемке необходима качественная документация, и это есть гарантия качественной работы КБ. С другой стороны военная приемка осуществляет объективный, и независимый контроль производства, и изделий, и технологий.

Известны случаи, когда военпред из 100 шт. принимал только 1 годное изделие, и никакое давление не влияло на его работу.

Военпред подчиняется административно только минобороны, и нужен только ему. И если минобороны само отменяет военную приемку, то дело дрянь. И тем, кто понимает ее необходимость, не на что сослаться. Нет ни одной экономической статьи, ни академика, ни кандидата, где бы обосновывалась необходимость военной приемки.

Экономическая наука отделила завод, промышленность в целом, от себя. Не знает, и знать не хочет ни завода, ни промышленности.

Вот факт. На каждом заводе есть юридический документ, - наряд на выполненную работу рабочего-сдельщика.

Этот наряд содержит номер изделия, их количество, их приемку ОТК, подпись мастера, а так же цену этого изделия, которая является величиной зарплаты рабочего.

Эта цена изделия есть юридически подтвержденный факт купли заводом этого изделия у рабочего, которому заплачена указанная сумма.

Завод изделие купил, следовательно, - рабочий продал. Рабочий продал изделие, следовательно, он его владелец. Рабочий владелец и изделия, и средств производства на котором оно изготовлено, - он владелец рабочего места, помещения, оборудования, материалов, инструментов, энергии, - он арендатор рабочего места.

Он арендатор, владелец, следовательно, он «одной крови» с владельцем всего предприятия, как суммы рабочих мест, сданных в аренду.

Капиталистическое общество однородно, одноклассово. Владельцев, и арендаторов разделяет только величина арендной платы, но не ненависть, не антагонизм.

Это значит, что К. Маркс выдумал свое видение производства, и оно не соответствует действительности.

Внутринациональной войны классов нет. Нации не отмирают, и нет причин для их отмирания.

Нация не умирает. Русская нация имеет право на существование, и развитие. Однако, до сих пор само Русское общество не может осознать этого, собственным состоянием не интересуется. И причина этого опять в экономической науке.

Так же дело обстоит и с экономической теорией. Столетия существует современный бухучет. Сам бухучет не является, экономической, теорией, но она лежит в его основе.

Смысл бухучета посчитать прибыль, как разность двух цен одного товара, - цены затрат на его производство, и цены его продажи.

Отсюда следует, что у каждого товара две цены, следовательно, две стоимости, и следовательно, есть два труда, старый, затраченный и новый, полезный, создавшие товар.

Бухучет есть экономическая теория двух цен, двух стоимостей, двух трудов.

В теории К. Маркса одна цена, одна стоимость, один труд, состоящий из двух частей. Теория Маркса есть одноглазый, однорукий, одноногий монстр. И прыгает этот монстр по студенческим аудиториям 150 лет. И именно его чествовать собирается экономическая наука в этом, 2017 году.

Вывод очевиден. Экономическая наука взяла на себя ответственность за состояние экономики государства, и до тех пор, пока не осознает своих ошибок, решить свою задачу не сможет.

Решение проблем экономики простое, - надо клонировать ВПК.

2. ВПК, и ГПК.

Все производство СССР состояло из двух примерно равных частей, принципиально отличающихся по своей организации. ВПК, и ГПК.

ВПК, (ОПК) Р.Ф., существует без изменения, и сегодня, и эта промышленность до сего дня, работает выше мирового уровня, самоокупается. Эта промышленность была и есть Государственная, и ПЛАНОВАЯ.

Казалось бы, надо клонировать ВПК, создать полный ее аналог, второй ВПК, только производящий продукты гражданского назначения, и есть гарантия, что эти продукты так же будут выше мирового уровня.

Единственное отличие нового ГПК, - ограничение номенклатуры выпускаемых гражданских товаров.

Почему эта простая идея не приходит никому в голову?

Ответ прост. Создание ГПК это частичное воссоздание плановой промышленности СССР.

Однако восстановление, хотя бы и частичное, плановой промышленности не возможно без решения проблем плановой, государственной, гражданской, промышленности СССР, невозможно без решения теоретических проблем экономической науки.

Боятся ГПК, гражданского промышленного комплекса нет никаких оснований. Пусть ГПК конкурирует с частной промышленностью, на благо общества.

Именно организацию ВПК и следует взять за образец, для создания ГПК.

В основе ВПК лежат КБ, специализированные конструкторские бюро, создающие продукт, с наибольшей полезностью. На КБ работают НИИ, обеспечивая эту наибольшую степень полезности продукта. Заводы ВПК технологически полностью подчинены КБ, которое обеспечивает свой полный контроль за качеством продукции с помощью военной приемки, не подконтрольной заводу.

Всем руководит Минобороны, которое отслеживает все продукты конкурентов, их полезные характеристики, ставит задачи перед КБ, и помогает ему в работе. Фактически Минобороны, это прежде всего товароведы, профессионализм которых является основой эффективности ВПК.

В целом ВПК Р.Ф. это отдельная самостоятельная промышленность огромного масштаба, работающая выше мирового уровня.

Недавно Минобороны создало центр управления, в котором стекаются все сведения армии, и флота, а так же и состояние предприятий ВПК.

Именно так должен быть устроен и ГПК. И прежде всего, создан центр информации аналогичный ВПК, в котором представлены все данные о деятельности всех предприятий России, и государственных, и частных.

В этом центре должен быть НИИ практической экономики, созданный для расчета производительности, и эффективности труда, по единой методике.

Производительность, и эффективность труда, качество, или стабильность полезности, зарплата, ее задолженность, все другие параметры производства, а также все такие же параметры продуктов основных государств мира, США, ФРГ, Японии, Китая.

Создание такого центра позволит контролировать работу заводов, и влиять на нее, в чем и заключается суть работы министерства ГПК.

Создание ГПК это развитие на ином уровне промышленности советского типа.

Решение проблем поставленных самой экономической наукой, зависит от ее состояния. Экономическая наука должна обратиться к самой себе, именно внутри ее лежит решение проблем общества.

6.2. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА. ОРГАНЫ ВЛАСТИ КАК СУБЪЕКТЫ ГЧП

Алленых М.А.

РОЛЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РАЗВИТИИ КЛАСТЕРНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)

Как известно современная российская экономика формируется в виде кластерной организации хозяйства, и эта новая форма успешно применяется в некоторых регионах в течение последних лет. Теоретические основы кластерной экономики были заложены Майклом Портером и по его мнению, чаще всего кластеры формируются вокруг университетов, научно-исследовательских институтов, служащих источником инновационных исследований, что дает толчок развитию как региона, так и отрасли в целом. По мнению Ф. Хайека, "конкурентные отношения внутри кластера наиболее эффективным и коротким путем стимулируют отбор лучших индивидуальных решений участников кластера. То есть кластер является удобной ареной для проведения процедуры открытия нового". [1]

Калужская область начала применять кластерную форму хозяйствования с 2009 года, и кластерный подход был принят в качестве основной модели развития региона. [2].

Кластерное развитие территории обусловили отсутствие природных ресурсов и благоприятное экономическое расположение. В настоящее время на территории области успешно развиваются четыре кластера: один из крупнейших - автомобильный, куда входят мировые автоконцерны Volkswagen, Mitsubishi Motors и PSA Peugeot Citroen и Volvo. и около 30 предприятий по выпуску автокомпонентов, кластер авиационно-космических технологий (создан в 2014 году), IT- кластер (создан в 2013 г.) и фармацевтический кластер. [4]

Одним из основных кластеров развития региона является фармацевтический кластер, куда вошли крупнейшие мировые производители лекарственных средств - группа компаний STADA CIS, «Берлин-Хеми/Менарини» (Италия), «Ново Нордиск» (Дания), AstraZeneca (Великобритания), которые входят в топ-50 фирм-производителей готовых лекарственных средств по объему продаж на коммерческом рынке, а также российские компании «НИАРМЕДИК», «Мир- Фарм», «БИОН» и другие компании. Фармацевтический кластер в настоящее время включает в себя цепочку от исследования и разработки оригинальных фармсубстанций и «активных молекул» до промышленного производства готовых лекарственных форм, организацию управления кластером, и что немаловажно, компонент обучения и подготовки специалистов для фармацевтической промышленности.

Фармацевтические предприятия региона выпускают около 139 наименований продукции, из которых более 80% продукции кластера – готовые лекарственные средства, а 19 млрд. рублей – объем произведенной в 2015 году продукции. [3]

Стратегией развития Калужского региона до 2030 г. планируется создать еще 3 кластера: транспортно - логистический, пищевой, туристско-рекреационный.

Для успешного существования кластера в его составе должно быть производственное ядро и научно- исследовательское, поэтому необходимо взаимодействие с учебными заведениями.

Во сотрудничестве предприятий и учебных заведений учитываются интересы всех сторон. Предприятия кластера заинтересованы в наличии квалифицированного кадрового резерва в регионе, что позволит создать конкуренцию на рынке рабочей силы. В свою очередь, это даст возможность осуществлять научные исследования и высокотехнологичные разработки в регионе. Имея квалифицированный кадровый состав предприятия смогут участвовать в проектах на федеральном и международном уровне.

ВУЗы так же смогут реализовать свои интересы. В первую очередь, это трудоустройство выпускников, повышение качества подготовки студентов, использование предприятий кластера как баз практик, создание собственных предприятий, так же это расширит их возможности по получению различных грантов и субсидий.

В этом взаимодействии также реализуются интересы студентов: получение опыта и знаний, компетенций, материальная заинтересованность, возможность участия в различных проектах, престиж.

Но в данном взаимодействии существует и ряд проблем, с которыми могут столкнуться все стороны. В первую очередь, это количество высших и среднеспециальных учебных заведений на территории региона, также, это качество набора в ВУЗы, качество преподавания, разработка учебных пла-

нов, учитывающих специфику требований данного кластера, мотивация студентов и конкуренция спроса на рынке рабочей силы.

Компании кластера постоянно контактируют с министерством образования и науки области, ВУЗами и некоторыми средне специальными учебными заведениями, стараясь сделать процесс подготовки молодых специалистов в наибольшей степени приближенным к потребностям отрасли.

Предприятия фармацевтического кластера взаимодействуют с такими учебными заведениями, как: Калужский базовый медицинский колледж, Центр подготовки кадров для фармацевтической промышленности TUV International и Berlin Chemie, Медицинский факультет ИАТЭ НИЯУ МИФИ, Калужский Государственный Университет и Научно-Образовательный центр совместно с МГУ им. М.В. Ломоносова.

В ИАТЭ НИЯУ МИФИ развивается центр практического обучения для предприятий кластера и центр ядерной медицины. Совместное сотрудничество Вуза и кластера началось еще в 2011 году и в последнее время оно активизировалось. Для Центра практического обучения в ИАТЭ НИЯУ МИФИ была создана "чистая комната", оснащенная самым современным оборудованием, студенты проходят производственную и преддипломную практику в компаниях кластера, получая практические компетенции.

Для предприятий IT- кластера готовят квалифицированные кадры такие учебные заведения, как

- Калужский филиал МГТУ им. Баумана, который готовит высококвалифицированных специалистов в сфере защиты информации и информационной безопасности, автоматизации информационных систем;

- Обнинский Институт Атомной Энергетики - кафедра «Компьютерные системы, сети и технологии»;

- Факультет информатики Калужского государственного университета им. К.Э. Циолковского;

- Факультет информатики Российского Гуманитарного университета в г. Калуга;

- Факультет информатики Московского государственного университета экономики, статистики и информатики;

- Факультет информатики Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Калужский филиал);

- другие учебные заведения г. Калуги и области. [4]

Студенты тех учебных заведений имеют возможность участвовать в различных проектах, проводимых "Бизнес-инкубатором информационных технологий":

- бизнес-инкубатор, направленный на поддержку стартап - проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития;

- бизнес-акселератор: обеспечение организаций инфраструктурой, оборудованием, экспертной и информационной поддержкой;

- бизнес-ангел: инвестирование наиболее перспективных инновационных проектов.

Таким образом, у студентов формируются необходимые компетенции, которые дадут им в дальнейшем конкурентные преимущества на рынке рабочей силы.

Проведенное исследование показывает, что развитию Калужского региона способствовало применение кластерной системы хозяйствования и наличие крупных ВУЗов, способных обеспечить предприятия квалифицированной рабочей силой, что в конечном итоге привело к экономическому росту региона, и способствовало развитию "точек роста" российского внутреннего рынка, что особенно актуально на фоне действующих санкций и проблемы импортозамещения.

Литература

1. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок, - М., 2000.
2. www.airko.org
3. <http://www.pharmclusterkaluga.ru/news/events/prbr/>
4. http://kaluganews.ru/fn_242128.html
5. <http://ictcluster.ru>

ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

События последнего десятилетия, ознаменовавшиеся обострением проблем зависимости национальных экономик от участвовавших циклических кризисов, внешних шоков и волатильности на мировых финансовых и сырьевых рынках, обусловили необходимость развития партнерской формы взаимодействия банковского и реального секторов, в том числе и с участием в этом процессе, помимо субъектов банковского и реального секторов экономики, еще одного субъекта – государства.

Опыт зарубежных стран показывает, что границы государственно-частного партнерства (далее ГЧП) намного шире, нежели участие государства и субъектов бизнеса в реализации инфраструктурных проектов. Несмотря на имеющиеся страновые особенности поддержки, финансирования и используемых схем взаимодействия банковского и реального секторов экономики на основе использования механизма ГЧП, взаимодействие субъектов банковского и реального секторов экономики происходит при участии государственного института, целью которого является поддержка процесса взаимодействия с использованием альтернативных инструментов: гарантий, страхования, субсидий, льгот и т.д., в зависимости от специфики стадий экономического цикла.

Об аутентичности применения механизмов ГЧП в целях активизации взаимодействия банковского и реального секторов экономики, говорят его преимущества с точки зрения удовлетворения потребностей национальной и региональной экономики и его корреляция с решением проблем, связанных с минимизацией рисков, обеспечением достаточности ресурсов и реализацией сбалансированного регулирования, которые существенно ограничивают результативность взаимодействия субъектов банковского и реального секторов экономики на макро-, мезо- и микроуровнях экономики.

В этой связи, полагаем, что в исследуемом контексте, трактовку понятия ГЧП следует понимать более расширенно – как форму долгосрочного взаимодействия государства и субъектов банковского и реального секторов экономики, стимулирующую инвестиционно – инновационное развитие приоритетных отраслей экономики, предполагающую рациональное и бесперебойное распределение ресурсов, оптимизацию рисков и пропорциональное регулирование в соответствии с задачами социально – экономической развития на разных стадиях экономического цикла.

Наряду с инфраструктурным и антикризисным направлением ГЧП, одним из ключевых, с точки зрения диверсификации структуры экономики, является инновационное направление. Выделение данного направления связано еще и с тем, что инновационный путь развития экономики зачастую ограничивается низкой заинтересованностью и слабым участием в них субъектов частного бизнеса в силу высоких рисков.

Сложившаяся на сегодняшний день в России и Казахстане инфраструктура (правовая и институциональная) в области использования договорных форм ГЧП нацелена на достижение целевых ориентиров, обозначенных в стратегических документах, где субъектам банковского сектора экономики принадлежит важная роль в обеспечении поступательного инновационного развития национальной экономики. К примеру, к 2020 году планируется рост: банковского кредитования экономики до уровня 85% не нефтяного ВВП, доли финансирования инвестиций за счет банковских ресурсов до 25%, а удельного веса ссудного портфеля в объеме не нефтяного ВВП не менее 60% [1,2,3].

Наряду с разработкой и принятием нормативно-законодательных актов («О государственно-частном партнерстве» и «О концессионных соглашениях» в России и «О государственно-частном партнерстве» и «О концессиях» в Казахстане, созданы специализированные институты поддерживающие процесс взаимодействия субъектов секторов в инновационном секторе (Центр ГЧП Банка развития (ВЭБ), АО «Казахстанский центр ГЧП», инновационный фонд, венчурный инновационный фонд, венчурная компания, венчурные фонды, технопарки, инновационно – технические центры и центры трансферта технологий, государственные корпорации, банк развития и т.д.). Однако, все поддерживающие механизмы и инструменты, в том числе при участии этих институтов, ориентированы, прежде всего, на поддержку деятельности субъектов, которые работают в рамках особых (свободных) экономических зон (ОЭЗ в России или СЭЗ в Казахстане). Так, например, в России в целях стимулирования интереса частных инвесторов, участвующих в «Титановом кластере Свердловской области» в г. Верхняя Салда в течении 2014-2017гг., ориентированного на поддержку таких отраслей реального сектора, как авиационно-космическое машиностроение, судостроение, нефтегазовое машиностроение и медицина, предусмотрены налоговые и таможенные преференции в рамках ОЭЗ предусмотрено

снижение на 4% ставки налога на прибыль, перечисляемой в областной бюджет, а также освобождение от уплаты таможенных пошлин и НДС при размещении производства на территории ОЭЗ [4].

Расширение практики участия не крупных банков второго уровня в реализации инновационного направления ГЧП возможно при использовании гибридных финансово-кредитных инструментов, с тем чтобы обеспечить доступность ресурсов и минимизировать риски, посредством сочетания синдицированного и бридж – кредитования, как разновидности краткосрочного финансирования сроком от 6 до 12 месяцев, которое выполняет вспомогательную роль до того момента, пока не будет привлечено более дорогое финансирование [5, 114]. Полагаем, что подобный инструмент может быть применен в случаях, когда у банков существуют проблемы, связанные с дефицитом долгосрочной ликвидности (ресурсы свыше 7 и более лет) или в связи с необходимостью учитывать риски посредством формирования достаточно высоких процентных ставок по инновационным проектам [6, 47-48]. Другими словами, особенностью механизма взаимодействия субъектов секторов в контексте реализации инновационного направления является сочетание банковских инструментов с различными сроками погашения, что с одной стороны, позволяет учесть ресурсный потенциал разных по размеру банков в зависимости от сложности и специфики этапов инновационного процесса, с другой – интересы субъектов реального сектора с позиции доступности ресурсов, поскольку сочетание различных сроков обеспечивает снижение общей стоимости ресурсов за счет сравнительной дешевизны краткосрочных инструментов.

Преодоление проблем в области взаимодействия субъектов банковского и реального секторов экономики в инновационной сфере, на наш взгляд, возможно на основе работы отраслевых банков, выполняющих функцию венчурного инвестирования и участвующих на всех этапах инновационного процесса (бизнес – инкубирование, трансферт технологий и др.) в сочетании с четкой ориентацией на специфику отрасли. Законодательно закрепленный статус инновационно-отраслевого банка потребует введения особых регулятивных требований, касающихся порядка формирования резервов, оценки рисков и качества инновационных проектов, видов операций, которые он правомочен выполнять т.д. В силу нецелесообразности для коммерческих банков (в том числе и крупных) содержать значительный штат высококвалифицированных специалистов в различных областях науки и техники, а также владеющих знаниями специфики различных отраслей экономики и промышленности, эту задачу должны брать на себя отраслевые инновационные банки, которые будут нарабатывать подобный опыт в рамках конкретной отрасли. С позиции снижения рисков и обеспеченности ресурсами, деятельность подобного рода банков, учитывая сложность возложенных на него функций, характеризуется правом доступа к долгосрочным источникам фондирования из государственных фондов; предоставлением государственных гарантий и субсидий по процентным ставкам.

Вместе с тем, государственное регулирование и поддержка должны предполагать жесткую, законодательно-закрепленную взаимозависимость льготных условий с конечными результатами взаимодействия с предприятиями реального сектора конкретной отрасли. Так, например, в странах с высоким уровнем инновационного развития, механизмы налогового стимулирования используются в отношении субъектов банковского сектора, где действует снижение действующей ставки налога на прибыль банка на 50% при условии, что доля банковских активов, направленных на долгосрочное кредитование инноваций в реальном секторе превышает 50% от их общего объема. В этой связи считаем, что наиболее эффективным, с точки зрения обеспечения ответственности за генерацию эффектов, может стать механизм, так называемого «условного» налогового стимулирования, суть которого заключается в том, что взаимодействующие субъекты освобождаются от уплаты обязательных платежей или имеют существенные льготы. Однако, при отклонении траектории взаимодействия субъектов банковского и реального секторов от первоначально заданного направления (т.е при не соблюдении субъектами ключевого условия), действие механизма льготного ценообразования автоматически отменяется. Для того, чтобы механизм заработал на практике, важно четко разграничить промежуточные и конечные целевые индикаторы по инновационному проекту и зафиксировать условия взаимодействия банков и предприятий в договоре, что с самого начала будет дисциплинировать участников венчурного инвестирования.

Особое значение предложенные механизмы стимулирования инновационной формы взаимодействия имеют в условиях регионов, где давление проблем, связанных с существенными рисками и недостатком ресурсов на взаимодействие секторов ощущается острее. В условиях, когда в России и в Казахстане идет активный процесс развития регионов по кластерному типу, участие широкого круга банков в финансировании регионального инновационного сектора весьма востребовано. Это подтверждает и опыт экономически развитых стран мира, где по оценкам экспертов, кластеризацией охвачено более 50% экономики (биотехнологический и медицинские кластеры в Швеции и Дании,

автомобильные кластеры в Германии и Испании и др.) [7, 15]. Полагаем, что непосредственная привязка деятельности субъектов банковского сектора к интересам и нуждам отраслевых и региональных субъектов реального сектора с акцентом на инновационную составляющую, позволит обеспечить достижение положительных эффектов на всех уровнях экономики.

Литература

1. Концепция долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: [утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации 17 ноября 2008г. № 1662 – р]. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 22.12.2016).
2. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030г.: [утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 29 августа 2014г. №954]. [Электронный ресурс] // Ассоциация банков Республики Казахстан. – URL: <http://kba.kz> (дата обращения: 10.11.2016).
3. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015г.: [заявление правительства Российской Федерации от 5 апреля 2011г. №01-001/1280]. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 10.11.2016).
4. Призова, Е. Свердловская область вложит 232 млн. рублей в титановый кластер [Электронный ресурс] / Е. Призова // Российская газета от 17.10.2014г. – URL: <http://www.rg.ru> (дата обращения: 14.09.2014)
5. Ковалевский, К.В. Бридж – финансирование: международная практика / К.В. Ковалевский // Бизнес – образование как инструмент инновационного развития экономики: материалы науч. – практ. конф., Иркутск, 3 декабря – 29 марта. – Иркутск: БМБШ ИГУ, 2013. – С. 114 –119.
6. Довбий, И.П. Инновации: взаимодействие власти, науки, бизнеса и банков / И.П. Довбий // Российское предпринимательство. – 2010. – №5 (2). – С. 46-51.
7. Зелинская, Е.З. Региональные трансграничные кластеры как формы современных системы управления в реальном секторе / Е.З. Зелинская // Псковский регионологический журнал. – 2013. – выпуск 16. – С.12 –18.

Фирсова Л.В.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ

Политика привлечения инвесторов на региональном уровне характеризуется различными подходами. Одни регионы устанавливают партнерские отношения с инвесторами, обеспечивают поддержку со стороны высшего должностного лица региона. Второй подход – региональные власти создают условия для активного использования инструментов инвестиционной деятельности, например, образуются особые экономические зоны, формируются уполномоченные органы власти по инвестиционному развитию и др. Третий подход заключается в обеспечении доступа к информации о наличии в регионе требуемых ресурсов, инвестиционной стратегии, перечням разрабатываемых инвестиционных проектов, нормативным документам. При этом залогом успеха каждого из перечисленных вариантов остается компетентность служащих, работающих в региональных органах власти и ответственных за инвестиционное развитие регионов.

В настоящее время одной из форм осуществления инвестиционной деятельности является применение принципов государственно-частное партнерства (далее - ГЧП).

В соответствии с Федеральным законом от 13.07.2015 № 224-ФЗ [5] государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство представляет собой юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенными в соответствии с Федеральным законом от 13.07.2015 № 224-ФЗ в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества.

Финансовое обеспечение региональных инвестиционных проектов с применением механизма ГЧП производится на основе четырех источников [3]: бюджетные субсидии, кредиты, проектные облигации, собственные средства инвестора. В чистом виде перечисленные каналы получения денежных средств применяются крайне редко и используются в комбинированной форме:

- бюджетные субсидии - используют для частичного финансирования расходов капитального характера, для привлечения инвесторов. Данная форма финансирования используется при больших

объемах расходов проектов ГЧП, при этом прибыльность проектов недостаточна для обслуживания кредитных ресурсов и акционерного капитала;

- банковское кредитование (в зарубежных странах может достигать 80 - 90 % общей потребности в финансировании). Банковские кредиты являются распространенной формой финансирования проектов ГЧП. При осуществлении кредитования проект должен быть «кредитоспособным», т.е. способным формировать достаточный положительный денежный поток для своевременного обслуживания долговых обязательств. Кредит предоставляется банками под обеспечение всеми активами – специальной проектной компанией (СПК), обеспечивая приоритетный доступ к доходам СПК и переход контроля над проектом к кредиторам в случае дефолта. Важным требованием к банковскому кредиту является долгосрочность проекта ГЧП.

- проектные облигации, как и банковский кредит, требуют анализа кредитоспособности и высокого уровня обеспечения. В сравнении с банковскими кредитами к преимуществам данного инструмента следует отнести низкие затраты по выпуску облигаций и ограниченность рынка капитала. Последнее обстоятельство затрудняет мобилизацию требуемого капитала, особенно для крупных инвестиционных проектов;

- уставный (акционерный) капитал (около 20 % финансирования) –предоставляет собственные средства в виде комбинации субординированного долга и выпуска акций. В большинстве случаев значительная доля капитала принадлежат инвесторам. Обслуживание такого капитала связано с выплатами по банковскому кредиту, поэтому из всех участников проекта инвесторы принимают на себя наибольшую степень риска.

Источники и форма финансирования проекта государственно-частного партнерства также зависят от стадии реализации проекта [4, с.34].

Например, вначале реализации проектов ГЧП осуществляются предварительные подготовительные работы, для которых текущие затраты осуществляются с большим риском (в случае если в дальнейшем проект не будет реализован). К таким затратам можно отнести затраты на разработку первичной документации, которые осуществляет инициатор проекта.

На втором этапе реализации проекта ГЧП, когда реализуется основной объем инвестиций - строительство, модернизация объекта (объектов) и пр. - первостепенное значение приобретают возможности привлечения частных и бюджетных инвестиций (при условии софинансирования). Как правило, основной объем инвестиций -капитальных затрат - приходится на частный сектор, а государственный сектор задействован в большей степени в создании условий для реализации проектов ГЧП.

Третий этап реализации проекта ГЧП - эксплуатация созданных (модернизированных) объектов. Основной объем средств на содержание образованных объектов (текущие затраты) формируется за счет платежей пользователей объектами.

Для привлечения инвестиций частного сектора государство использует различные виды преференций. Налоговые льготы включают льготную ставку по налогу на имущество на период действия ГЧП соглашения, льготную ставку по налогу на прибыль частного партнера при вводе объекта в эксплуатацию в рамках ставки подлежащей зачислению в бюджет субъекта Российской Федерации, льготную ставку по транспортному налогу.

К неналоговым инструментам привлечения частных инвесторов к совместным с государством проектам является льготное (безвозмездное) подключение к коммунальным сетям, субсидирование процентной ставки по заимствованиям, методическое и организационное содействие при осуществлении проектов ГЧП. В тоже время стимулом в развитии механизмов ГЧП является наличие регулярного формирования и публикации в доступных источниках перечня объектов, по которым планируется заключение соглашений в форме ГЧП, а также объектов, в отношении которых реализация проектов ГЧП целесообразна. Существенное значение имеет наличие комплексного информационного сопровождения в сфере ГЧП в субъектах Российской Федерации.

При реализации проектов через механизмы ГЧП органы государственной власти имеют ряд преимуществ, среди которых:

- распределение финансовой нагрузки при реализации проектов, требующих большие объемы инвестиций;
- сбалансированное распределение рисков;
- разграничение ответственности;
- повышение эффективности при сохранении качества работ и услуг;
- обеспечение соответствия между конечными потребностями потребителей и работами (услугами);

– развитие частной инициативы.

Открытость и доступность информации позволяет проводить более подробный анализ, а использование прямого и косвенного методов финансирования позволяет субъектам Российской Федерации не только финансировать социально-значимые проекты для региона, но и что важно, создавать благоприятные условия для реализации проектов при сокращении бюджетных инвестиций.

Основной целью ГЧП для органов власти является создание эффективной системы производства общественных благ и услуг, а не традиционное финансирование инвестиционных потребностей. В результате развития сферы применения механизмов ГЧП по итогам 2016 года наблюдается значительный рост количества реализуемых проектов ГЧП. Так, в 2014 году количество проектов ГЧП, прошедших стадию коммерческого закрытия составило 385, в 2015 году – 873, в 2016 году по оценке – более 1700 проектов на всей территории страны [1]. Развитая институциональная среда и опыт реализации региональных проектов ГЧП свидетельствуют об успешном использовании различных механизмов государственно-частного партнерства как инструмента привлечения внебюджетных средств к созданию инфраструктуры, привлечения передовых технологий и развития инноваций в субъектах Российской Федерации.

Результат реализации проектов ГЧП, который важен в первую очередь для региональных бюджетов, может быть определен при мониторинге, который проводят: Министерство экономического развития Российской Федерации, уполномоченный орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, уполномоченный орган местного самоуправления – в отношении соглашений, в которых публичным партнером является Российская Федерация, субъект Российской Федерации и орган местного самоуправления соответственно. Эти органы власти обеспечивают текущую проверку на достоверность внесенных публичными партнерами сведений и документов, а также ежегодно формируют результаты мониторинга. Основные данные о проектах ГЧП содержатся в ГАС «Управление», на основе которых в дальнейшем рассчитывается рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню развития сферы ГЧП. Не менее важен Порядок контроля, который установлен постановлением Правительства Российской Федерации от 30.12.2015 № 1490 «Об осуществлении публичным партнером контроля за исполнением соглашения о государственно-частном партнерстве и соглашения о муниципально-частном партнерстве».

Развитие механизмов ГЧП, в том числе форм и механизмов финансирования проектов ГЧП, в настоящий момент остается актуальным. Это связано с тем, что в практику внедрена незначительная часть элементов механизма ГЧП, недостаточно развита законодательная база и существует ряд других направлений деятельности, которые требуют доработки, совершенствования, апробации.

Литература

1. Официальный сайт Единой информационной системы ГЧП. Электронный доступ: <http://www.pppi.ru/content/razvitie-infrastruktury-1>
2. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. Электронный доступ: <http://economy.gov.ru>
3. Официальный сайт Центра развития государственно-частного партнерства. Электронный доступ: <http://pppcenter.ru/>
4. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации, М. - 2013 г. Электронный доступ: http://p3institute.ru/netcat_files/18/28/Rekomendatsii.pdf
5. Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

6.3. ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЭЛИТ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Ерзылева И.А.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РУССКОЙ ПРАВОСЛАВНОЙ ЦЕРКВИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Забота о здоровье людей одно из приоритетных направлений социальной политики нашего государства. Активное содействие сегодня в этом направлении государству оказывает Русская Православная Церковь (далее РПЦ). Отдел по церковной благотворительности и социальному служению Московской Патриархии определяет направления взаимодействия медицины и Православия. Процесс взаимодействия социальных институтов медицины и религии в настоящее время имеет много форм проявления. Рассмотрим некоторые из них более подробно.

Многие государственные медицинские учреждения стали переходить на платное оказание помощи в лечении населения. Повсеместно стали создаваться коммерческие больницы и поликлиники. Все это привело к тому, что основная масса населения нашей страны была не в состоянии оплатить за свое лечение и получать своевременную помощь врача. В результате чего РПЦ стала создавать собственные православные больницы и консультационные центры.

В Санкт-Петербурге в конце 1990 г. была открыта первая в нашей стране после 1917 г. православная церковная благотворительная больница святой блаженной Ксении Петербургской. Больница была построена по благословию Его Святейшества Патриарха Московского и Всея Руси Алексия II.

Главным врачом и духовником больницы стал настоятель больничного храма во имя св. блаженной Ксении Петербургской протоиерей Артемий Темиров. В больнице были предусмотрены должности врачей-терапевтов, врачей-консультантов: кардиолога, эндокринолога, хирурга, невролога, врача-физиотерапевта и врача лучевой диагностики. Большая часть среднего и младшего медицинского персонала - палатные медицинские сестры и санитарки. Количество мест в больнице насчитывает 35.

Храмы Санкт-Петербургской и Ладужской Епархии отчисляют 2% от своего бюджета на содержание больницы. Остальное финансирование осуществляется за счет частных пожертвований.

Госпитализация осуществляется по направлению духовника, после утверждения на комиссии больницы. Максимальный срок госпитализации - 30 дней, но может быть продлен по прошению прихода. За год через больницу проходит около 110-130 человек, а за все время существования больницы - около 2500 больных. Лечение проводится бесплатно.[2]

1 июля 2002 г. была основана хосписная служба Екатеринбургской епархии. Духовником стал протоиерей Евгений Попиченко, руководитель социального отдела Екатеринбургской епархии. Руководитель: доктор Елена Шарф. Данная служба оказывает бесплатную медицинскую помощь на дому тяжелым онкологическим больным (IV терминальной стадии). Для первичной консультации на дом к больному выезжает врач-онколог, затем наблюдение ведет медицинская сестра. За время существования службы была оказана помощь более 1 тыс. человек.[2]

Сегодня практически в каждой епархии существует православное медицинское учреждение, которое оказывает помощь больным людям.

Во многих медицинских учреждениях ощущается нехватка среднего и младшего медицинского персонала. Часто за больным человеком в больницах некому ухаживать. В этом направлении государству значительную помощь оказывают сестричества милосердия, которые создаются Церковью.

Сестринское служение – особый вид участия мирянок в церковной диаконии, сформировавшийся еще до революции 1917 г. Сестричества – это приходские объединения женщин, желающих в той или иной мере посвятить себя служению милосердия, руководимые духовником, обычно имеющие устав и специальный чин посвящения в сестры. Сестра милосердия несет свое служение на добровольной основе, в свободное от основной работы время.

На сегодняшний день во многих епархиях действуют общины сестер милосердия.

Община сестер милосердия во имя Казанской иконы Божией Матери была основана в 1995 году по благословию св. Патриарха Алексия II и архимандрита Кирилла (Павлова). Духовник Сестричества - игумен Варсонофий, начальник Московского подворья Валаамского монастыря.

Первоначальная численность – 12 человек, сегодня в Сестричестве 62 сестры милосердия и 12 помощниц. Уже более 20 лет сестры Общины несут еженедельное послушание при НИИ нейрохирургии им. Н.Н. Бурденко, дежуря и помогая больным по разным вопросам, в том числе в подготовке и

участии в Таинствах. Кроме московского действуют три региональных отделения – в Коломенском и Ногинском районах Московской области и в Александровском районе Владимирской области.

Большую помощь людям оказывает созданное в октябре 2002 г. православное общество «Сестричество во имя Св. Благоверной царицы Александры Федоровны» при Николо-Ямском храме г. Рязани. В нем трудятся семь сестер милосердия (все они трудятся в свободное от основной работы время). Ежемесячно они помогают 15 престарелым и инвалидам по хозяйству, покупают лекарства. Сестричество ежегодно оказывает материальную помощь и консультирует по вопросам неврологии (старшая сестра Галина Виноградова - врач-невролог) многодетную семью, живущую в селе Пустынь Касимовского района. В этой семье 20 приемных детей, восемь из них - инвалиды. Сестричество сотрудничает с 11-й городской больницей Рязани.[3]

В 2007 году было создано «Сестричество в честь целителя Пантелеймона при Храме Живоначальной Троице в Хорошеве. Община состоит из 70 сестер милосердия и 26 помощников. Основные направления деятельности: помощь больным (ГКБ №67, ЦКБ управления делами Президента РФ) и патронажная служба на дому.

5 ноября 2010 года по инициативе Синодального отдела по церковной благотворительности и социальному служению Русской Православной Церкви была создана Ассоциация сестричеств милосердия. Председателем Ассоциации сестричеств милосердия стал епископ Орехово-Зуевский Пантелеимон, председатель Синодального отдела по церковной благотворительности и социальному служению. В Ассоциации в 2014 году было зарегистрировано 284 сестричества в 97 епархиях.

Зарегистрированные в Ассоциации сестричества имеют различную структуру, организационные формы, численность и направления деятельности. Среди основных направлений можно выделить следующие: уход за больными и престарелыми, патронаж на дому, помощь бездомным, детям-сиротам, многодетным семьям.

Еще один путь участия Церкви в деле служения немощным – создание богаделен. Действующие сегодня в России церковные дома престарелых (богадельни) отличаются друг от друга ресурсами, типом помещения (это может быть обычная городская квартира, а может быть специально построенное для богадельни здание), видами деятельности (только уход или реабилитация и лечение).

Приведем примеры работы некоторых церковных богаделен.

«Свято-Спиридоньевская богадельня» существует с 1999 года и располагается в обычном жилом доме в двух четырехкомнатных городских квартирах, расположенных одна под другой. Насельников в богадельне 12 человек. Живут подопечные по два человека в комнате, плюс в каждой квартире одна из комнат – сестринская. Кухня в одной из квартир переоборудована под прачечную. Вторая кухня служит по своему прямому назначению. Санузлы отдельные, в ванной слив в полу, подопечных можно мыть прямо в санитарном кресле.

Учредитель Свято-Спиридоньевской богадельни — Свято-Димитриевское сестричество, богадельня является одним из его подразделений. Свято-Димитриевское сестричество имеет лицензию на медицинскую деятельность. Все сотрудники богадельни являются сотрудниками сестричества. Богадельня не обладает правами юридического лица и действует на основании доверенности от имени Сестричества. Помещения (квартиры), в которых располагается богадельня, являются собственностью Сестричества.

Сестричество имеет в принадлежащем ему нежилом помещении (при храме) медицинский кабинет, соответствующий всем санитарно-гигиеническим требованиям. В этом кабинете ведет прием врач-терапевт, к кабинету прикреплены сестры, работающие в богадельне. Врач и медсестры имеют право официально оказывать медицинскую помощь не только в этом кабинете, но и в богадельне («амбулаторно-поликлиническую помощь на дому»). Врач вправе предписывать сестрам проведение тех или иных манипуляций. Насельники прикреплены к поликлинике по месту фактического пребывания. Все назначения врача Сестричества обязательно удостоверяются еще и участковым врачом. В богадельне нет ни одного лекарств, не внесенного в медицинские карточки подопечных районным доктором. Сотрудников в Свято-Спиридоньевской богадельне в два с половиной раза больше, чем насельников. 18 сестер по уходу, три прачки, три повара. Итого на 12 насельников 30 человек персонала.

Анализы, стоматологическая помощь осуществляется по договоренности с коммерческими медицинскими учреждениями за плату – это гораздо удобнее и проще, чем везти бабушку к стоматологу или сдавать кровь в поликлинику.

Качеству ухода в Спиридоньевской богадельне уделяется очень большое внимание. Важное значение придается профилактике пролежней, многие процедуры и манипуляции с подопечными служат именно этой цели.

Главный плюс богадельни в квартире – домашняя обстановка, насельники и сестры живут, как в семье.[1, 92-93]

Можно привести еще один пример богадельни, созданный РПЦ.

Некоммерческое стационарное частное учреждение медико-социального обслуживания граждан пожилого и старческого возраста «Покровская обитель» (Ленинградская область). Учредителем богадельни является Санкт-Петербургская общественная благотворительная организация «Покровская община». Сегодня православный дом престарелых зарегистрирован как отдельное учреждение «Покровская обитель» и является частной некоммерческой организацией. Обитель прошла путь от маленькой богадельни на четыре человека в городской квартире, которая существовала с конца 80-х годов, до большого учреждения на 40 человек.

Главный принцип Покровской обители: «Милосердие и профессионализм». Ее опыт уникален. Не смотря на то, что Покровская обитель является полностью церковным учреждением, она имеет медицинскую лицензию на оказание медицинских услуг лицам пожилого и старческого возраста (доврачебная медпомощь, ЛФК, массаж, сестринское дело, физиотерапия, диетология; амбулаторно-поликлиническая медпомощь - гериатрия, неврология, семейная медицина, терапия; специализированная медпомощь — стоматология; стационарная медпомощь — гериатрия, неврология, терапия).

Постоянного благотворителя, который содержал бы учреждение, у Покровской обители нет. Она существует по принципу самокупаемости.

Богадельня находится в 100 км от Санкт-Петербурга. В ней проживают 40 пациентов, которых обслуживают 30 сотрудников. Они работают вахтовым методом — трое суток через трое, поскольку большинство из них живет в Санкт-Петербурге. В смене обязательно есть хотя бы одна сестра с медицинским образованием. Все сестры подчиняются руководителю службы ухода. Также здесь есть специалист по лечебной физкультуре, он же делает массаж; есть клинический психолог и арт-терапевт — проводятся занятия в группах и индивидуально. В штате есть терапевт, приезжающий раз в неделю. Стоматолог, психиатр, врач-геронтолог также регулярно навещают пациентов.

В лицензии Покровской обители значится и оказание первой медицинской помощи, поэтому если кому-то становится плохо — скорую обычно не вызывают, помощь оказывается на месте (кроме сложных случаев, когда нужна госпитализация в специальные больницы).

Покровская обитель — православное учреждение, но сюда берут людей независимо от их воцерковленности и веры.[1, 98-100]

Церковные богадельни, создаваемые РПЦ наряду с государственными домами престарелых, дают возможность заботиться о пожилых людях, оказывая им необходимую медицинскую помощь.

Основными направлениями работы Русской Православной Церкви в сфере здравоохранения являются: создание благотворительных больниц, обществ сестер милосердия и церковных богаделен. Благодаря этому Церковь вот уже на протяжении многих лет помогает государству в улучшении медицинской помощи населению России, основанное как на духовном врачевании, так и оказании людям безвозмездной профессиональной медицинской помощи.

Церковь и медицина в России сегодня открыто позиционируют своё сотрудничество и расширяют его горизонты.

Литература

1. Северин, О.В. Опыт создания богадельни. / О.В. Северина, М.Е. Нефедова. – М: «Лепта Книга», 2014. — 224 с.

2.Беляева О. Адреса православной медицины/О.Беляева// Нескучный сад: журнал о православной жизни-2006- №6(23) Режим доступа: <http://www.nsad.ru> – (Дата обращения 14.02.2015)

3.Реутский А. Дела милосердия: Рязанская и Касимовская епархия/А.Реутский //Нескучный сад: журнал о православной жизни – 2008 -№3(32)- Режим доступа: <http://www.nsad.ru> – (Дата обращения 14.02.2015)

Шапкин И.Н.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В ГОДЫ ПЕРВОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ 1917 года

Первая мировая война – важнейшее событие XX века. Она потребовала кардинальной перестройки всего народного хозяйства. Стране требовалось в кратчайшие сроки комплексно решить сложнейшие экономические, организационные и технические задачи, создать новую систему управления на общенациональном, региональном, отраслевом уровнях, осуществить мобилизацию матери-

альных, трудовых, финансовых, интеллектуальных ресурсов, скоординировать деятельность государственных институтов и общественных структур для расширения военного производства и обеспечения армии боеприпасами, обмундированием, продовольствием, медикаментами.

Огромные масштабы мобилизации, протяженность и подвижность линии фронта, ожесточенность военных столкновений, вызвавших повышенный расход вооружений, боеприпасов, поставили перед государством и военным командованием множество неизвестных ранее проблем, которые требовали оперативного вмешательства и радикального решения.

Война выявила массу узких мест в организации работы промышленности, транспорта, логистике, доставке грузов и войск на театр военных действий, в обеспечении промышленности сырьем и трудовыми ресурсами, в снабжении продовольствием и предметами первой необходимости армии и населения. Уже в 1914 г. Россия впервые столкнулась с необходимостью тотальной мобилизации имеющихся ресурсов.

Мировая война дала толчок прямому вмешательству государства в экономику, подчинению ее военным целям, сформировала систему централизованного управления и регулирования народным хозяйством. Война потребовала по-иному взглянуть на организационно-управленческие проблемы, вопросы планирования, организации национального хозяйства и т.д.

Война нарушила сложившиеся производственные, торговые, финансовые связи между регионами, отраслями, обострила транспортные проблемы. Многие не решаемые годами проблемы со всей остротой дали о себе знать в военное время. Особую остроту приобрели топливные, транспортные и продовольственные проблемы.

Приоритетными для всех государственных структур становились вопросы планирования для обеспечения армии и населения необходимыми ресурсами, координации и взаимодействия различных органов исполнительной власти, решения конкретных задач.

Многие хозяйственные трудности, с которыми столкнулась страна, носили объективный характер. Слабость базовых отраслей промышленности и неразвитая транспортная инфраструктура оказывали непосредственное влияние на снабжение армии и предприятий металлами, сырьем, топливом, а население продовольствием. Но существовали и субъективные причины, связанные с организационно-управленческими решениями, с которыми власть столкнулась впервые. Отсутствие опыта, ведомственная разобщенность, неразбериха и неорганизованность, амбиции отдельных чиновников, все это и многое другое самым негативным образом влияло на ситуацию в армии и тылу.

На начальном этапе войны государственная промышленность была не в состоянии в короткие сроки обеспечить выпуск военной продукции в требуемом объеме. Но постепенно за счет масштабного строительства казенных военных предприятий удалось обеспечить расширение производства. В 1916 г. при ощутимом сокращении объемов легкой промышленности тяжелая индустрия производила продукции в 3 раза, а по военным заказам в 10 раз больше, чем до войны. Промышленное производство в целом превысило довоенные объемы на 19,6%, что позволяет сделать вывод об успешности перевода российской промышленности на военные рельсы.

Вместе с тем, несмотря на все усилия, правительство не смогло остановить сокращение производства потребительских товаров, добиться устойчивости цен и приостановить их спекулятивное повышение. По отдельным группам товаров цены в среднем возросли более чем в 2 раза. При этом на товары массового спроса в 4-5 раз [1,193]. Упадок сельского хозяйства и дезорганизация работы транспорта привели к нарушению хозяйственных связей между отдельными областями страны, между городом и деревней. В 1916 г. страна оказалась перед угрозой продовольственного кризиса. В городах стали исчезать продукты питания и предметы первой необходимости. В ноябре 1916 г. власти приняли постановление о введении продовольственной разверстки.

Война выявила большое количество проблем, связанных с деятельностью промышленных предприятий, с организацией труда на оборонных предприятиях. Важнейшим из них в начале войны являлся отрыв от производительного труда огромной массы рабочих, уменьшение числа специалистов и, как следствие, падение производительности труда. Особую остроту приобрела проблема трудоустройства беженцев из оккупированных районов. Из Польши, Прибалтики, западной Белоруссии в Москву и Подмосковье вывезли 121 промышленное предприятие. Из них к лету 1916 г. приступили к работе 45 предприятий [7,5]. Полное прекращение экономических контактов со странами Тройственного союза для российской экономики имело тяжелые негативные последствия.

Война способствовала расширению, а в ряде случаев и возникновению в старых промышленных центрах страны новых отраслей промышленности, например, новых видов машиностроения, самолетостроения, автомобилестроения, химической промышленности. Привлечение частных пред-

приятный к выполнению военных заказов имело организационно-технические и финансовые проблемы. К маю 1916 г. в Москве 445 предприятий выполняли оборонные заказы [5,417].

Многие правительственные решения основывались на использовании административных мер, в частности принудительного объединения и перепрофилирования промышленных предприятий, реквизиции и секвестирования. В 1915 – 1916 гг. правительством было секвестировано (национализировано) 94 промышленных предприятия. Эту меру можно рассматривать как прелюдию к масштабной большевистской национализации промышленности.

Первая мировая война способствовала формированию новых форм взаимоотношения власти с представителями бизнеса. В течение 1915 г. был издан ряд постановлений о запрете подданным стран Германии и Австро-Венгрии заниматься хозяйственной деятельностью. Действующие предприятия, а это - 611 предприятий, национализировались [2,228-229].

Для расширения производства вооружения власти стали привлекать предпринимателей. В августе 1915 г. правительство разрешило им создание военно-промышленных комитетов для содействия «правительственным учреждениям в деле снабжения армии и флота всеми необходимыми предметами снаряжения и довольствия». Они финансировались за счет казны, оставаясь неподотчетными власти. Некоторые деятели комитетов рассматривали их как один из возможных механизмов регулирования экономики. К началу 1917 г., по подсчетам одних исследователей, на их долю приходилось 2-3% от общей стоимости военных заказов, из которых только 50% были выполнены, по оценке других – 17% и 11% соответственно [4,88].

Боеспособность армии и возможность народного хозяйства приспособиться к новым условиям зависели от финансового состояния и политики. Расходы на военные цели только за вторую половину 1914 г. составили 2,5 миллиарда золотых рублей. Первая мировая война завершила эпоху золотого стандарта. 23 июля 1914 г. Совет министров России принял указ о прекращении обмена бумажных денег на золотые монеты.

Война требовала значительных финансовых средств, их концентрации, финансовой дисциплины. Ни одно из воюющих государств не имело опыта управления финансами в условиях продолжительной войны. Опыт в этой сфере формировался каждой страной самостоятельно. *4/5 военных потребностей Россия покрывала за счет внутренних источников, т.е. внутренних займов и эмиссии.* Согласно закону Государственный банк получил право увеличить количество необеспеченных денег с 300 млн руб. до 1,5 млрд руб. Эмиссия к февралю 1917 г. покрывала 34% военных расходов. Были созданы учреждения по регулированию валютных курсов.

К 1915 г. официальный курс рубля снизился до 80 коп., к концу 1916 г. – до 60 коп. Реальная покупательная способность к 1917 г. упала в 4 раза – до 27 коп. к довоенному уровню, в то время как индекс цен превысил уровень 1914 г. в 7 раз. Производство продуктов питания упало в 1916 г. до 89,6%, а в 1917 г. – до 48,8% от уровня 1913 г., производство тканей для населения сократилось к 1916 г. до 84,7%, а в 1917 г. – до 59,6% от довоенного уровня [3,263].

В 1914 г. правительство попыталось решить экономические проблемы с помощью таксирования, т.е. установления административными, нерыночными методами цен на товарные группы. В августе 1916 г. издавались чрезвычайные указы о запрете произвольного повышения цен на важнейшие товары и услуги.

Жесткому контролю были подвергнуты движения капиталов, товаров и услуг. Однако несогласованность и упорядоченность в установлении цен привели к нарушению хозяйственных связей на региональном и отраслевом уровнях, к спекуляции и дезорганизации работы транспорта.

Война стимулировала гиперинфляцию, которая была связана с крушением золотого стандарта, нарушением спроса и предложения, с образованием излишка денег у населения, разрушением рыночных отношений. Расширение платежеспособного спроса не сопровождалось увеличением товарного предложения.

В годы войны довольно быстро рухнули невоенные отрасли промышленности. Отсутствие промышленных товаров озлобляло население, лишало стимула сельскохозяйственных производителей. Этими обстоятельствами во многом объясняются последующие политические события 1917 г.

Но, несмотря на сложности, в 1916 г. страна добилась значительных хозяйственных успехов, благодаря использованию новых форм управления и ведения хозяйства. Многие из них, например, частичная национализация, продовольственная разверстка, использование плановых начал, контроль за движением капиталов и товаров и пр., будут широко применять большевики в годы «военного коммунизма» и новой экономической политики.

Мировая война подвела итог предшествующему общественному развитию. Она привела к системному мировому кризису, создала предпосылки для революций, гражданских войн, новых соци-

ально-политических экспериментов. Война стала водоразделом между эволюционным развитием и революционным, использующим радикальные средства и методы решения социально-экономических проблем.

Новые формы и методы хозяйствования, заложенные в военный период, новые механизмы взаимоотношения власти и бизнеса были использованы в послевоенное время в советской России, т.е. в 1917 – 1927 гг. В США в годы «Великой депрессии» эти новации будут извлечены из небытия, реанимированы и использованы для выхода из глубочайшего кризиса.

В годы первой мировой войны формировалась новая хозяйственная модель, которая к концу 1930-х гг. будет способствовать складыванию трех вариантов: «государственного социализма» в СССР, либерального государственного регулирования в США, «тоталитарного» регулирования в нацистской Германии.

Современная мировая история началась в 1914 г. Весь XX век прошел под знаком внутриевропейского противостояния, фактической европейской гражданской войны, которая началась в 1914 г. и завершилась в 1991 г.

Литература

1. Дихтяр Г.А. Внутренняя торговля в дореволюционной России. М., 1960.
2. Дякин В.С. Германские капиталы в России (электроиндустрия и электротранспорт). Л., 1971.
3. Захаров В.Н., Петров Ю.А., Шацилло М.К. История налогов в России IX – начало XX века. М., 2006.
4. Кюнг П.А. Мобилизация экономики и частный бизнес в России в годы первой мировой войны. М., 2012.
5. Романов А.А. Особенности индустриально-экономического развития Москвы в период Первой мировой войны //Россия в годы Первой мировой войны. 1914 – 1918. М., 2014.
6. Сабанти Б.М. история финансов России. Л., 1985
7. Сидоров А.Л. Эвакуация русской промышленности во время первой мировой войны //Вопросы истории. 1947. № 6.
8. Соболев Н.Г. Борьба с «германским засильем» в России в годы Первой мировой войны. СПб, 1998
9. Хмельницкая А. Военная экономика Германии в 1914-1918 гг. М., 1929
10. Шагалин Г.И. Военная экономика в первой мировой войне (1914-1918). М., 1956

6.4. СИСТЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ И КРУПНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР С ПОЗИЦИИ ВЛИЯНИЯ НА УСТОЙЧИВОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ ПРИСУТСТВИЯ

Беляева И.Ю.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ: ПРАКТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

В регионах присутствия интересы бизнес- структур в основном, направлены на реализацию внутренних социальных программ. Особенно это касается периферийных регионов, где бизнес слабо заинтересован в реализации региональной социальной политики и, либо ограничивается благотворительностью, либо действует по принуждению местной администрации. В такой ситуации стремления федеральных и региональных властей действовать вопреки интересам крупного бизнеса приводят либо к формальному обмену ресурсами (социальные выплаты в обмен на привилегии), либо к прямому принуждению. И в том и другом случаях социально – ответственная деятельность носит спорадический характер и не принесет ожидаемого эффекта. Власти могут привлекать бизнес к решению региональных социальных проблем. Большинство проблем, возникающих в процессе реализации корпоративной социально – ответственной политики, связаны с качественными параметрами местного сообщества, в котором выстраиваются отношения «бизнес – структура - территория присутствия»:

- слабая вовлеченность большей части населения местных сообществ в самоорганизационную деятельность;
- восприятие патернализма в качестве доминирующей формы взаимоотношений государства с его гражданами;
 - отсутствие мотивации (недостаточно мотивированы) у представителей властных структур для систематического взаимодействия с населением, поддержания гражданского общества, установления общественного диалога;
 - отсутствие у представителей государственных органов исполнительной власти навыков межсекторного партнерства;
- слабая активность СМИ, недостаточное распространение информации о самоорганизации граждан;
- недооценка роли и недоверие граждан к деятельности НКО, как активных социальных агентов, способных оказать реальную помощь местным сообществам;
- большая часть гражданского населения не стремится самостоятельно инициировать диалог с властями по проблемам развития местного сообщества.

Причины перечисленного - следствие российского традиционализма. Крупные бизнес – структуры на территории присутствия, с одной стороны, вынуждены содержать разрушающиеся социальные учреждения, сохранять большое количество «советских» льгот для персонала своих предприятий, оказывать помощь муниципалитетам в бюджетном планировании, а с другой - стремятся создать индивидуальные и общие подходы к социальной ответственности на базе соблюдения международных принципов прозрачности, экологической безопасности, трудовых отношений, установить цивилизованные отношения с местной властью и местным сообществом. На уровне территории присутствия крупного бизнеса важно согласовать интересы власти, бизнеса и населения. Активные стороны в этих взаимоотношениях - органы власти (федеральные, региональные и местные) и бизнес-структуры, осуществляющие производство разнообразных товаров, продуктов и услуг, необходимых для устойчивого развития общества, удовлетворения разнообразных потребностей всех его членов.

Анализ российской практики сотрудничества органов власти и бизнес – структур на территориях присутствия позволяет сделать вывод, что основными рисками взаимодействия бизнеса и власти являются:

- а) непропорциональность в соотношении административного и бизнес – ресурсов. Гипертрофия властных возможностей дает возможность органам государственного управления (на федеральном и местном уровнях) «продавливать» желательное участие бизнеса в решении региональных проблем;
- б) бизнес - эгоизм, компании стремятся по возможности максимально ограничить свое участие в региональном развитии. В придачу к возможностям заниматься бизнесом крупные компании получают все социальные проблемы территории присутствия (накапливаемые не один десяток лет). В такой ситуации корпорации стремятся минимизировать свой вклад в их решение и выбирают для реализации своей социальной ответственности программы развития собственного персонала приносящих

конкретный производственный и финансовый результат, и экологически достойное поведение (нарушение экологических норм приводит к штрафам и убыткам);

в) «имиджевый», репутационный акцент в деятельности компаний как ответственных «корпоративных граждан»;

г) незрелость всех сторон – бизнеса, властных структур и гражданского общества - к конструктивному диалогу на основе учета взаимных интересов.

Региональные и местные элиты имеют значительные возможности оказывать влияние на деловую активность крупных структур на территории присутствия. «Личные унии», альянсы чиновников и представителей бизнес-структур трансформируют индивидуальные и групповые интересы в движущую силу реализуемых проектов, зачастую исключительно конъюнктурных и односторонне выгодных какой-либо из сторон, и особенно опасных в отношении местной экологии и здоровья жителей территории. В результате появляются такие негативные явления:

– местная администрация в обмен на участие бизнес - структур в социальных проектах территории присутствия «закрывает глаза» на факты несоблюдения законов или нормативных актов (предписания Ростехнадзора, Госпожнадзора, Санэпидемстанции);

– «индულгенции» бизнесу на нарушения в сфере местного законодательства, которые в будущем могут привести к трагическим последствиям;

– нетранспарентность денежных потоков, которые не поддаются контролю и создают почву для коррупции.

Экономические злоупотребления и коррупция оказывают негативное воздействие на взаимоотношения власти и топ-менеджмента крупных бизнес - структур. Интересы крупного бизнеса на территории присутствия крайне разнообразны и зависят от степени «укорененности» бизнеса в регионе, отраслевой принадлежности (на данном этапе можно говорить о большей ответственности компаний энергосырьевых отраслей), уровня социально-экономического развития региона, степени развития социального диалога. Политика компаний в отношении местных сообществ на территориях присутствия достаточно разнообразна. В число приоритетных задач взаимодействия органов власти и бизнеса на уровне региона, как правило, входят:

- развитие потенциала администраций муниципальных образований;
- поддержка малого и среднего предпринимательства;
- устойчивое развитие в сфере охраны окружающей среды;
- улучшение качества медицинского обслуживания и профилактики здоровья населения;
- формирование и эффективное использование ресурсов местного сообщества;
- создание и реализация эффективных направлений политики в области благотворительности;
- развитие местных общественных организаций и гражданской активности;
- включение граждан в процесс принятия решений на местном уровне;
- развитие некоммерческих организаций.

Для реализации социальной политики региональные и местные власти используют различные механизмы и инструменты социального партнерства. *Социальное партнерство* в данном случае представляет консолидированную структуру, оказывающую существенное влияние на деятельность, как органов власти, так и бизнес-структур, объединяя и направляя их усилия на выработку единых позиций по разрешению проблемных ситуаций в развитии территории присутствия. Бизнес-структуры в таком партнерстве заинтересованы: во-первых, получить доступ к реальным ресурсам (к аренде, собственности и т.п.); во-вторых, достигнуть более устойчивого положения, снизить внешние политические риски. Виды партнерства:

1. Партнерство с другими компаниями для выработки единых подходов к различным аспектам социальной ответственности. Попытки такого объединения предпринимаются и в России [1].

2. Партнерство с некоммерческими организациями. Это, в частности, экологические, правозащитные организации, общества потребителей, то есть те некоммерческие организации, которые призваны защищать права и интересы рядовых членов общества, и чья деятельность, так или иначе, затрагивает корпоративные интересы.

3. Партнерство с благотворительными грантодающими фондами, международными организациями позволяет компаниям не только осуществлять свои социальные программы в сотрудничестве с профессионалами уважаемых фондов и международных организаций, но и экономить ресурсы, получая дополнительное финансирование. [2].

Важной проблемой является неиспользование или неэффективное использование властью инструментов мотивации бизнеса к социально - ответственной деятельности на территории присутствия. Принудительная социально – ответственная деятельность, несомненно, способствует решению кратко-

срочных социальных проблем регионов, но «благотворительный рэкет» приводит к отвлечению средств и нарушает нормальное функционирование бизнеса. По результатам анализа практики взаимодействия бизнес – структур, власти и местных сообществ на территории присутствия предлагается система мер по ее совершенствованию [5]:

1) осуществлять взаимодействие компаний с местной и региональной властью, активно используя инструменты экономической мотивации, а также механизм социального партнерства;

2) учитывать интересы бизнес-групп, ведущих свою деятельность в регионах, в соответствии с матрицей социальных интересов крупного бизнеса, а также искать возможность привлечения малого и среднего бизнеса;

3) поддерживать равноправные партнерские отношения между бизнес-структурами (собственниками, менеджментом), органами власти (местной администрацией, представителями муниципальных организаций) и общественными структурами. Совместное обсуждение и принятие решений по вопросам: оптимизация межбюджетных отношений, совершенствование деятельности бюджетных учреждений приведение их в соответствие с требованиями времени и меняющегося законодательства, поиск эффективных механизмов социально-экономического развития территорий присутствия.

4) создавать Общественные советы по развитию территорий ;

5) разработать концепцию в области КСО не только на федеральном, но и региональном уровне, основной задачей которой является согласование интересов бизнеса, власти и общества, выбор приоритетов, инструментов реализации стратегии и т.п.

Что касается разработки концепции в области КСО, то нам представляется следующее: на федеральном уровне задаются основные приоритеты и параметры, предусматриваются и отлаживаются инструменты в рамках компетенций федеральной власти. На региональном уровне осуществляется выбор приоритетов в соответствии с заданными параметрами и местной спецификой [3]. Построение комплексной модели взаимодействия бизнеса и власти в региональной социальной политике в рамках политики компаний в отношении местных сообществ, по нашему мнению, подразумевает прохождение следующих этапов [4]:

1. Создание институциональной и нормативно-правовой базы развития социального партнерства в рамках концепции КСО; закрепление межсекторных взаимодействий в соответствующих стратегиях и концепциях, в том числе КСО; принятие необходимых региональных законов.

2. Определение направлений региональной политики, которые могут быть реализованы совместно с бизнесом; разработка концепции КСО.

3. Координация и привлечение к реализации концепции КСО регионального бизнеса, органов власти, некоммерческих организаций; разработка и подписание соглашений о социально-экономическом сотрудничестве. Этап подразумевает использование технологий межсекторного партнерства.

4. Мониторинг реализации концепции КСО и оценка ее эффективности. Этот этап предполагает контроль над реализацией соглашений о партнерстве, основанный на количественных и качественных индикаторах их выполнения. Контроль может осуществлять комиссия в составе Общественного совета по развитию территорий.

Эти и другие меры, направленные на "инкорпорирование" ответственного бизнеса в социальную ткань региона, использование механизма социального партнерства в рамках реализации политики в отношении местных сообществ способствуют как устойчивому развитию самих компаний, так и регионов их присутствия.

Литература

1. Социальная роль бизнеса в общественном развитии: Корпоративная благотворительность и спонсорство в бизнесе. – М.: Международная Ассоциация менеджеров, 2009.

2. Дружим с малым бизнесом. Нефтяная параллель. Электронный ресурс – [2013]. – Режим доступа: <http://www.vdcr.ru/>

3. Данилова О.В. Социально-ответственная деятельность российского предпринимательства: актуальные вопросы формирования нормативно-правовой базы // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1. С. 18.

4. Данилова О.В. Механизмы взаимодействия государственных органов и бизнес-структур в регионах присутствия крупного бизнеса // Экономика в промышленности. 2016. № 1. С. 26-33.

5. Беляева И.Ю., Данилова О.В. Взаимодействие бизнеса и власти: рекомендации по повышению устойчивости территорий присутствия крупного бизнеса // В сборнике: Современные корпоративные стратегии и технологии в России в 3-х частях. Фин. ун-т при Правительстве Рос. Федерации (Фин. ун-т) ; [науч. ред. д.э.н., проф. И. Ю. Беляева]. Москва, 2015. С. 23-34.

ВЛИЯНИЕ КОЛЛАБОРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГК "РОСАТОМ" И ВУЗА НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ ПРИСУТСТВИЯ АЭС

Актуализация инновационного развития российской экономики требует пересмотра подходов к управлению взаимодействием всех ее субъектов. Особое внимание должно уделяться формированию регионального пространства создания инноваций. Полагаем, что девизом инновационного роста должен явиться следующий - "интеграция для инноваций". Речь идет об интеграции всех компонентов указанного пространства - вузов, промышленных предприятий, государства. Образовательная (научная) организация становится центром инновационного развития. Сегодня наука должна приблизиться к экономике для получения актуальных исследовательских ориентиров и обеспечения необходимой коммерциализации научных достижений, т.к. только в случае востребованности рынком идея может стать инновацией. Можно отметить, что методы управления инновационным развитием территорий, по сути своей, традиционны, например, модель общеизвестной инновационной триады "государство-образование (наука)-предприятие". В работе Г. Ицковича и Л. Лейдесдорфа взаимодействие субъектов этой триады было представлено в виде гибридной социальной конструкции, обладающей преимуществами молекулы ДНК (сцепление спиральных структур) и повышенной адаптивностью к изменениям внешней среды [3,10]. Основной задачей является повышение его эффективности путем выбора соответствующих форм сотрудничества, а также информационной и финансовой поддержки. Например, коллаборация как совместная деятельность равноправных, часто не связанных между собой в отраслевом плане субъектов (возможно наличие руководящего органа) для достижения общих целей.

Утвержденная Указом Президента РФ от 01.12.2016г. №642 "Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации" определяет цели и задачи, принципы, приоритеты, основные направления и меры государственной политики в этой области. Ее результативность будет отражаться на возможности обеспечивать устойчивое и динамичное развитие национальной экономики [4]. Таким образом государство формирует стратегические ориентиры инновационного развития, служащие основой будущих конкурентных преимуществ промышленных предприятий, внедряющих перспективные инновационные разработки в хозяйственную деятельность, а для образовательных и научных организаций - сферой научно-исследовательской работы, направлением создания и закрепления новых знаний, внедрения инновационных образовательных технологий. В результате эффективного взаимодействия возможно установление равновесия между спросом на инновации со стороны экономики и их предложением со стороны научного сообщества, обусловленными достаточностью материальной и финансовой базы. Проследим влияние коллаборации предприятий и вузов на инновационное развитие территорий на примере взаимодействия следующих участников: государство, госкорпорация, вуз, филиал вуза в регионе, промышленные предприятия региона.

Учитывая сложность и масштабность задач, стоящих перед субъектами инноваций, особая роль должна быть отведена крупным корпоративным структурам, как наиболее мощным в техническом, интеллектуальном и финансовом аспекте. Наряду со сферой материального производства, доминирующую роль играют корпорации по добыче и торговле энергоносителями. Активно развивается и демонстрирует серьезные результаты инновационной активности государственная корпорация по атомной энергетике "Росатом" (далее - ГК "Росатом"), являясь своеобразным вектором инновационного роста в соответствии со стратегическими задачами научно-технологического развития государства.

Процессы управления знаниями включены в группу процессов управления инновационной деятельностью в ГК "Росатом". Именно поэтому корпорация выстраивает коллаборацию с высшими учебными заведениями с целью отбора наиболее перспективных выпускников и формирования кадрового потенциала и резерва для предприятий своих дивизионов. Помимо общей подготовки специалистов, вузы становятся источником инновационных идей для атомной отрасли. Так, стратегическим партнером ГК "Росатом" является один из ведущих вузов страны, осуществляющий подготовку кадров для атомной отрасли - Национальный исследовательский ядерный университет "МИФИ" (далее - НИЯУ МИФИ), - который обозначен в Паспорте инновационного развития ГК "Росатом" как источник кадрового потенциала. В рамках повышения конкурентоспособности ведущих вузов страны, НИЯУ МИФИ осуществляет адаптивную реорганизацию, создавая в своей структуре стратегические академические единицы (САЕ), ориентированные на определенную научную плоскость и концентрирующие ресурсы инновационного развития (интеллектуальный потенциал, материально-техническую

и информационную базу). Среди них: институт ядерной физики и технологий, институт лазерных и плазменных технологий, инженерно-физический институт биомедицины, институт нанотехнологий и т.п.[5]

В то же время, промышленные предприятия, формирующие спрос на инновации, как правило, удалены от САЕ, что затрудняет эффективный информационный обмен и увеличивает временной лаг коммерциализации инноваций. В этой ситуации интегративную, "посредническую" функцию могут занять обособленные структурные подразделения вузов (филиалы), расположенные в регионах присутствия промышленных предприятий. В современных условиях ужесточения конкурентной борьбы между региональными филиалами вузов необходима их трансформация в новые, более динамичные формы, нежели традиционная подготовка кадров. Рассмотрим модель развития на примере ВИТИ НИЯУ МИФИ (далее - ВУЗ), который преобразуется в научно-инновационный центр, ресурсный центр и центр профессиональных компетенций. В этих трех направлениях будет осуществляться его взаимодействие, в частности, с институтом ядерной физики и технологий (САЕ НИЯУ МИФИ), основные действия которого сосредоточены вокруг мировых трендов развития ядерных технологий в областях атомной энергетики, поиска научных прорывов в области физики высоких энергий и субъядерных технологий. Глобальной задачей безопасного развития ядерной энергетики является разработка концепций новых инновационных ядерных реакторов для формирования двухкомпонентной ядерной энергетики с замкнутым ядерным топливным циклом, в которой наряду с тепловыми реакторами, обеспечивающими экономичную генерацию электроэнергии, будут развиваться реакторы на быстрых нейтронах, для воспроизводства ядерного топлива. В связи с этим, в научно-исследовательском центре ВУЗа планируется разработка комплексных программных математических и информационных моделей строящихся и перспективных ядерных реакторов и энергоблоков, их систем контроля, управления и автоматизации для анализа, обоснования, верификации и валидации проектных решений, обеспечения безопасной эксплуатации, создания инженерных, аналитических и учебных тренажеров. Среди них:

- создание и внедрение эффективной технологии и программно-инструментальной базы поддержки жизненного цикла автоматизированной системы управления техпроцессом атомной электростанции (АЭС) с использованием комплексных динамических и информационных моделей энергоблоков;

- проведение комплекса НИР по обеспечению эффективности и безопасности эксплуатации действующих и перспективных проектов АЭС и других ядерных объектов.

Преимуществом ВУЗа является его ориентация на три дивизиона ГК "Росатом" - электроэнергетический (подготовка специалистов, выполнение НИОКР, машиностроительный (подготовка специалистов, совместная проектная деятельность) и атомный ледокольный флот (выполнение научных исследований в рамках хозяйственных договоров). Так, в частности, АО "Концерн Росэнергоатом" Ростовская АЭС и филиал АО "АЭМ-технологии" "Атоммаш" в г. Волгодонске (далее - Атоммаш) формируют спрос на подготовку, переподготовку и повышение квалификации специалистов, что осуществляется в рамках ресурсного центра и центра профессиональных компетенций (дуальное обучение).

Показателями эффективности коллаборации являются традиционные показатели результативности всех участников, в нее входящих. Так, поскольку на инновационное развитие региона влияют различные факторы, авторами была использована матрица факторных нагрузок, полученная в результате преобразования редуцированных корреляционных матриц для получения объективных результатов и определения наиболее значимых факторов (см.подробнее описание методики в [2]), среди которых:

- технологический, определяющий уровень инновационной активности организации и общую динамику промышленного производства. Инновационная активность промышленных предприятий в результате развития коллаборации возросла. В частности, Атоммаш активно включился в разработку конструкторской документации для инновационного реактора на быстрых нейтронах, ученые ВУЗа получили несколько грантов на научно-исследовательские разработки, а созданный в 2016г. промышленный кластер среди малых и средних предприятий атомного энергомашиностроения формирует для него заказы на новые разработки и апробацию.

- производственный, поскольку наиболее высокие нагрузки соответствуют таким показателям как динамика стоимости и износа основных фондов, динамика доли государственных расходов в экономике. Через поддержку госкорпораций государство участвует в обновлении основных фондов не только промышленных предприятий, но и образовательных и научных организаций, адаптируя их лабораторную базу под требования инновационного развития. В свою очередь, новые инновационные

технологии предполагают не только модернизацию производственной мощности, но и повышение производственной эффективности путем сокращения потерь, что для предприятий ГК «Росатом» наиболее актуально. Так, адаптированная экспертами ВУЗа программа и методика управления издержками позволила сократить их на Атоммаше на 15% за 2 года.

- инвестиционный, тесно связанный с предыдущим и определяющий корпоративные инвестиции в инновации, которые осуществляются, в том числе, через федеральные целевые программы развития атомной энергетики. Коллаборация существенным образом снижает риски инновационной деятельности, поскольку инициирует и открывает новые возможности для научных открытий и достижений, которые еще на этапе зарождения идеи имеют большую вероятность коммерциализации, нежели те, которые не имеют первоначального одобрения и поддержки со стороны бизнес-сообщества.

- институциональный, поскольку необходимы вышеуказанные адаптивные формы сотрудничества всех участников инновационного развития территории - государства, вуза и предприятий. В частности, одной из действенных форм адаптивного сотрудничества ВУЗа и предприятий ГК «Росатом» является реализация проекта по развитию отраслевого центра профессиональных компетенций (далее - ЦПК), который позволит обеспечить инновационное развитие посредством подготовки не только высококвалифицированных, креативных кадров, но и способных к быстрой адаптации в условиях турбулентной внешней среды. ЦПК решает эту задачу через дуальное обучение, выстраивание тесной связи между предприятием и студентами, курсы переподготовки и повышения квалификации кадров.

На основе перечисленных факторов можно отметить следующие показатели эффективности коллаборации, например:

1) для ВУЗа - количество студентов и бюджетных мест на наиболее перспективные направления обучения; уровень обновления материально-технической (лабораторной) базы, особенно научно-исследовательского оборудования; включение и место ВУЗа в ведущих международных рейтингах QS, ТНЕ; количество статей научно-педагогических работников (НПР) ВУЗа в журналах, индексируемых в международных наукометрических базах данных Web of Science, Scopus; показатель цитируемости НПР; доля иностранных НПР и студентов; доля доходов из внебюджетных источников финансирования; доля студентов и аспирантов, вовлеченных на платной основе в инновационную и научно-исследовательскую деятельность; доля выпускников, трудоустроенных в атомной отрасли, прошедших сертификацию квалификаций в рамках системы контроля качества ядерного образования; доля доходов от выполнения НИОКР в сумме доходов университета.

2) для предприятий - динамика всех экономических показателей, которые будут демонстрировать рост эффективности в результате внедрения инноваций - увеличение выпуска продукции, выручки, снижение себестоимости, повышение рентабельности, финансовой устойчивости и т.п.

3) для региона - улучшение его позиций в региональных рейтингах инвестиционной привлекательности и инвестиционного риска, рост уровня доходов населения, снижение безработицы и уровня социальной нестабильности, повышение уровня лояльности населения региональным органам власти, рост численности экономически активного населения, увеличение налоговых поступлений, активизация малого и среднего бизнеса и проч.

Таким образом, оценка динамики указанных показателей даст возможность определить, насколько эффективна коллаборация государства, образовательных организаций и крупных корпоративных структур именно на региональном уровне, какую роль она играет для населения конкретных территорий, т.е. какова ее экономическая и социальная значимость. Каким бы ни был инновационным продукт, он должен быть полезным человеку, какие бы новые формы сотрудничества всех субъектов экономики не были смоделированы, - все основаны на взаимозаменяемой их интеграции, в частности, на региональном уровне [1,12]. Иными словами, все инновационное должно быть основано на традиционном - экономических интересах и потребностях, - и не противоречить объективным законам экономики.

Литература

1. Александрова Е.Н. Инновационный фактор национальной и региональной конкурентоспособности России / Е.Н. Александрова, И.В. Рындина // Экономика региона. – 2006. – №4 (31) – С. 11-28.
2. Головки М.В., Цуверкалова О.Ф. Инновационная активность как составляющая инновационного развития экономики региона // Экономические исследования. - 2016 - №2. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-aktivnost-kak-sostavlyayuschaya-ustoychivogo-razvitiya-ekonomiki-regiona>- загл. с экрана (дата обращения 07.02.2017).

3. Ицкович, Г. Тройная спираль университеты-предприятия-государство. Инновации в действии/ Г. Ицкович; пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова. - Томск: Томск. гос. ун-т систем упр. и радиоэлектроники, 2010. - 238 с.

4. Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://sntr-rf.ru/materials/strategiya-nauchno-tehnologicheskogo-razvitiya-rossiyskoy-federatsii-na-dolgosrochnyy-period/> - загл. с экрана (дата обращения 07.02.2017).

5. Стратегические академические единицы (САЕ) НИЯУ МИФИ. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://mephi.ru/about/cae/index.php/> - загл. с экрана (дата обращения 07.02.2017).

*Езерская С.Г.*³³

К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ И КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ МАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Одной из важнейших особенностей региона как социально-экономической системы является устойчивость. В отечественной и зарубежной литературе вопросы «устойчивости» и «устойчивого развития» дискутируются наиболее активно в последние 20 лет. При этом до сих пор не дано точного общепринятого определения «устойчивого развития». Как отмечают специалисты уже к 1989 г. насчитывалось более 30 попыток таких определений. Основная трудность формулировки связана с междисциплинарным характером данного термина.

По мнению В.И. Данилов-Данильяна и К.С. Лосева, ряд экономистов определяет устойчивое развитие, с одной стороны, как экономическое развитие, обеспечивающее устойчивое состояние окружающей среды, с другой – как устойчивый, постоянный экономический рост. Причём указывается отличие экономического развития от роста: первое понятие является более широким, включающим и экологическую составляющую, а второе отражает только доход на душу населения [1].

Несмотря на методологические трудности концепция устойчивого развития находит применение в управлении объектами разных уровней: от предприятий до стран и их объединений. Говоря об устойчивом социально-экономическом развитии региона, многие специалисты подразумевают под ним такой уровень развитости региональной экономики, определяемый его совокупным потенциалом (производственным, финансовым, трудовым, природным, научным, инновационным, инвестиционным), при котором поддерживается постоянный процесс расширенного воспроизводства территориально-хозяйственного комплекса, обеспечивающий стабильный прирост конечных социально-экономических показателей развития региона [4].

Таким образом, понятие устойчивого социально-экономического развития региона в первую очередь основывается на экономической устойчивости материального воспроизводства территориально-хозяйственного комплекса. Данную характеристику можно представить в виде системы экономических отношений, обеспечивающей непрерывное поддержание стабильности или роста показателей социально-экономического развития региона, т. е. экономическая устойчивость региональной экономической системы является основой устойчивого социально-экономического развития региона [3].

Потенциал любой территориальной экономической системы определяется имеющимся и реализуемым потенциалом расположенных на данной территории предприятий. Очевидно, что основная роль принадлежит крупным структурам, аккумулирующим значительную долю материальных, трудовых, финансовых, информационных, инновационных ресурсов территории. По нашему мнению основой социально-экономического устойчивого развития региона является устойчивое развитие, в первую очередь, предприятий сферы материального производства, создающей возможности материального воспроизводства региональной экономики.

Ситуация с уровнем развития сферы материального производства по Ивановской и соседним с ней областям в целом схожа с общероссийской. Но при этом, если по РФ и ЦФО доля отраслей материального производства, например, за период с 2005 по 2013 гг. изменилась не очень существенно (уменьшилась на 2 – 5 п.п.), то в Ивановской области доля материального производства сократилась с 51,6% в 2005 г. до 33,9% в 2013 г. В соседних областях сокращение значения данного показателя было также весьма значительным – в среднем на 20%. Основные сокращения долей произошли по таким

³³ При поддержке РГНФ в рамках реализации гранта «Фундаментальные проблемы регионального воспроизводства, пути, методы и механизмы их решения», проект № 16-12-37002.

видам экономической деятельности, как: сельское и лесное хозяйство, обрабатывающие производства и строительство [2].

Устойчивое социально-экономическое развитие региона, как отмечают Д.С. Хайруллов и И.Г. Гареев [4], зависит в первую очередь от следующих условий и факторов: уровня самообеспеченности ресурсами (в первую очередь финансовыми) и самокупаемостью региона. Следовательно, недостаток финансовых ресурсов становится тормозом в обеспечении устойчивости социально-экономического развития региона.

Ивановская область находится в существенной зависимости от поступлений денежных средств извне. Госдолг Ивановской области составляет в настоящее время около 15 млрд. рублей, а его соотношение к собственным налоговым и неналоговым доходам – 95,3% [3]. Проблемой формирования бюджетных доходов в Ивановской области является огромная задолженность по налогам, накопленная предприятиями-банкротами (точнее говоря предприятиями, находящимися на разных стадиях процесса несостоятельности). Преимущественно это крупные предприятия, некоторые из которых можно отнести и к градообразующим (ОАО «Строммашина», ОАО «ДСК», ОАО «Автокран», ОАО «Ивановский бройлер», ООО «Фурмановская фабрика 1» и др.).

Для экономики Ивановской области вопрос формирования налоговых доходов и задолженностей стоит очень остро. Доля налоговых доходов составляет порядка 15 – 17% от величины ВРП, при этом доля общей задолженности по платежам в бюджет от величины ВРП варьируется в среднем на уровне 4 – 6 %. Анализируя данные о поступлении налоговых доходов за 2008 – 2014 гг., можно отметить, что в среднем они растут на 7,5% ежегодно. При этом наблюдается их резкий спад в 2009 г. (на 11%) с дальнейшим не менее быстрым ростом в 2010 – 2012 гг. (12 – 21% прироста) и последующим замедлением к 2014 г. Несмотря на видимую положительную динамику налоговые доходы не достигли уровня 2008 года.

По данным руководителя управления ФНС России по Ивановской области Анны Петропольской наряду с ростом налоговых доходов, растёт и совокупная задолженность по платежам в бюджет. При этом около половины данной задолженности относится на организации, находящиеся в разных стадиях процесса несостоятельности. В общей задолженности на протяжении всего периода росла доля задолженности по налогам и сборам (от 62 до 77%) [3]. Вызывает сожаление тот факт, что преимущественно процедуры банкротства сводятся к конкурсному производству. Так, в частности, в 2013 гг. недоимка по налогам предприятий-банкротов практически полностью (98,8%) была сформирована из недоимки предприятий в конкурсном производстве. Соответственно весьма велики риски невозврата налоговой задолженности в бюджет. Аналогично обстоят дела и с недоимкой по страховым взносам. Как отмечает управляющий отделением Пенсионного фонда РФ по региону Михаил Болдин, почти 75% составляет задолженность по отчислениям предприятий, находящихся в различных стадиях банкротства.

Большинство предприятий, находящихся в процедурах банкротства и имеющих крупные задолженности по налогам и страховым взносам в Ивановской области, функционируют в сферах обрабатывающего производства (преимущественно текстильного и швейного), производства тепловой энергии, торговли, строительства. В частности:

- в производстве тепловой энергии практически вся задолженность по налогам приходится на предприятия, находящиеся в процедурах банкротства (выросла до 18% от общей задолженности по налогам);

- в обрабатывающих производствах (преимущественно текстильных) задолженность предприятий-банкротов также составляет большую часть общей задолженности по налогам (больше половины всей задолженности по налогам предприятий-банкротов на протяжении 2008 – 2014 гг.);

- у сельскохозяйственных предприятий и предприятий в сфере операций с недвижимым имуществом в среднем около одной трети задолженности по налогам составляет задолженность банкротов;

- в сфере строительства доля банкротов в задолженности по налогам за рассматриваемый период неуклонно росла (с 17% в 2008 г. до 34% в 2014 г., т.е. в два раза!) [3].

Для решения имеющихся проблем в данной сфере в Ивановской области была, в частности, создана межведомственная комиссия по мобилизации налоговых и неналоговых доходов в консолидированный бюджет Ивановской области и страховых взносов в государственные внебюджетные фонды. Заседания данной комиссии носят периодический характер и подразумевают проведение совместных совещаний представителей органов государственной власти (ФНС, соответствующих департаментов, аппарата правительства) и руководителей предприятий, занимающих важное место в региональной экономике и испытывающих наиболее серьезные затруднения с погашением задолженно-

стей по налоговым платежам. Как показывает практика проведения подобных заседаний, основной акцент делается на необходимости обоснования причин формирования такой задолженности на данных предприятиях и предоставления их руководством графика погашения задолженности. Очевидно, что следует формировать более гибкие и эффективные меры взаимодействия в этой сфере между государственными органами и представителями бизнес-структур для обеспечения большей устойчивости регионального развития.

Литература

1. Данилов-Данильян В.И., Лосев К.С. Экологический вызов и устойчивое развитие. Учебное пособие. – М.: «Прогресс – Традиция», 2000. – 416 с.
2. Николаева Е. Е., Езерская С.Г. К вопросу о месте и роли материального производства в региональном воспроизводстве // Вестник Ивановского государственного университета. Сер. Экономика. 2016. № 3 (29). С. 42 – 56.
3. Николаева Е. Е., Езерская С. Г. Самодостаточность как условие устойчивого развития региона. Иждивенческий тип воспроизводства в депрессивном регионе (глава в колл. монографии) // Бабаев Б.Д., Бабаев Д.Б., Боровкова Н.В., Езерская С.Г., Зайцева Н.Е., Николаева Е.Е., Попова Т.К., Сергеева М.Е. Региональное воспроизводство: фундаментальные вопросы теории и практики (по материалам областей Верхневолжья) : науч. изд. / под общ. ред. Е. Е. Николаевой. – Иваново : Иван. гос. ун-т, 2017. – 308 с. С. 62 - 101.
4. Хайруллов Д.С., Гараев И.Г. Проблемы устойчивого социально-экономического развития региона в современных условиях // Экономика и управление народным хозяйством. Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 2. С. 126 – 133.

Зателена Б.М.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Современные формы взаимодействия государства и бизнеса в последние годы активно обсуждаются в российском экономическом сообществе, разрастается дискуссия вокруг частного государственного партнерства (ЧГП). Во многих странах оно способствует эффективному решению множества экономических и социальных вопросов с помощью объединения ресурсов частного и государственного секторов.

Частное государственное партнерство можно определить как совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях.

С 1 января 2016 г. вступил в силу Федеральный закон от 13 июля 2015 г. N 224-ФЗ "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации", в котором ЧГП определяется как юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, заключенном в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества.

Необходимо подчеркнуть, что ЧГП в Российской Федерации основано на следующих принципах, которые необходимо соблюдать:

- 1) открытость и доступность информации о государственно-частном партнерстве за исключением сведений, составляющих государственную тайну и иную охраняемую законом тайну;
- 2) обеспечение конкуренции;
- 3) отсутствие дискриминации, равноправие сторон соглашения и равенство их перед законом;
- 4) добросовестное исполнение сторонами соглашения обязательств по соглашению;
- 5) справедливое распределение рисков и обязательств между сторонами соглашения;
- 6) свобода заключения соглашения [7].

Успешный и перспективный рост экономики страны подразумевает ускоренное развитие и обновление социальной, транспортной, энергетической, жилищно-коммунальной инфраструктуры. Решение этих проблем возможно только при взаимодействии государства и бизнеса в форме ЧГП [5]. Эффективное использование ЧГП требует развития общественных институтов и наличия общественного контроля над деятельностью государственного аппарата.

ЧГП в России рассматривается как форма проектного финансирования [1]. Правительством Российской Федерации были сформулированы стратегические задачи деятельности государственных органов управления, при решении которых выделена потребность государства во взаимодействии с бизнесом с использованием механизма частного государственного партнерства.

Одной из основных причин, которые сдерживают развитие системы частного и государственного партнерства в России, является отсутствие единой системы управления [2]. Важным фактором развития ЧГП являются согласованные действия государственных органов при разработке и реализации проектов. Такая согласованность пока недостаточно развита как на уровне министерств и ведомств, так и на уровне межбюджетного согласования проектов. Развитие ГЧП в России сдерживается отсутствием проработанного законодательства. Также не меньшее значение имеет отсутствие механизмов долгосрочного финансирования [8]. Российский бизнес (в частности, банки) не готов участвовать в длительных проектах (соглашения о ГЧП заключаются обычно на 10-50 лет). Сейчас большинство крупных проектов ГЧП реализуется в режиме «ручного управления».

Реализация проектов в форме частного государственного партнерства часто приводит к привлечению частного сектора к работе на объектах государственной или муниципальной собственности. В России существуют значительные пробелы в законодательстве, которое регламентирует хозяйственную деятельность на объектах государственной собственности с участием частного сектора. Основное преимущество ЧГП - возможность привлечения бюджетных средств к ранее закрытым секторам экономики.

Одним из приоритетных направлений совершенствования взаимодействия бизнеса и государственных институтов является развитие российской таможенной службы, а также повышение качества таможенного регулирования [3].

В соответствии с российским законодательством Федеральная таможенная служба является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в соответствии с законодательством Российской Федерации функции по контролю и надзору в области таможенного дела, функции органа валютного контроля, функции по защите прав на объекты интеллектуальной собственности, функции по проведению транспортного контроля в пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации, а также санитарно-карантинного, карантинного фитосанитарного контроля и государственного ветеринарного надзора в части проведения проверки документов в специально оборудованных и предназначенных для этих целей пунктах пропуска через государственную границу Российской Федерации (специализированные пункты пропуска), функции по выявлению, предупреждению и пресечению преступлений и административных правонарушений, отнесенных к компетенции таможенных органов Российской Федерации, а также иных связанных с ними преступлений и правонарушений. Федеральная таможенная служба находится в ведении Министерства финансов Российской Федерации [9].

Таможенная служба РФ осуществляет контроль над соблюдением мер тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. Правительством РФ определены основные направления таможенной политики на 2015-2017 гг.: формирование системы таможенного администрирования, таможенной политики в части таможенных платежей и таможенно-тарифных мер.

Рассмотрим более подробно цели и задачи Федеральной таможенной службы, которые были поставлены на 2016 год.

Одной из приоритетных целей Федеральной таможенной службы является устранение административных барьеров в таможенной сфере. Ожидаемым результатом является упрощение и сокращение таможенных процедур для благоприятного ведения внешнеторговой деятельности.

Приоритетной задачей для реализации данной цели является сокращение сроков совершения таможенных операций и упрощение порядка совершения таможенных процедур.

Необходимые инструменты:

- введение автоматизированных и автоматических технологий;
- система межведомственного электронного взаимодействия;
- развитие международных таможенных проектов для облегчения торговли.

Еще одной задачей для достижения данной цели является повышение качества таможенного контроля до и после выпуска товаров.

Для ее реализации необходимы следующие инструменты:

- система межведомственных проверочных мероприятий;
- система анализа и управления рисками;

- система таможенного аудита после выпуска товаров.

Второй приоритетной целью является формирование доходной части федерального бюджета. Ожидаемый результат: выполнение прогнозного задания по пополнению доходов федерального бюджета. Для достижения данной цели необходимо обеспечение своевременного перечисления и взыскания таможенных и иных платежей, администрируемых таможенными органами, в федеральный бюджет.

Необходимы следующие инструменты:

- система удаленной электронной уплаты платежей и их обеспечения;
- централизация лицевых счетов участников внешнеэкономической деятельности для учета таможенных платежей;
- введение электронных технологий для погашения задолженности по таможенным платежам.

Для достижения второй цели также необходимо противодействовать незаконным схемам вывода из Российской Федерации денежных средств за рубеж при осуществлении валютного контроля.

Инструменты для решения данной задачи:

- обмен информацией с Банком России и уполномоченными банками
- система категорирования участников внешнеэкономической деятельности в области валютного контроля
- пресечение правонарушений в сфере валютного законодательства

Третьей приоритетной целью Федеральной таможенной службы является создание единого механизма администрирования платежей. Ожидаемый результат: единый информационный ресурс таможенных и налоговых органов, доступный участнику внешнеэкономической деятельности.

Одной из задач для реализации данной цели является обеспечение процессов интеграции информационных систем ФТС России и ФНС России.

Инструментами являются:

- совершенствование нормативной базы служб;
- сопоставление процессов таможенного и налогового администрирования;
- модернизация информационных систем таможенной и налоговой служб.

Второй задачей является совершенствование межведомственного информационного взаимодействия.

Для решения данной задачи необходимо:

- развитие новых информационно-таможенных технологий;
- модернизация программных продуктов и информационных систем таможенных органов;
- разработка новых технологических карт межведомственного взаимодействия [10].

Таким образом, таможенно-тарифная политика должна быть направлена на поддержку конкурентоспособности производителей, стимулирование инвестиционных процессов в экономике, в том числе привлечение прямых иностранных инвестиций, способствовать сдерживанию роста внутренних цен, обеспечивать фискальную функцию бюджета, сокращать прямые и косвенные издержки операторов внешнеэкономической деятельности.

Определение роли таможенного тарифа как источника формирования средств для бюджета Федерации и как инструмента регулирования импорта является сегодня наиболее актуальным вопросом в деятельности таможенных органов РФ.

Таможенная служба РФ на 45,6% пополняет федеральный бюджет, а это значит, что таможенный тариф остается преимущественно фискальным инструментом регулирования внешнеэкономической деятельности. В 2015 году объем импорта составил 184,5 млрд. долларов, а таможенных платежей было собрано на 4910,7 млрд. рублей. Доля «серого» импорта в 2015 году по сравнению с 2013 годом снизилась с 17% до 13%, его годовой объем оценивается в 20-30 млрд. долларов в год [4].

Таким образом, чрезвычайно важно отдать приоритет таможенному тарифу как инструменту регулирования импорта, особенно в рамках реализации стратегии импортозамещения. Необходим новый этап модернизации таможенной службы России, который будет включать в себя повышение качества таможенного регулирования, формирование системы таможенного администрирования и совершенствование взаимодействия с российскими и международными органами и организациями, что должно повысить эффективность деятельности таможенных органов.

Сочетание различных форм взаимодействия государства и бизнеса в рамках реализации стратегии импортозамещения, таких как государственно-частное партнерство и таможенное регулирование

внешнеторговой деятельности, будет способствовать наибольшей эффективности функционирования экономических субъектов, что, в свою очередь, обеспечит стабильность экономического роста национальной экономики.

Литература

1. Биджиев А.С., Шамарова Г.М. Взаимодействие органов власти и бизнеса как фактор управления социально-экономическим развитием региона. Журнал «Вопросы управления» № 1 - 2016. М.: 13 с.
2. Государственно-частное партнерство в России. М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2014. 40 с.
3. Добрынин Л.А., Марковская Е. И., Медведь А. А., Привалов Н. Г., Рагимова Н. С., Троицкая И. В. Взаимодействие государства и бизнеса: учебное пособие. СПб: Издательство СПбГЭУ, 2014. - 192 с.
4. Министерство экономического развития РФ [электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://www.economy.gov.ru/> (дата обращения 11.10.2016)
5. Шамарова Г.М. Органы власти и бизнес: модернизация отношений. Материалы VI Международного научного конгресса «Роль бизнеса в трансформации российского общества — 2011». 18-22 апреля 2011. М.: МФПЛ, 2011.-545 с.
6. Казакова А.В., Шарапов М.М., Ходурский Д.М. модель формирования инвестиционной политики финансовых институтов.// Инновации и инвестиции. 2015. № 12. с. 14-15
7. Федеральный закон "О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 13.07.2015 N 224-ФЗ (последняя редакция)
8. М. Ю. Матовников. Банковская система России и долгосрочные ресурсы. Журнал «Деньги и кредит» №5 2013 М.: 11 с.
9. Постановление Правительства РФ от 16.09.2013 N 809 (ред. от 01.07.2016) "О Федеральной таможенной службе" (вместе с "Положением о Федеральной таможенной службе")
10. Публичная декларация целей и задач Федеральной таможенной службы на 2016 год

Исмагилов А.Н., Варвус С.А.

ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ, СЛОЖИВШИЕСЯ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

Сегодня Россия переживает экономический кризис. Одной из причин стало введение санкций со стороны Запада и ответная политика контрсанкций российских властей. Все это нашло свое проявление в падении доходов и усилении дифференциации населения. Именно поэтому российской экономике необходима всеобъемлющая модернизация, которая требует разработки механизма постоянного обновления российского общества и политической системы, создания динамичной экономической модели, способной отвечать на новые вызовы и гарантировать высокий уровень жизни населения страны [2]. Ведущую роль в процессах модернизации, естественно, играет государство, однако ее успех невозможен без тесного сотрудничества с обществом в целом и бизнесом. В возникшем треугольнике именно на бизнесе и должна основываться инновационная экономика. Современному бизнесу присуща не только ориентация на получение прибыли, но и, с точки зрения управления, бизнес является системой хозяйствования, основанной на инновационной деятельности, которая включает в себя элементы риска [9]. Задачей же государства является создание правовой базы для функционирования всех хозяйствующих экономических субъектов, так как очевидно, что без взаимодействия бизнеса и власти, которое основано на отношениях взаимной зависимости, реализация упомянутых свойств бизнеса затруднена, потому что необходимы благоприятные внешние условия. Авторы работы ставят целью определить, какие механизмы и технологии взаимодействия государства и бизнеса существуют сегодня в российской практике. В работе предпринята попытка обобщения теоретических знаний о взаимодействии бизнеса и власти через призму конкретных проявлений и примеров.

Экономистами выделяются две основные модели взаимодействия – плюралистическую и корпоративистскую. Первая модель, основными представителями которой были Й.Шумпетер и Р. Даль, предполагает наличие неограниченного числа различных объединений, которые действуют в условиях свободной конкурентной среды. Фактически плюралистическая модель характеризуется отсутствием государственного контроля, то есть произвольными отношениями с властью. Это означает, что государство лишь устанавливает «правила игры», при этом, не предусматривая никаких привилегий ни одной из фирм [6]. Данная модель не получила развитие в России: в нашей стране сложилась вторая модель – корпоративизм.

Идея корпоративизма была выдвинута в трудах таких ученых как А. Косон, Ф.Шмиттер, А. Лейпхарт. Эта модель представляет собой ограниченное число корпораций-союзов, которые имеют исключительное право выражать интересы своих членов и обладают иерархической структурой. Часто государство само стимулирует людей вступать в подобные союзы. Таким образом эти предприятия совместно с государственными институтами участвуют в реализации государственной политики. Созданная устойчивая иерархия взаимоотношений бизнеса и государства образует непреодолимые препятствия для малых предприятий и новых идей. Взаимоотношения, как правило, подкрепляются соглашениями (контрактами) и имеют обязательный, долгосрочный характер. В основе такого подхода – партнерство различных социальных групп, их сотрудничество, а не конкуренция. Главной целью является достижение стабильности и поддержка высоко уровня жизни населения, успешное развитие экономики в целом, а не достижение успеха одной отдельно взятой компании. Поэтому государство может выдвигать определенные требования и влиять на принимаемые бизнесом решения, которые отталкиваются от целей политики государства. Таким образом, этот тип способствует образованию сложного институционального оформления [1].

В рамках этой модели можно выделить следующие механизмы взаимодействия, которые характерны для России: модель «партнерства», «патронажа» и модель «подавления и принуждения».

Модель «партнерства» подразумевает основанные на равноправии отношения, необходимые для стабильности социально-экономического развития и поддержания благоприятного инвестиционного климата. Власть принимает решения по всем экономическим вопросам только после консультации с заинтересованными сторонами. Данной модели присущ обмен между субъектами различными ресурсами (экономическими, информационными, политическими ресурсами государства и информационными, экспертными ресурсами бизнеса) [1]. В частности, экономисты выделяют модель «социального партнерства», предусматривающая сочетание интересов власти и бизнеса. В каждом субъекте Российской Федерации происходит формирование систем многостороннего социального партнерства с учетом специфики экономики региона, уровня развития предпринимательства и конкурентной среды. Успешное функционирование госкорпорации «Росатом», которое обеспечивается практикой регулирования производственных отношений посредством «социального партнерства», доказывает социально-экономическую эффективность и при этом снижает риски утери работниками уникальных знаний о ядерной энергетике. К 2020 г. в регионах присутствия «Росатом» планирует создание новых рабочих мест посредством реализации 557 стратегически важных проектов [7]. Эффективное применение модели социального партнерства происходит в Томской области, где «Росатом» активно сотрудничает с Северским технологическим институтом (филиалом НИУ «МИФИ»), что обеспечивает качественный уровень отбора, подготовки и развития талантливых специалистов, что предопределяет их высокую вовлеченность в процесс производства и улучшение качества продукции и предоставляемых услуг. Реализация данной модели в 2010-2012 гг. способствовала снижению безработицы в г. Северске с 3 до 0,94%, увеличению налоговых отчислений в региональный бюджет Томской области с 876 до 1174 миллионов руб. [5]. Таким образом, модель «социального партнерства» позволяет сохранять бюджетную эффективность и социальную стабильность. Согласование интересов государства и высокотехнологичных предприятий вызывает структурную трансформацию спроса и предложения профессионально-квалификационных групп, ускоряет внедрение новейших образовательных моделей подготовки работников.

В регионах получила наибольшее распространение модель «патронажа». Она предполагает покровительство крупного бизнеса высшим должностным лицом региона или же его заместителями. В большинстве случаев это приводит к сращиванию крупного бизнеса и власти. Примерами данной модели являются Кемеровская область, Ставропольский и Краснодарский края. Хорошо проявляет себя эта модель в Челябинской, Мурманской, Иркутской областях (при всех ее губернаторах). В целом все региональные власти в РФ стремятся к установлению модели «патронажа». Особенностью таких сложившихся взаимоотношений внутри этих регионов является то, что бизнес вынужден апеллировать к представителям власти как к неким арбитрам и защитникам своих интересов. Также стоит отметить высокую степень интеграции исполнительной власти в процессы бизнеса и большую долю бизнесменов в депутатском собрании субъектов Федерации. Модель «патронажа» предопределила сращивание крупного капитала с властными структурами. Такой симбиоз выгоден для всех: наличие административного покровительства избавляет предпринимателей от многих проблем и дает возможность успешно развиваться в благоприятных условиях, политики же заинтересованы в лояльности и ресурсах руководства экономических структур, особенно во время проведения выборов. Политическая элита регионов оказывает организациям различную поддержку: налоговые льготы, выделение финансов, давление на конкурентов. Таким образом, властные структуры пытаются объединить госу-

дарственную власть с властью над бизнесом. В целом интересы обеих сторон совпадают, поэтому каждый видит преимущества такого симбиоза. Взаимодействие осуществляется через различные площадки: Торгово-промышленная палата, ОПОРА, которые находятся под политическим контролем власти региона. Кроме того, социальная деятельность больших предприятий также тесно связана с взаимодействием власти и бизнеса. Это касается и содействия муниципальным органам при решении важных социальных вопросов: газификация населенных пунктов (например, Ставропольский край), благотворительная помощь, финансирование здравоохранения, образования, сферу экологической защиты. Однако модель «патронажа» предопределяет высокую коррумпированность чиновников, проявления которой, к сожалению, не получают широкой огласки. Важнейшим условием развития партнерских связей является ориентирование на поддержание благоприятного инвестиционного климата и привлекательности региона, поэтому экономические решения государственных структур должны быть прозрачны и не зависеть от лояльности бизнеса администрации региона [4]. К примеру, Ростовская область является одним из первых субъектов Федерации, которая внедрила систему добровольной сертификации продуктов в 2013 г. Маркой «Сделано на Дону» отмечено 23 донских предприятия и 57 видов их продукции. Регион ведет активную подготовку к предстоящему Кубку Конфедераций ФИФА 2017 г. и чемпионата мира 2018 г. Именно поэтому организация высококачественного питания имеет особую актуальность. Стоит отметить, что система сертификации предприятий общественного питания требует, чтобы в меню обязательно находились блюда, которые приготовлены из продукции местных производителей [8]. Так власти региона стараются поддержать местного производителя и повысить заинтересованность бизнеса в их продукции.

Модель «подавления и принуждения» подразумевает под собой административное давление. Регионы РФ иногда прибегают к использованию данной модели взаимодействия с бизнесом. Региональная власть методами принуждения предписывает бизнесу вкладывать ресурсы в реализацию социально-экономических программ и проектов. Условием вхождения на региональный рынок становится «социальная нагрузка», она является способом преодоления административных барьеров и иногда оказывает влияние на привлекательность инвестиционных проектов. Зачастую, боязнь структурных реформ властями приводят к тому, что запрашиваемые у бизнеса средства направляются на консервацию существующей социальной сферы, что является не слишком полезным для населения. Следствием такой деятельности становится низкая эффективность социальных программ бизнеса. Примерами такой «принудительной благотворительности» являются строительство крупных объектов, поддержка «умирающих» объектов социальной сферы, доплаты к зарплате работников бюджетной сферы. Однако такое финансирование порождает иждивенчество и бюрократизм, которые негативно влияют на развитие экономики в целом, что говорит о низкой эффективности использования данного метода взаимодействия [3].

Естественно, что ни одна модель не существует в чистом виде, элементы всех моделей переплетаются, усложняют и обогащают друг друга. Самая главная задача данных механизмов – дать инструмент для изучения ситуации и планирования взаимодействия власти и бизнеса. Экономики развитых стран строятся на принципах их взаимодействия, РФ пока находится на пути формирования этих отношений.

Взаимодействие будет успешным только в случае, когда каждый субъект взаимодействия в своей деятельности будет учитывать интересы другого так, что сотрудничество достигало бы общей цели – эффективное использование экономических и общественных ресурсов и их развитие.

Литература

1. Айрапетян, Л. Н. Взаимодействие власти и бизнеса при разработке и реализации целевых программ: диссертация кандидата экономических наук. – Москва, 2014. – 188 с.
2. Варвус С.А. Доходы населения и экономические санкции: оценка последствий. //Экономические вызовы западных санкций против России: общие и особенные черты: монография. Под редакцией М.Л. Альпидовской – Краснодар: Изд-во НИИ Экономики ЮФО, 2016. – с. 141-148.
3. Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний / Авт.: С.В. Ивченко, М.И. Либоракина, Т.С. Сиваева; Под. ред.: М.И. Либоракиной. - М.: Фонд "Институт экономики города", 2003.
4. Драганова Ю. Модель «патронажа» при взаимодействии региональной политической и бизнес-элиты: преимущества и недостатки // Общество: социология, психология, педагогика. 2011. № 1-2.
5. Мифтахова М. Дорогу осилит идущий // Новое время. 2013. №49. С. 4-5.
6. Ровнер, Я.Я. Взаимодействие общества и власти в условиях политического транзита в России / Я.Я. Ровнер – М.: Издательство Национального института бизнеса, 2009. – 176 с.
7. Романова С. Капитальная работа //Страна Росатом. 2013. №47. С. 6-7.

8. Российская газета // Знаком «Сделано на Дону» уже отмечено 23 донских предприятия. [Электронный ресурс]. – URL: <https://rg.ru/2016/11/08/reg-ufo/znakom-sdelano-na-donu-uzhe-otmecheny-23-donskih-predpriiatiia.html> (дата обращения 02.02.2016)

9. Уколов, В.Ф. Взаимодействие власти, бизнеса и общества: учебник / В.Ф. Уколов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 622 с.

Киселев А.В.

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ

Ключевые слова: бизнес, механизмы взаимодействия, государство, эффективность, поддержка бизнеса, зоны взаимодействия.

Взаимодействие власти и бизнеса, без преувеличения, - важный этап в развитии рыночной экономики. Под этим понимается система партнерства органов государственной власти и местного самоуправления, профсоюзов в регулировании социально-экономических проблем. Также эта система именуется государственно-частным партнерством. С теоретической точки зрения, концепция механизма государственно-частного партнерства представляет собой совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях.

Основными документами, в рамках которых осуществляются взаимоотношения между государством и бизнесом, являются: Конституция РФ, Гражданский Кодекс РФ, Указы Президента РФ (например, Указ Президента РФ от 15 мая 2008 г. № 797 «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности»), постановления Правительства РФ (например, Постановление Правительства РФ от 26.02.04 г. № 110 «О совершенствовании процедур государственной регистрации и постановки на учет юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»).

Бизнес полностью базируется на частном интересе, который может совпадать или не совпадать с общегосударственным. В более масштабном измерении интересы власти и бизнеса все же имеют одну и ту же направленность. Ведение бизнеса невозможно без платежеспособного населения, которое способно приобретать товары и услуги, в росте доходов населения заинтересована и власть, так как это снижает негативные социальные явления, развивает государство в экономическом плане в целом, в конце концов, управлять легче социально благополучным обществом. Грамотно организованный бизнес является основой стабильности государства. Он предоставляет рабочие места населению, производит необходимые обществу блага, весомо пополняет бюджет, развивает инновационную экономику государства, инвестируя средства в наукоемкие высокотехнологичные направления производства и многое другое. Эти факторы являются условием для стабильного и благополучного существования государства. Именно бизнес является основной движущей силой экономического развития. Одним из важнейших условий развития бизнеса является ведение открытого, конструктивного диалога между бизнесом и властью. Только при условии открытого обмена мнениями и опытом участников этого диалога можно прийти ко всеобщему пониманию важности социального партнерства и конкретной роли бизнеса в этом направлении.

Безусловно, диалог должен развиваться в оптимальных для рыночной экономики направлениях. Это создание различных площадок для взаимодействия, обмена мнениями и требованиями, открытое размещение государственных и муниципальных заказов; институционализация лоббистской деятельности структур бизнеса и т.д. Стратегия такого диалога не должна ограничиваться решением исключительно экономических проблем, её необходимо распространять на все направления, позволяющие обеспечить устойчивое развитие, повышение уровня и качества жизни территории.

Несомненным итогом сотрудничества между бизнесом и властью является политика поддержки бизнеса. Именно правильные и эффективные государственные меры по поддержке бизнеса смогут реанимировать утраченный экономический рост, приведут к подъему предпринимательской активности в регионах и стране в целом, улучшат социально-экономического положения и могут стать катализаторами инновационной модернизации экономики России.

При разработке государственных мер, в первую очередь, необходимо в полной мере обеспечить учет интересов бизнеса и различных социальных групп общества, создать максимально благоприятные условия для предпринимательской инициативы. Конечно, развитие бизнеса невозможно без дополнительных финансовых средств. Прежде всего - это доступные кредиты и субсидии. Сейчас став-

ка для предпринимателей составляет 17-20%, но ведь с ней совершенно невозможно открывать и развивать дело. На наш взгляд, необходимо сделать по-настоящему льготное кредитование, приравняв процентную ставку к официальному уровню инфляции, хотя бы для предприятий малого бизнеса. А для этого Центральному Банку необходимо снижать уровень ключевой ставки.

Второе важное направление - пересмотр налоговой политики в отношении бизнеса. Необходимо дать начинающим предпринимателям налоговые каникулы сроком на 5 лет, чтобы дать время «встать на ноги». В налоговой политике это спорный вопрос, но мы всё-таки придерживаемся инициативы введения прогрессивной шкалы налогообложения [4]. Это так же поможет снизить нагрузку на начинающих предпринимателей. А крупные компании должны платить больше, весомее пополняя бюджет. Такая практика существует во многих развитых странах, причём, по подсчётам экспертов, доходы в бюджет от такой системы не только не снизятся, а даже возрастут. То есть, эффективная и правильная налоговая система должна учитывать платежеспособность налогоплательщика, чего в сегодняшней не предусмотрено [5]. Также бизнес всегда заинтересован в предсказуемости и максимально далеком временном горизонте собственного развития. Этого можно достичь, активно взаимодействуя с органами власти, участвуя в непосредственном каждодневном строительстве корпоративного будущего, а значит – будущего общества, в котором бизнес работает.

В итоге, если человек захотел открыть бизнес, необходимо создать для этого все благоприятные условия: сделать более доступной регистрацию, дать кредиты на льготных основаниях, осветить перспективы развития на будущее, освободить от налогов, и только по истечении пяти лет постепенно вводить налоговую нагрузку. Далее - необходимо смотреть на результативность работы предприятия: если оно показывает высокую прибыль, большие темпы роста, то понемногу увеличивать эту нагрузку, буквально на 2-3%. В такой модели мы видим по-настоящему эффективную технологию взаимодействия государства и бизнеса.

На сегодняшний момент механизмы для эффективного общения бизнеса и власти динамично развиваются. Для упрощения процедур взаимодействия с органами государственной власти и сокращения времени при получении услуг, действует система «одного окна». Она осуществляет целый ряд функций: получение комплекса государственных услуг в одном месте; возможность приема и выдачи документов, а также их предварительное согласование в электронном виде. Также активно используются многофункциональные центры, которые существенно упрощают процедуру получения государственных услуг. Это во многом позволяет говорить о налаживании и развитии взаимодействия.

Что касается зон взаимодействия власти и бизнеса, то исследователи отмечают три обособленные зоны: белую, серую и чёрную. Белая зона представляет собой единые для всех предпринимателей правила и обязанности при ведении бизнеса. Она охватывает формальные практики, такие как регулирование законодательством налоговых отношений, административного и экономического регулирования бизнеса. Отношения серой охватывают неформальные практики поборов с бизнеса, которые непосредственно не связаны с коррупцией, практики его неформального торга с властью относительно условий функционирования конкретного бизнеса. Отношения чёрной зоны основаны на индивидуальных корыстных интересах чиновников, а инструментом достижения интересов является взятка. Это неформальные криминальные практики, коррупция, лоббирование интересов и др. Со стороны бизнеса субъектами взаимодействия с властью выступают индивидуальные предприниматели, корпоративные структуры, объединения и союзы предпринимателей. Примером субъекта может послужить торгово-промышленная палата РФ- одна из крупных общественных организаций страны, которая представляет собой объединение российских предпринимателей с целью лоббирования и защиты своих интересов на всех уровнях общества.

Итак, как мы уже убедились, процесс осуществления структурных масштабных преобразований может базироваться лишь на основе партнерства, регулярном и активном взаимодействии органов власти и бизнес-сообщества. Да и в целом, процесс такого взаимодействия чрезвычайно важен в современных условиях, в процессе становления новых принципов экономического развития. Действительно, создание эффективных механизмов взаимодействия государственных органов, крупных бизнес-структур и институтов гражданского общества позволит решить приоритетные задачи устойчивого развития как национальной экономики в целом, так и отдельных административно-территориальных образований, восстановить утраченный экономический рост. Поэтому важно находить точки пересечения взаимных интересов. Только консолидация усилий предпринимателей, гражданского общества и институтов власти должна сыграть важную роль в переходе экономики на новый, более высокий уровень развития.

Литература

1. Биджиев А.С., Шамарова Г.М. Взаимодействие органов власти и бизнеса как фактор управления социально-экономическим развитием региона // Научный вестник уральской академии государственной службы. - 2012. - №1(18) - с.18-27 УДК 30 ББК 66.041 URL: <http://vestnik.uapa.ru/en/issue/2012/01/20/> Электронная версия регулярного бумажного издания © УИУ РАНХиГС, 2008-2014.
2. Данилова О. В. Бизнес и власть: механизмы взаимодействия на территориях присутствия // Известия ВолгГТУ. 2014. №11 (138). – С.1 URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/biznes-i-vlast-mehanizmy-vzaimodeystviya-na-territoriyah-prisutstviya> (дата обращения: 04.02.2017).
3. Королева И.В. Фаза производства в системе общественного воспроизводства современной России: проблемы и пути их решения // ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: перспективы развития и совершенствования. - Научно-практический журнал. - №6 (16), 2016, с.67-71.
4. Королева И.В. Фазы производства и потребления в общественном воспроизводстве современной России // Сборник научных статей по итогам III-й Международной научной конференции «Воспроизводство России в XXI веке: диалектика регулируемого развития» к 80-летию выхода в свет книги Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». Москва, Финансовый университет, 03-04 марта 2016г. - С.230-234.

Королева И.В.

НЕКРУПНЫЙ БИЗНЕС И ВЛАСТЬ: ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Ключевые слова: интересы, не крупный бизнес, уровень жизни, платежеспособность, центильный коэффициент, несправедливые налоги, экономическая нестабильность, бюрократизация, коррупция.

Проблемы взаимодействия крупного бизнеса и власти не входят в круг проблем, рассматриваемых в данной работе. Проблемы «больших» и «маленьких» все-таки очень разнятся по своей сути. В качестве не крупного бизнеса будем рассматривать предприятия (фирмы) среднего, малого и микро-размера, опираясь на общеизвестные критерии такого деления (количества работающих и величины дохода³⁴).

В основе бизнеса лежит совокупность частных интересов, каждый из которых в отдельности может совпадать или не совпадать с общегосударственными. Однако по большому счету, векторы интересов власти и бизнеса все же имеют одну и ту же направленность в главном. В качестве последнего, на наш взгляд можно рассматривать обоюдную заинтересованность в повышении уровня жизни населения [4, 232-233]. Так, успешное ведение бизнеса невозможно без соответствующего уровня платежеспособности населения, предполагающего способность людей приобретать товары и услуги.

Академик Р.И. Нигматулин, вслед за Дж. М. Кейнсом, подчеркивает, что «...покупательский спрос – это главный, пожалуй, даже единственный двигатель рыночной экономики» [5]. Большинство предпринимателей, работающих в сфере услуг, с которыми нам удалось пообщаться по этому поводу, подчеркивали, что разрыванию их бизнеса мешает низкая платежеспособность населения. И особенно остро эта проблема стоит в регионах, где уровень жизни населения серьезно отстает от уровня жизни москвичей. Проблема «порочного круга» налицо: бизнес не может развиваться без повышения платежеспособности населения, а платежеспособность населения не может повышаться без развития бизнеса. Разорвать этот порочный круг может только государство, помогая бизнесу «стать на ноги», а тот, в свою очередь, через повышение уровня жизни вовлеченных в него, повысит их платежеспособность.

Государство со своей стороны тоже напрямую должно быть заинтересовано в росте доходов населения: повышение уровня жизни населения нивелирует негативные социальные явления, стабилизирует общество в социально-экономическом и политическом планах, развивает государство как целостность и, в конце концов, облегчает управление обществом. Эта заинтересованность должна иметь практическое воплощение в экономической практике государства в целом, и в том её направлении, которое обеспечивает нормальную работу частного (мелкого и среднего) бизнеса.

Однако сегодня для нашей страны со всей остротой встала проблема обнищания широких народных масс. Об этом сказал и Д. А. Медведев на VII Гайдаровском форуме, об этом говорят и уважаемые ученые. Так, известный экономист М.Хазин, ссылаясь на последнее исследование Global

³⁴ С 1 августа 2016 года постановлением Правительства №265 от 04.04.2016 главным критерием отнесения предприятия является величина его дохода: до 120 млн. руб. – микропредприятие; от 120 млн. руб. до 800 млн. руб. – малое; от 800 млн. руб. до 2 млрд. руб. – среднее.

Wealth Report банка Credit Suisse утверждает, что российские домохозяйства обеднели за последний год на 15% [5]. И это при том, что уровень жизни россиян и до этого не отличался своим высоким значением. А академик Р.И. Нигматулин называет величину центильного коэффициента³⁵ для сегодняшней России в 40-50% [6], что говорит не только об абсолютном снижении уровня жизни россиян, но и об относительном. А это, в свою очередь, усиливает социальную нестабильность в стране и создает угрозу социального взрыва.

Здоровый бизнес в условиях нормально функционирующей рыночной экономики является гарантом экономической стабильности и экономического развития страны: он создает рабочие места населению и этим участвует в повышении уровня жизни своих работников; производит необходимые обществу товары и услуги; участвует в формировании доходной части госбюджета; вносит посильный вклад в развитие научно-технического прогресса. Исходя из этого, следуют выводы: 1) предпринимательство (бизнес) самим своим существованием обеспечивает благополучие государства как субъекта экономики; 2) государство должно быть заинтересовано в развитии отечественного бизнеса во всех его законных проявлениях и формах.

Исходя из этого, представляется очевидной необходимость ведения на постоянной и двусторонней основе открытого и конструктивного диалога между бизнесом и властью. Создание механизма такого взаимодействия – насущная задача текущего момента. Несомненным итогом такого сотрудничества должна явиться реальная, на деле, а не словах, поддержка малого и среднего бизнеса. Пока же власть «малышей» не видит и не слышит. Однако, как показывает мировая практика, на них в развитых экономиках приходится значительная доля ВВП. В России этот резерв до сих пор не задействован. Представляется, что своевременные и эффективные меры государственной помощи «не крупному» бизнесу смогут вернуть нашу страну на путь экономического роста, активизируют предпринимательство в регионах и, в конечном итоге, изменят к лучшему социально-экономическое положение большинства населения нашей страны.

Проблемы, которые, прежде всего, необходимо обсуждать и решать, известны: дорогие кредиты и несправедливые налоги. Конечно же, развитие бизнеса любого размера невозможно без денежных вливаний извне, самым популярным из которых в нашей стране является банковский кредит. Сегодня получить кредит «малышу» не возможно по ставке ниже 20%. Это очень дорого и даже не подъемно для предприятий такой категории. И, конечно же, Центральному Банку придется снижать уровень ключевой ставки, о чем академик С.Ю. Глазьев неоднократно говорил и говорит в своих выступлениях, в том числе в стенах Финуниверситета [1]. Он подчеркивает, что за год (с середины 2015 г. до середины 2016 г.) из-за удорожания кредита денежная масса сократилась на 5 трлн. рублей, что повлекло падение инвестиционной и инновационной активности, а также массовое банкротство предприятий [2]. «Современный экономический рост неразрывно связан доступностью кредита. Поэтому в условиях структурной перестройки экономики, обусловленной сменой технологических укладов, передовые страны проводят мягкую и даже сверхмягкую денежную политику, вплоть до введения отрицательных процентных ставок, буквально заливая экономику дешёвыми кредитами с целью стимулирования инвестиционной и инновационной активности» - совершенно справедливо утверждает С.Ю. Глазьев [2]. И если нет пророка в своем отечестве, то нам можно просто поучиться у этих успешных стран.

Несправедливые налоги – другая важнейшая проблема, которую надо обсуждать и решать. Плоская налоговая шкала, как уже неоднократно нами подчеркивалось, – ахиллесова пята нашей социально-экономической политики [3, 70]. При всем нежелании властей даже поднимать этот вопрос, представляется необходимым подчеркнуть, что без решения данной проблемы, а это реальная социально-экономическая проблема, нам двигаться вперед будет очень затруднительно. Стоит упомянуть, что такая практика успешно существует во многих развитых странах мира и её применение в нашей стране существенно увеличит доходы госбюджета. Таким образом, эффективная и справедливая налоговая система должна учитывать платежеспособность налогоплательщика, чего в действующей модели налогообложения не предусмотрено.

Еще одной важной проблемой, требующей своего решения, является экономическая нестабильность в стране, находящая свое отражение в непрерывном изменении «правил игры». Респонденты, представляющие крупный бизнес, отмечали эту проблему как одну из самых тревожащих, вселяющих неуверенность в завтрашнем дне, заставляющих переводить деньги в офшоры и другие места земного

³⁵ Центильный коэффициент показывает долю национального дохода страны, присваиваемую 1% самых богатых домашних хозяйств. В США эта доля в 20% признана критически высокой. В России, по расчетам академика Р.И. Нигматулина, она равна 40-50%.

шара. Мелкий и средний бизнес в таких условиях тоже ищет своё решение данной проблемы, выводя из оборота денежные средства и вкладывая их в недвижимость непроизводственного назначения. Причины этой нестабильности можно поискать во внешнеполитической ситуации, сложившейся в результате экономических санкций. Однако и до 2014 года нестабильность была характерной чертой российской экономики. У нас до сих пор нет экономической стратегии как целостной системы целей и задач экономической практики с одной стороны, и совокупности мер, путей и механизмов достижения поставленных целей, с другой. Вместо неё – сплошная тактика на не очень отдаленную перспективу, тоже подвергающаяся регулярной коррекции.

Бюрократизация и коррупция – две не менее острые проблемы российской реальности, идущие рука об руку и часто сливающиеся в единую проблему. О том, что она приобрела угрожающий размах и поразила даже верхние эшелоны власти, говорят все, включая руководителей нашей страны. Предприниматели отмечают существование явных и скрытых форм вымогательства взяток со стороны представителей государственных органов всех мастей. И то, что в рейтинге 167 стран по Индексу восприятия коррупции (The Corruption Perceptions Index) Россия занимает 119 место (значение индекса 29)³⁶ наряду с Азербайджаном, Гайаной и Сьерра-Леоне, подтверждает особое неблагоприятное положение в этой сфере российской экономики [7].

Однако определенная работа по решению данного круга проблем ведется. Например, вводятся новые формы организации получения госуслуг, упрощающие процедуру взаимодействия населения и бизнеса с органами власти, сокращающие время их получения и минимизирующие контакт с чиновниками: система «одного окна», многофункциональные центры обслуживания населения, портал www.gosuslugi.ru.

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать следующие выводы: 1) развитие не крупного бизнеса необходимо нашей стране, но встречает на своем пути непреодолимые проблемы взаимодействия с властью; 2) указанные проблемы тормозят развитие российской экономики и требуют своего решения; 3) ведущая роль в решении этих проблем однозначно принадлежит государству.

Литература

1. Глазьев С.Ю. О ловушках экономической реальности // Официальный сайт академика С.Ю. Глазьева, - http://glazev.ru/econom_polit/513/ (дата обращения 05.02.2017)
2. Глазьев С.Ю. Чего не хочет знать премьер? // газета «Завтра» №39, 2016, - http://glazev.ru/econom_polit/501/ (дата обращения 06.02.2017)
3. Королева И.В. Фаза производства в системе общественного воспроизводства современной России: проблемы и пути их решения // ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: перспективы развития и совершенствования. - Научно-практический журнал. - №6 (16), 2016, с.67-71.
4. Королева И.В. Фазы производства и потребления в общественном воспроизводстве современной России // Сборник научных статей по итогам III-й Международной научной конференции «Воспроизводство России в XXI веке: диалектика регулируемого развития» к 80-летию выхода в свет книги Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». Москва, Финансовый университет, 03-04марта 2016г.- С.230-234.
5. Хазин М. Денежные власти провоцируют своими запретами обнищание населения // Публицист.ру, - <http://publizist.ru/blogs/26/15782/> (дата обращения 05.02.2017)
6. Чуйков А. Власть «послушных» // Аргументы Недели № 15 (456) от 23 апреля 2015, - <http://argumenti.ru/science/n485/397292> (дата обращения 05.02.2017)
7. Центр гуманитарных технологий, 2006–2016 (последняя редакция: 30.10.2016) // URL: <http://gtmarket.ru/ratings/corruption-perceptions-index/info> (дата обращения 06.02.2017)

Олейников А.А.

ВОСПРОИЗВОДСТВО ОБЩЕСТВА КАК ФАКТОР МАКРОКОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация:

В статье утверждается, что главным условием конкурентоспособности национального хозяйства, являются не деньги и не воспроизводство рыночной экономики. Главным фактором конкурентоспособности национального хозяйства является его способность к воспроизводству. Экономика здесь является лишь вспомогательной сферой, призванной обеспечить все общество, необходимыми

³⁶ Индекс ранжирует страны и территории по шкале от 0 (самый высокий уровень коррупции) до 100 (самый низкий уровень коррупции) на основе восприятия уровня коррумпированности государственного сектора. Рассчитан по методике международной неправительственной организации Transparency International.

ресурсами. При этом культура выступает в качестве важнейшего нематериального ресурса развития национального хозяйства.

Частный сектор не способен воспроизвести все общество в целом.

Ключевые слова: конкурентоспособность, национальное хозяйство, экономика, культура, нематериальный ресурс

Oleynikov, Aleksandr Alekseevich, doctor of economic Sciences, associate Professor, Department of Economics Orthodox St. Tikhon's Orthodox humanitarian University (Moscow),

The reproduction of society
as a factor of microconcentrations
the national economy

Abstract:

The article argues that the main condition konkurentosposobnosti national economy, are not the money and not the reproduction of the market economy. The main factor microconcentration national economy is its ability to reproduce. The economy here is only an auxiliary field, designed to provide the whole society with the necessary resources. The Kul-touvre serves as a critical intangible resource for the development of the national economy.

The private sector is not able to reproduce society as a whole.

Keywords: konkurentosposobnosti, national economy, economy, culture, amateri-cial resource

§ 1. ЛИБЕРАЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД НА ОБЩЕСТВО:

ОБЩЕСТВО КАК СОВОКУПНОСТЬ СОБСТВЕННИКОВ

В основе капитализма как общественного строя лежат принципы либерализма. Л. фон Мизес, давая характеристику капитализма, в целом правильно пишет: «*Общество, в котором реализуются либеральные принципы обычно называется капиталистическим обществом, а состояние такого общества — капитализмом*» [2, с. 15].

Как известно, западное гражданское общество изначально складывалось как *общество буржуазных собственников (burgerliche Gesellschaft)*, для которых государство являлось инструментом защиты их собственности, их интересов, включая также защиту их политической власти. Теоретик гражданского общества, английский философ Джон Локк (1632-1704), назвал либеральное буржуазное общество, сложившееся в Англии, «*республикой собственников*», а цель буржуазного государства объяснил так: «*главная и основная цель, ради которой люди объединяются в республики и подчиняются правительствам — сохранение их собственности*» [1, с. 44].

Таким образом, *гражданское общество — это общество богатых. В нем нет места для бедных*: оно основано не просто на антагонизме, а на открытой конфронтации богатых с бедными. В основе либерального общества и капитализма лежит принцип **социальной сегрегации**, разделяющий людей на две противоположные «расы» — а) «расу» собственников капитала и б) «расу» работников».

Капитализм, возводя рыночную экономику и чисто денежную эффективность в абсолют, лишает общество нравственного иммунитета от социальных, патологий, раскрытых в трудах Э. Фромма и В. Франка.

1) Превалирующая ориентация на частную собственность, образующая экономическую основу капитализма, является, патологической, — по мнению выдающихся ученых-психологов и психоаналитиков З. Фрейда и Э. Фромма;

2) Превалирующая ориентация на потребительство, создающая фундамент капиталистического производства, также является, патологической, т.к. в ее основе лежит порочный **принцип гомеостаза**, обосновывающий либеральные теории потребительской мотивации и рыночного поведения «экономического» человека, — пишет В. Франкл, основатель теории логотерапии и экзистенциального психоанализа [5, с. 54-55].

Характерно, что в основе *американского экономикса* также *лежит принцип гомеостаза*: американские учебники утверждают ориентацию на максимальное потребительство, указывая, что, главными экономическими проблемами жизни общества и каждого человека являются — 1) *редкость* ресурсов (scarcity), 2) *выбор* и 3) *экономическая эффективность* выбора. При этом проблема хозяйственного выбора ставится на первое место и строится на принципе гомеостаза, то есть «*баланса между относительно неограниченными желаниями и относительно ограниченными ресурсами, используемыми для удовлетворения наших желаний*». Франкл ссылается на известного авторитета Шарлотту Бюлер, по мнению которой «с самых первых формулировок принципа наслаждения у Фрейда и до новейших вариантов разрядки напряжения и принципа гомеостаза, неизменной конечной

целью всей активности на протяжении жизни индивида полагалось восстановление его внутреннего равновесия» [5, с.54-55] .

Частнохозяйственный подход устанавливает не объективные законы, а лишь свое *частнохозяйственное* отношение к внешнему миру. *Субъективизм* и *релятивизм* здесь возводятся в геометрическую прогрессию, стремящуюся к отрицательному абсолюту, реальность здесь исчезает абсолютно, сущность заменяется явлением, а законы развития — субъективным выбором, который определяется «экспертными» оценками и различными «опросами» пресловутого «общественного мнения». Как известно, эта позиция породила *маржинализм* как одно из основных направлений западной экономической теории.

§ 2. ОБЩЕСТВО КАК ЕДИНСТВО ТЕРРИТОРИИ, НАРОДА И ВЛАСТИ

Здоровое общество и национальное хозяйство в целом не могут функционировать на основе принципа гомеостаза, так как баланс интересов — это всего лишь некоторое равновесие своего и чужого, личного и общественного равенства.

Традиционное общество рассматривается в русской научной традиции как целостный и живой организм. Общество здесь приводится в движение принципами, основанными на органичных и жизненных понятиях справедливости, солидарности и общественного служения, на иерархии ценностей, а также на внутренней иерархии государственного пространства и самой системы государственной власти, опирающейся на авторитет Верховной власти. Общество здесь представляется одной большой СЕМЬЕЙ, практически совпадая с такими понятиями, как *государство* (в широком смысле этого слова) и *страна*. И общество, и государство, и страна всегда традиционно означали для русского человека — **неразрывное единство трех главных элементов: 1) территории, 2) народа и 3) государственной власти** [4, с. 603]. Такой подход является устоявшимся в науке. Н. Устрялов писал: «Как явствует из общепринятого формального определения государства, необходимыми элементами его должны быть признаки: 1) территория, 2) населения и 3) власть. Каждый из этих трех признаков неизбежно присутствует во всяком государстве» — подчеркивает известный русский ученый Николай Устрялов, обращая особое внимание на то, что государство «есть форма жизни, живое синтетическое единство. Бывает, что оно обращено к нам какой-либо одной стороной, одним из своих элементов. Слово «народ» обозначает государство, рассматриваемое преимущественно точки зрения составляющих его людей; слово «страна» или «земля» — государство, главным образом, в аспекте территории; «держава» — государство под углом зрения власти и властных отношений; и, наконец, правительство есть государство, изучаемое специально с точки зрения его правящих органов».

Либеральные (неолиберальные) реформы ввергли Россию в тяжелейший кризис, который привел к **разрыву органического единства трех структурных элементов нашего русского общества, а также и к неизбежному разрушению самих элементов этой иерархической структуры.**

§ 3. НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Читая данные строки, грамотный экономист сразу же вспомнит о существовании народнохозяйственного подхода в политэкономии социализма. Однако речь здесь у нас идет не о советской экономике, ставшей историей. Речь идет об экономике восточного капитализма и структуре восточного общества (Япония, Ю. Корея, Тайвань, Малайзия, Индонезия и др.), основанных на философии традиционализма, на ценностях восточной культуры: *коллективизма, взаимозависимости, солидарности, долга, служения, уважения иерархии и авторитета государственной власти, сильного государственного вмешательства и стремления к созданию социально однородного общества.*

А наиболее характерным примером *такого* капитализма и *такого* общества является — Япония. Отношения между хозяйствующими субъектами и обществом здесь определяются **философией общей судьбы**. Западное противостояние «мы» и «они» здесь заменяется философией семьи, сливаясь в единое корпоративное «МЫ». *Восточная философия хозяйства основана на философии общей судьбы*. В ее основе лежит формула-метафора: **общество — это семья**. Общество в рамках восточной традиционной философии рассматривается как семья. Отношения здесь строятся на *принципах солидарности, на сопричастности к общей судьбе.*

Сплоченность людей восточного (традиционного) общества вокруг национальных ценностей и традиций, их «связанность» общей судьбой и общей историей, их готовность пожертвовать частью своего «я» — ради выживания сверхличного «Мы», ради сохранения непрерывности и единства истории своей Родины, — все это и превращает *принципы единства, общности и коллективизма* — в работающие принципы, в движущую силу национально-экономического развития. Солидарность

порождается ощущением *сопринадлежности* к общему «Мы», *сопричастности* к общей судьбе и общей истории, которые нельзя выбирать по своей прихоти.

Итак, *сумма производительных сил нации не равняется сумме производительных сил частных капиталов и всего населения, взятого по отношению к каждому жителю отдельно; она зависит главным образом от политического и социального положения нации.* Её производительная мощь многократно увеличивается за счет **фактора интегративности**. В основе интегративности лежит положение о том, что целое больше суммы его частей. Целое, как следует из общей теории систем, есть **взаимосвязанное множество**. Объясняя его действие, наш современник, русский экономист И.Н. Петренко подчеркивает: «На языке экономики это означает, что система через взаимодействие ее частей создает **дополнительную производительную силу**, которая больше производительной силы ее взятых в отдельности частей» [3, с. 12]. Именно сложение всех сил нации — духовных и материальных — создает дополнительные производительные силы.

КРАТКИЙ ВЫВОД: Принципиально важно при этом понимать, что *общество воспроизводится национальным хозяйством*, что последнее является **основой воспроизводства** всего общества в целом.

Отсюда следует *непреложный вывод: уровень конкурентоспособности экономики и всего национального хозяйства* (включающего в себя кроме рыночной экономики также и огромную сферу нерыночного — социального хозяйствования) напрямую **зависит от воспроизводства общества в целом**. Соответственно, рост национальной конкурентоспособности создается механизмом расширенного воспроизводства общества посредством воспроизводства — 1) национальной культуры и традиций; 2) человека как непосредственного производителя, носителя культуры и духа нации; 3) социальной среды обитания людей и традиционного образа жизни.

Таким, образом, к числу важнейших *факторов конкурентоспособности* национального хозяйства относятся все ключевые *факторы воспроизводства самого общества*. Хозяйство существует внутри общества и функционирует для самого общества. При этом **национальное хозяйство всегда будет обречено на деградацию и медленный распад, если не будет обеспечено воспроизводство общества**, если оно не будет выживать, устремляясь вперед.

Литература

1. Кара-Мурза С.Г. Истмат и проблема восток-запад. – М., 2001. – С. 44.
2. Мизес Людвиг фон. Либерализм в классической традиции / Пер. с англ. А.В. Куряева. – М.: ООО «Социум», ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – С. 15.
3. Петренко И.Н. Безопасность экономического пространства хозяйствующего субъекта / Петренко И.Н. — М.: Анкил, 2005. С. 12.
4. Устрялов Н. Элементы государства: Из лекций по общему учению о государстве, читаемых автором на харбинском юридическом факультете. — Классика геополитики, XX век: Сб. / Сост. К. Королев. — М.: 000 «Издательство АСТ», 2003. — С. 603.
5. Франкл В. Человек в поисках смысла: Сборник: Пер. с англ. и нем. – М.: Прогресс, 1990. – С. 54-55
6. HIGH SCHOOL ECONOMICS COURSES: TEACHING STRATEGIES / Master Curriculum Guide in Economics. John S. Morton, Chair; Stephen G.Buckles, Steven L.Miller, David M.Nelson, Edward C.Prehn. — New York: Joint Council on Economic Education, 1985. P. 1, 3.

Петюков С.Э.

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КОНТЕКСТЕ РАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НОРМАТИВНЫХ ДОКУМЕНТОВ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ: ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ

Электроэнергетика является важнейшей отраслью национальной экономики, обеспечивающей развитие других отраслей и поддерживающей национальную безопасность государства. Необходимость поддержания генерирующего оборудования в состоянии готовности для покрытия пиковых нагрузок потребителей при обеспечении необходимой пропускной способности электросетей, обуславливает реализацию инвестиционных программ субъектов отрасли, направленных на своевременную реновацию основных фондов. Отсутствие экономических стимулов к обновлению основных фондов может нанести существенный ущерб надежному и безопасному электроснабжению потребителей и создать угрозу дефицита электроэнергии. В связи с обеспечением избытка мощности в единой энергетической системе страны благодаря масштабному строительству электростанций после частичной приватизации генерирующих активов в электроэнергетике возникают новые стратегиче-

ские цели развития, которые должны реализовываться при финансовой поддержке государства, поскольку не могут быть достигнуты исключительно рыночными механизмами.

Согласно действующему законодательству к документам, определяющим развитие электроэнергетики, относятся:

- Энергетическая стратегия России до 2030г. (горизонт планирования – 20 лет);
- Стратегия развития электросетевого комплекса до 2030г. (горизонт планирования – 15 лет);
- Генеральная схема размещения объектов электроэнергетики (горизонт планирования – 15 лет);
- Схема и программа развития Единой энергетической системы России (горизонт планирования – 7 лет);
- Схемы и программы развития электроэнергетики субъектов Российской Федерации (горизонт планирования – 5 лет).

Развитие электроэнергетики на длительную перспективу в Российской Федерации определяется Генеральной схемой размещения объектов электроэнергетики на период до 2020 года. Действующая Генеральная схема разработана в 2006—2007 гг. и одобрена распоряжением Правительства Российской Федерации № 215-р. в феврале 2008г. Энергетическая стратегия России утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 13.11.2009г. №1715-р «Об Энергетической стратегии России на период до 2030 года», в соответствии с которой стратегическими целями развития электроэнергетики являются:

- обеспечение энергетической безопасности страны и регионов;
- удовлетворение потребностей экономики и населения страны в электрической энергии (мощности) по доступным конкурентоспособным ценам, обеспечивающим окупаемость инвестиций в электроэнергетику;
- обеспечение надежности и безопасности работы системы электроснабжения России в нормальных и чрезвычайных ситуациях;
- инвестиционно-инновационное обновление отрасли, направленное на обеспечение высокой энергетической, экономической и экологической эффективности производства, транспорта, распределения и использования электроэнергии.

Документ предусматривает развитие атомной энергетики и гидроэнергетики в соответствии с региональными особенностями спроса на электроэнергию, а также особенностями регулирования графика нагрузок и размещения разных видов генерирующих мощностей. В соответствии с этим развитие атомных электростанций предусмотрено преимущественно в европейской части России, а гидрогенерирующих электростанций – в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Существенная роль в настоящей стратегии также отводится строительству электростанций, работающих на возобновляемых источниках энергии. Вовлечение в топливно-энергетический баланс «зеленой энергетики», использующих геотермальную, солнечную, ветровую, биоэнергию и др., позволит сбалансировать спрос на электроэнергию и снизить экологическую нагрузку со стороны предприятий энергетики на окружающую среду. Перспективными инвестиционными проектами являются проекты по модернизация действующих тепловых электростанций с использованием современных технологий ПГУ, ГПУ и др.

В европейской части России в первую очередь необходимо строительство:

- атомных электростанций с увеличением их доли в базовой части графика электрических нагрузок при синхронизации вводов новых блоков атомных электростанций с гидроаккумулирующими электростанциями;
- тепловых электростанций с заменой газомазутных паросиловых энергоблоков на парогазовые и выводом из работы старого оборудования. Замена паросиловых на парогазовые установки будет поддержана мерами экономического характера, включая введение платы за выбросы углекислого газа и прямое запрещение использования устаревшего оборудования, не отвечающего современным технологическим и экологическим стандартам;
- парогазовых, газотурбинных и модернизированных паротурбинных теплоэлектроцентралей разной мощности, в том числе блок-станций, работающих преимущественно на газе и отчасти на угле (там, где уголь является проектным топливом);
- гидроаккумулирующих электростанций и газотурбинных установок для покрытия пиковой части графика нагрузок.

В Сибири и на Дальнем Востоке приоритетными для инвестирования объектами генерации являются:

- гидрогенерирующие электростанции, действующие и сооружаемые для покрытия всех зон графика электрических нагрузок, с доминированием их мощностей в полупиковой и пиковой части графика нагрузок;

- тепловые электростанции, работающие в основном на угольном топливе Кузнецкого и Канско-Ачинского бассейнов, а также Иркутского бассейна, забайкальских и дальневосточных месторождений (использование тепловых электростанций, работающих на газовом топливе, предусматривается в этих регионах лишь для теплоэлектроцентралей в крупных газифицированных городах из соображений снижения экологической нагрузки);

- развитие тепловых электростанций, работающих на газе в районе крупных месторождений природного газа (Ханты-Мансийский автономный округ - Югра и Ямало-Ненецкий автономный округ), в том числе с использованием остающихся в отработанных месторождениях запасов низконапорного газа;

- использование энергии атомных источников большой, средней и малой мощности в районах их потенциальной конкурентоспособности (Томская область, Крайний Север, Дальний Восток и другие);

- развитие малой энергетики на возобновляемых источниках энергии, в том числе путем замещения локальной дизельной генерации.

В соответствии с Энергетической стратегией и Стратегией развития электросетевого комплекса основные фонды электроэнергетики изношены на 50-70%. Износ основных фондов в генерирующем оборудовании (в т.ч. установленной мощностью менее 25 МВт) составил 60%, в магистральных электрических сетях - 50%, а в распределительных электрических сетях – 70%.

Принятая в последние годы государственная программа «Энергоэффективность и развитие энергетики» предусматривает выделение 7,9 млрд.руб. на масштабную модернизацию генерирующих мощностей и электросетей, а также поддержку возобновляемой энергетики (субсидии на возмещение затрат на технологическое присоединение к электросетям).

Проблема неэффективного оборудования электростанций на оптовом рынке электроэнергии и мощности выражается в наличии мощности, поставляемой в вынужденном режиме (далее – ВР). Для продолжения эксплуатации неэффективных электростанций устанавливается тариф исходя из экономически обоснованных затрат, при отсутствии инвестиций в модернизацию оборудования. Обязательства по покупке мощности распределяются между покупателями оптового рынка пропорционально фактическому пиковому потреблению электроэнергии за месяц в час пикового потребления. Поскольку плата за мощность вынужденной генерации, превышает среднюю рыночную стоимость мощности, то она обременяет потребителей электроэнергии дополнительными расходами на содержание неэффективных электростанций. Так, по данным ОАО «АТС» объем вынужденной генерации в 2015г. составил 5 ГВт или 8% от общего объема мощности в первой ценовой зоне и 6% во второй.

Решение данной проблемы в рамках государственно-частного партнерства возможно путем реализации отдельной программы строительства новых электростанций с гарантиями оплаты мощности по договорам о предоставлении мощности (далее – ДПМ) в регионах с наличием вынужденной генерации. ДПМ выделяется Группой Всемирного банка в качестве инструмента ГЧП, который обеспечивает возврат инвестиций и получение доходности на инвестированный капитал за счет установления индивидуального тарифа [7].

Несмотря на положительный опыт использования ДПМ, данный инструмент ограничен рамками оптового рынка электроэнергии и мощности. Для замещения неэффективного оборудования электростанций на розничном рынке электроэнергии целесообразно создание перспективной модели распределенной генерации, основанной на современных технологиях когенерации и возобновляемой энергетики, в рамках соглашений о ГЧП.

Основные инструменты государственной поддержки частного инвестора при строительстве электростанций малой мощности в рамках соглашения о ГЧП:

- Софинансирование капитальных затрат публичным партнером;
- Предоставление кредитов институтов развития по льготным ставкам;
- Установление регулируемого тарифа на электроэнергию исходя из экономически обоснованных затрат;
- Заключение договоров купли-продажи электроэнергии с гарантирующими поставщиками и потребителями публичного сектора на принципах «take-or-pay»;
- Заключение договоров купли-продажи электроэнергии с электросетевыми компаниями в целях компенсации потерь.

Для модернизации электросетей федеральная сетевая компания и межрегиональные сетевые компании, подконтрольные государству, применяют тарифообразование методом доходности инвестированного капитала, которое обеспечивает возврат инвестиций и доходность вложенного капитала в течение долгосрочного периода регулирования. В то же время, в некоторых регионах электросети, принадлежащие муниципалитетам (республика Чувашия, республика Карелия, Забайкальский край, Кировская область, Тамбовская область), в силу ограниченности бюджетного финансирования предоставляются частным инвесторам или публичным межрегиональным сетевым компаниям в пользование с обязательствами произвести необходимую модернизацию на основании концессионного соглашения [5].

Таким образом, финансирование инвестиционных проектов в электроэнергетике на основе государственно-частного партнерства позволяет достичь всех целей, указанных в действующей Энергетической стратегии.

Литература

1. Конузин Василий, Домнич Виталий. Электроэнергетика. Вопрос качества. – ИФК «Алемар», 28 марта 2011г.
2. Опадчий Федор, Катаев Андрей. Рынок мощности. Изменение модели при переходе от дефицита к избытку // ЭнергоРынок. – 2016. - № 7 (142).
3. Шуринова Е.В., Кабалинская Н.А.. Перспективы государственно-частного партнерства в энергетической отрасли и его роль в развитии российских регионов. Вестник Российской академии естественных наук, 2015/6.
4. Исследование «Развитие государственно-частного партнерства в России в 2015–2016 годах. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП» / Ассоциация «Центр развития ГЧП», Министерство экономического развития Российской Федерации. – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016.
5. Официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о проведении торгов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://torgi.gov.ru/>
6. Yescombe E.R. Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance //Butterworth-Heinemann/Elsevier, Oxford, UK 2007.
7. Power Purchase Agreements (PPAs) and Energy Purchase Agreements (EPAs) [Электронный ресурс] – официальный сайт Всемирного Банка.– Режим доступа: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sector/energy/energy-power-agreements/power-purchase-agreements>

Полетаев В.Э.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В СФЕРЕ ПОДДЕРЖКИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ЗАПАДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

Современная государственная политика России в отношении отечественного бизнеса построена на долговременной концепции поддержки и развития предпринимательских и бизнес-структур, наукоемкой промышленности, сельского хозяйства – в целях достижения полного финансово-экономического суверенитета Российской Федерации.

Западные антироссийские санкции оказывают противоречивое воздействие на российскую экономику и бизнес: с одной стороны, преследуя цель задержать экономическую модернизацию России, с другой стороны – они открывают новые возможности для развития бизнеса и предпринимательства, стимулируют процесс импортозамещения, способствуют активизации отечественных производителей.

Президент России В.В. Путин в своем ежегодном Послании Федеральному Собранию РФ в 2014 году призвал использовать сложившуюся в результате применения западных санкций ситуацию в российской экономике как стимул для дальнейшего эффективного развития страны и в том числе для развития отечественного бизнеса и предпринимательства [4].

Российские органы государственной власти предпринимают системные, целенаправленные усилия, целью которых является модернизация всей экономической структуры страны и конструктивное расширение взаимодействия власти и бизнеса, что является значимым фактором укрепления стабильности и стимулом к интеграции российских финансовых институтов и бизнес-корпораций в глобальное финансово-экономическое пространство [2, с.200-202].

В настоящее время Правительство Российской Федерации реализует новую модель взаимодействия власти и бизнеса – модель динамичного перехода на внутренние ресурсы и утверждения опти-

мального режима импортозамещения. Российское руководство выстраивает свою внутреннюю экономическую политику на принципах последовательного снижения зависимости бизнеса и промышленности страны от иностранных технологий, утверждая новые программы развития отечественного наукоемкого бизнеса, систем информационной защиты и др.

Государственная политика России предполагает оказание максимальной поддержки отечественному бизнесу и предпринимательству. В условиях западных экономических антироссийских санкций взаимодействие власти и бизнеса приобретает особое значение: сложившаяся на международной арене нестабильная финансово-экономическая ситуация стала глобальным вызовом для промышленности и банковской сферы России, потребовала от Правительства Российской Федерации и финансовых надзорных органов (Центральный банк РФ, Росфиннадзор при Министерстве финансов РФ и др.) дополнительных организационных мер по защите национальной экономической безопасности, создания системы информационной, правовой и технологической защиты российского бизнеса и предпринимательства, в том числе – в международном финансовом пространстве. В России принята новая «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» [3].

В современной России успешно развивается диалог власти и бизнеса, государственная политика в отношении мира бизнеса и предпринимательства получает все более глубокую и детальную проработанность, что позволяет эффективно противостоять негативному воздействию западных антироссийских экономических санкций. В условиях информационно-технологических преград со стороны стран Запада правительство России успешно осуществляет политику противодействия деструктивным глобальным вызовам, стимулируя внедрение новых инновационных методов ведения бизнеса, постепенно снижая его зависимость от импорта технологий. В целях обеспечения более комфортных условий для предпринимательской деятельности проводится политика последовательного снижения административных барьеров, создания благоприятных правовых условий для получения кредитов и др. В настоящее время осуществляются целенаправленные меры в плане переориентации налогового бремени, с облегчением его для предпринимателей и бизнес-структур.

В Российской Федерации принят и реализуется комплекс программ государственной поддержки бизнеса. Председатель Правительства России Д.А. Медведев зимой 2014 года объявил о старте работы по дальнейшему упрощению взаимодействия власти и бизнеса, о сокращении числа проверок бизнес-предприятий [5]. В соответствии с программным документом «Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации до 2020 года» особое внимание уделяется теме обеспечения внешней экономической безопасности российского бизнеса и финансовой сферы [6].

В рамках политики государственной поддержки бизнеса и импортозамещающего производства создаются специальные площадки для развития бизнеса и предпринимательства: такие бизнес-площадки организованы в Новой Москве, в Калуге, в Зеленограде ряде других районов с высокой степенью технологического развития и наличием соответствующей инфраструктуры.

Важное направление государственной политики поддержки отечественного бизнеса – развитие системы государственно-частного партнерства (ГЧП), что должно стать мощным стимулом динамичного инновационного развития российской национальной экономики, повышения степени ее конкурентоспособности на глобальном финансово-промышленном рынке.

В контексте реализации масштабной программы импортозамещения в наиболее значимых отраслях отечественной промышленности (тяжелое машиностроение, легкая промышленность, электронная промышленность и др.), расширяется сотрудничество со странами АСЕАН, что выражается в увеличении объема закупок, необходимых для российской экономики технологий и оборудования.

В процессе осуществления государственной программы развития отечественного импортозамещающего производства расширяется инвестиционное взаимодействие российской банковской системы с ведущими финансовыми институтами государств БРИКС: так, ограничение доступа российских банков на западный рынок компенсировано межбанковским взаимодействием России с банками Китая и Индии – Bank of China, Азиатским банком инфраструктурных инвестиций (АБИИ), Торгово-Промышленным банком Китая, State bank of India, ICIRI Bank Ltd и др. В мае 2015 г. Российский Фонд прямых инвестиций (РФПИ) и китайская компания CITIC Merchant подписали Соглашение о создании Российско-Китайского инвестиционного банка, основным направлением работы которого станет привлечение дополнительных инвестиционных ресурсов в российскую промышленность и инновационный бизнес.

Российская финансовая система смогла преодолеть введенные западными странами экономические санкции в плане доступа к западному сегменту мирового рынка капиталов благодаря финансовому взаимодействию с государствами БРИКС на глобальном финансовом рынке: созданы и эффек-

тивно действуют Банк развития БРИКС, Фонд международного резерва БРИКС, система взаимных расчетов в национальных валютах и др.

Таким образом, введение западных антироссийских экономических санкций не только не принесло желаемого результата их инициаторам, но стало хорошим стимулом для ускоренного финансово-экономического развития России.

В настоящее время в условиях обострения конкуренции в международном финансово-экономическом пространстве перед системой российского бизнеса и предпринимательства стоит перспективная задача информационной защиты от вероятных кибератак со стороны зарубежных экономических и технологических конкурентов, ставящих своей целью проникновение в базы данных российских финансовых институтов и бизнес-структур, нарушение их операционной деятельности и др. Противодействие подобной деструктивной стратегии западных транснациональных корпораций (ТНК) требует от российского бизнеса и предпринимательства применения высоких технологий информационной защиты. Как отметил в своем выступлении в ходе заседания Совета безопасности РФ 7 декабря 2016 года Президент России В.В. Путин, в целях обеспечения национальной экономической безопасности государства необходимо «совершенствовать механизм противодействия кибератакам на нашу финансовую инфраструктуру» [1]. В настоящее время органы государственного управления и бизнес-сообщество России разрабатывают дальнейшие меры системного противодействия деструктивным операциям транснациональных корпораций и иностранных негосударственных организаций против российских компаний, работающих на международном рынке и предпринимательских структур, осуществляющих свою деятельность на внутреннем российском рынке.

Создание системы защиты отечественного бизнеса и предпринимательства стимулирует процесс совершенствования российской экономики и структур государственного управления отечественной промышленной сферой, что включает в себя поиск и принятие целого комплекса перспективных инновационных решений, направленных на обеспечение реализации долгосрочных интересов российского бизнеса и предпринимательства, в полной мере отвечающих высоким качественным стандартам формирующегося постиндустриального информационного общества.

В современной России происходит развитие высокотехнологичного инновационного бизнеса и промышленности, что позволяет решить стратегическую задачу совершенствования национальной экономики – глубокую структурную перестройку индустриального производства и бизнеса в направлении стабильного интенсивного роста на основе использования имеющихся резервов (инструментальной промышленной базы, логистики, сырьевых ресурсов, инновационных технологий, кадры специалистов и др.), что позволит обеспечить государственную защиту российского бизнеса и предпринимательства от вероятных деструктивных вызовов со стороны глобальной системы транснациональных корпораций.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что современное состояние и перспективы развития отечественного бизнеса и предпринимательства, их способность противостоять негативному влиянию западных экономических санкций и продолжать дальнейшее поступательное развитие, внедряя в свою деятельность новейшие инновационные механизмы и технологии, определяется их значительным внутренним потенциалом, сформировавшимся в процессе модернизационного развития в период 2000-х годов, осуществлением целенаправленной денежно-кредитной политики государства, наличием высококвалифицированного персонала, формированием корпоративной бизнес-культуры и др.

Повышение качественных характеристик российского бизнеса и предпринимательства, улучшение методов и технологий бизнес-управления, делает отечественный бизнес конкурентоспособным в глобальном финансово-экономическом пространстве, дает возможность российским промышленным предприятиям и коммерческим структурам интегрироваться в мировое хозяйственное пространство, создавая при этом финансово-экономический потенциал, позволяющий противостоять деструктивному воздействию западных экономических санкций.

Литература

1. Выступление Президента России В.В. Путина на заседании Совета безопасности РФ 7 декабря 2016 г. // Президент России. Официальный сайт. URL: www.kremlin.ru
2. Кошкин А.П., Атоян Т.Г. Взаимодействие российской власти и бизнеса в условиях санкций // Власть. 2015. № 1. С. 200-205.
3. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года: Указ Президента РФ от 31.12.2015 г. № 683 [Электронный ресурс]. URL: www.consultant.ru/documents/cons_doc_LAW_191669
4. Послание Президента России В.В. Путина Федеральному Собранию РФ. Москва, Кремль, 4 декабря 2014 г. // Президент России. Официальный сайт. URL: www.kremlin.ru/events/president/news/47173

5. Стенограмма заседания Правительства РФ 4 декабря 2014 г. № 47. Вступительное слово Председателя Правительства РФ Д.А. Медведева // Правительство России. Официальный сайт. URL: www.government.ru/meetings/15924/

6. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации до 2020 года: Утверждена распоряжением Правительства РФ от 29 декабря 2008 г. № 2043-Р // Российская газета. 3 февраля 2009 г. URL: <https://rg.ru/2009/02/03/finansy-strategia-dok.html>

Чалдаева Л.А., Килячков А.А.

ПАРТНЁРСТВО ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В ПРОТИВОДЕЙСТВИИ КОРРУПЦИИ

В последние годы антикоррупционное законодательство Российской Федерации претерпело значительные изменения, и было гармонизировано с лучшими международными практиками. Мероприятия по реализации антикоррупционных требований российского законодательства получили отражение в Национальной стратегии противодействия коррупции [3], Национальных планах противодействия коррупции [3-5], последний из которых на 2016-2017 годы действует в настоящее время [6]. Кроме того, среди российского руководства сформировалось понимание того, что при борьбе с коррупцией следует учитывать национальные особенности. Это нашло своё отражение в выступлении Главы администрации Президента России на конференции стран-участниц Конвенции ООН против коррупции, которая прошла в Санкт-Петербурге в ноябре 2015 г. Основные положения этой позиции были сформулированы следующим образом [9]:

- 1) опыт одних государств в формировании тех или иных норм поведения для других государств зачастую оказывается неподходящим, а иногда и просто вредным;
- 2) недопустимо навязывать стандарты, к которым отдельные страны не готовы;
- 3) борьба с коррупцией должна учитывать особенности каждой отдельной страны;
- 4) усилия по борьбе с коррупцией нужно согласовывать на международном уровне.

В России одной из основных отличительных особенностей в подходе к противодействию коррупции является партнёрство государства и бизнеса. В Национальном плане противодействия коррупции на 2016 - 2017 годы государственные институты и бизнес-сообщества работают совместно, решают различные задачи и работают с различными субъектами хозяйственных отношений. Так, например, в пункте 1 (е) Национального плана противодействия коррупции на 2016 - 2017 годы Правительству РФ предписано обеспечить эффективную деятельность рабочей группы при президиуме Совета при Президенте РФ по вопросам совместного участия в противодействии коррупции представителей бизнес-сообщества и органов государственной власти. А в пункте 1 (и) перед Правительством РФ поставлена задача совместно с Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) обеспечить принятие и реализацию организациями мер по предупреждению коррупции, а также консультативно-методическое сопровождение этой работы. Иными словами, часть работы по контролю исполнения требований статьи 13.3 закона «О противодействии коррупции» возложена на бизнес-сообщества [7].

Бизнес-сообщества активно взаимодействуют с государством в вопросах противодействия коррупции. Ярким примером этого явилось подписание четырьмя крупнейшими бизнес-союзами России (РСПП, ТПП РФ, «ОПОРА РОССИИ» и «Деловая Россия») Антикоррупционной хартии российского бизнеса [1]. Это произошло 20 сентября 2012 года на XI Инвестиционном форуме в г. Сочи при участии Председателя Правительства РФ Д.А. Медведева. Цель Хартии заключается в активном содействии внедрению российскими компаниями специальных антикоррупционных программ. Участие в Хартии и последовательная реализация её положений являются одним из подтверждений принятия компанией надлежащих мер по профилактике коррупции, которые, согласно требованию российского антикоррупционного законодательства, обязана осуществлять любая организация.

Бизнес-сообщества (Торгово-промышленная палата РФ и РСПП) принимали активное участие в разработке Методических рекомендаций по разработке и принятию организациями мер по предупреждению и противодействию коррупции [2]. В данном документе были конкретизированы меры по предупреждению коррупции в организациях. Компания «ЕУ» оказала активную консультационную поддержку в процессе создания этого документа.

В период с 2014 по 2016 гг. специалистами РСПП и ТПП РФ совместно с экспертами консультационной компании «ЕУ» были разработаны критерии и методика оценки полноты реализации антикоррупционных мер в организациях, которые были зафиксированы в Руководстве по методике оценки антикоррупционных мер в целях декларирования и общественного подтверждения реализации в ор-

ганизациях положений Антикоррупционной хартии российского бизнеса [8]. В процессе разработки учитывался мировой опыт и ведущие международные практики. Разработанные критерии прошли обсуждение среди экспертов и представителей бизнеса. Они также обсуждались на совещании межведомственной рабочей группы с участием представителей Генпрокуратуры и Минтруда РФ в июле 2015 г. и получили положительную оценку.

Участие в Хартии и последовательная реализация её положений являются одним из подтверждений принятия компанией надлежащих мер по профилактике коррупции, которые, согласно требованию российского антикоррупционного законодательства, обязана осуществлять любая организация. Каждые два года компания, включённая в реестр, заполняет декларацию о проделанной работе и представляет её в соответствующее бизнес-объединение. Кроме того, возможна процедура общественного подтверждения соответствия антикоррупционным требованиям путём проведения независимого антикоррупционного аудита. С этой целью компания может обратиться в аккредитованные при Объединённом комитете Хартии экспертные центры, которые не только проведут оценку, но и окажут профессиональную помощь в совершенствовании антикоррупционных мер.

В июне 2016 г. Объединённый комитет Антикоррупционной хартии российского бизнеса начал формировать пул аккредитованных экспертных центров, которые уполномочены проводить антикоррупционный аудит компаний и выдавать заключение о подтверждении соответствия требованиям Хартии. Компания «ЕУ» стала одним из первых аккредитованных экспертных центров и единственной консультационной компанией из большой четвёрки, которая вошла в этот пул.

30 ноября 2016 г. Комитет РСПП по собственности совместно с компанией «ЕУ» провели заседание «круглого стола» на тему: «Что могут и должны сделать компании для профилактики коррупции?». На заседании обсуждались практические аспекты реализации требований Национального плана противодействия коррупции и Антикоррупционной хартии российского бизнеса.

На круглом столе выступили представители Минэкономразвития России, Генеральной прокуратуры Российской Федерации, Торгово-промышленной палаты РФ, а также эксперты компании «ЕУ». В работе круглого стола приняли участие представители Министерства юстиции РФ, а также члены РСПП и представители компаний, присоединившихся к Антикоррупционной хартии российского бизнеса.

В процессе дискуссии представители министерств отметили плюсы присоединения компаний к Хартии; обратились к их представителям с просьбой предоставить предложения о стандартах антикоррупционного ведения бизнеса; посетовали, что в компаниях зачастую узко воспринимают антикоррупционное поведение только как дача/получение взяток. В свою очередь представители бизнеса поделились своим опытом реализации антикоррупционного комплаенса в организациях.

«Круглый стол» открыл серию семинаров, которую РСПП совместно с специалистами ЕУ проводит для компаний, планирующих разработку и развитие корпоративных антикоррупционных программ, подготовку руководящих документов, внедрение организационных механизмов, включая работу с персоналом, взаимодействие с партнёрами, с правоохранительными и надзорными органами.

В настоящее время Комитет РСПП по собственности совместно с компанией ЕУ готовит следующий семинар, на котором будут обсуждаться практические аспекты реализации бизнес-сообществом требований российского законодательства, Национального плана противодействия коррупции и Антикоррупционной хартии российского бизнеса. Тема семинара, который будет проведён 2 марта 2017 года, - «Успешные антикоррупционные комплаенс практики». На семинаре планируется рассмотреть вопросы практического опыта внедрения антикоррупционного комплаенса.

Таким образом, бизнес-сообщество готово к выполнению задач, которые возлагаются на него Национальным планом по противодействию коррупции на 2016-2017 годы, и последовательно реализует поставленные перед ним задачи в повседневную практику ведения бизнеса.

Литература

1. Антикоррупционная хартия российского бизнеса. [Электронный ресурс]: изложение // URL: <http://against-corruption.ru/ru> (дата обращения 09.02.2017).
2. Методические рекомендации по разработке и принятию организациями мер по предупреждению и противодействию коррупции: утверждены Минтрудом РФ 08 ноября 2013 г., одобрены президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции 08 апреля 2014 г. [Электронный ресурс]: изложение // URL: <http://base.garant.ru/70499600/> (дата обращения 09.02.2017).
3. О Национальной стратегии противодействия коррупции и Национальном плане противодействия коррупции на 2010 - 2011 годы: указ Президента РФ от 13 апреля 2010 г. № 460. [Электронный ресурс]: изложение // URL: <http://base.garant.ru/12174916/> (дата обращения 09.02.2017).
4. О Национальном плане противодействия коррупции на 2012-2013 годы и внесении изменений в некоторые акты Президента Российской Федерации по вопросам противодействия коррупции: указ Президента РФ

от 13 марта 2012 г. № 297. [Электронный ресурс]: изложение // URL: <http://base.garant.ru/70147070/> (дата обращения 09.02.2017).

5. О Национальном плане противодействия коррупции на 2014 – 2015 годы: указ Президента РФ от 11 апреля 2014 г. № 226. [Электронный ресурс]: изложение // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_161699/ (дата обращения 09.02.2017).

6. О Национальном плане противодействия коррупции на 2016 – 2017 годы: указ Президента РФ от 01 апреля 2016 г. № 147. [Электронный ресурс]: изложение // URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71264578/> (дата обращения 09.02.2017).

7. О противодействии коррупции: федер. закон Рос. Федерации от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 19 декабря 2008 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 22 декабря 2008 г. [Электронный ресурс]: изложение // URL: <http://base.garant.ru/12164203/> (дата обращения 09.02.2017).

8. Руководство по методике оценки антикоррупционных мер в целях декларирования и общественного подтверждения реализации в организациях положений Антикоррупционной хартии российского бизнеса. Утверждено Объединённым комитетом по реализации Антикоррупционной хартии российского бизнеса Протокол №2 от 30 сентября 2015г. [Электронный ресурс]: изложение // URL: <http://against-corruption.ru/ru/zakon.html> (дата обращения 09.02.2017).

9. Христова Карина. Кремль: Борьбу с коррупцией нельзя навязывать другим странам [Электронный ресурс]: краткое изложение выступления Главы администрации Президента России на конференции стран-участниц Конвенции ООН против коррупции. Санкт-Петербург, ноябрь 2015 г. // Комсомольская правда. 2 ноября 2015 г. URL: <http://www.kp.ru/online/news/2209574/> (дата обращения 09.02.2017).

7. ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕГИОНАХ РФ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

7.1. ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РЕГИОНАХ РОССИИ КАК ТОЧЕК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: МИРОВОЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ СПЕЦИФИКА

Анисимова А.И., Копин М.Р., Алленых М.А.

РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРОВ В ЧУКОТСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ

Кластерное развитие в современной российской экономике уже доказало свою эффективность. Поэтому регионы стараются использовать свои преимущества и сконцентрироваться на развитии определенных товаров и услуг.

В настоящее время Дальневосточный федеральный округ в целом и Чукотский автономный округ в частности, отстают от лидирующих российских регионов в развитии экономики и социальной сферы. Причиной отставания является целый узел нерешенных взаимосвязанных проблем, прежде всего, дефицит качественных рабочих мест, дискомфортные климатические условия, дефицит инфраструктуры.

Но геополитические условия таковы, что Азиатско-Тихоокеанский регион (включая Китай, Японию и Корею) становится крупнейшим мировым рынком и главным поставщиком финансовых ресурсов и главным узлом мировых грузопотоков. Сегодня можно и нужно использовать эти возможности, чтобы стать новым экономическим мостом между АТР и Европой. Поэтому для Дальневосточного федерального округа и Чукотской автономной области наступают благоприятные времена.

Предполагается развитие двух кластеров: Чаун-Билибинского и Анадырского [2].

Чаун-Билибинский кластер - освоение полиметаллических месторождений Западной части Чукотки

Проект предполагает участие в освоении и разработке Баимской площади – уникального по масштабу медно-порфирового месторождения, расположенного на территории Чукотского автономного округа.

Месторождение является крупнейшим в России и занимает 15 место в мире по меди и 4 в мире по золоту.[3]

Баимское месторождение выгодно расположено по отношению к Китаю и Японии – крупнейшим импортерам медного концентрата в мире с растущими объемами потребления.

Комплекс будет являться крупнейшим горно-обогатительным производством на Дальнем Востоке с ежегодным объемом выпуска более 450 тыс. т медного концентрата и численностью персонала более 5 000 человек.

После запуска первого этапа, по мере перевода ресурсного потенциала в запасы и постановки их на баланс, возможно расширение горно-обогатительной фабрики и строительство второго пускового комплекса на Баимском месторождении.

Первая фаза развития промышленного комплекса Дальнего Востока – это проект разработки Баимского месторождения, предполагающий строительство горно-обогатительного комбината мощностью не менее 50 млн. т руды в год, который будет являться крупнейшим производственным комплексом на Дальнем Востоке России с выручкой более 60-70 млрд. руб. в год и численностью персонала более 3 тыс. человек. Реализация первой фазы проекта позволяет освоение 3.3 млн. т меди в течение 30 лет. С учетом общего ресурсного потенциала проекта (более 27 млн. т меди), срок его эксплуатации превышает 100 лет.

Освоение месторождения также предполагает развитие в регионе сопутствующей транспортной и энергетической инфраструктуры, включающей 800 км всесезонных автомобильных дорог, грузовой портовый терминал, новые мощности по генерации на 200 МВт, 868 км линий электропередач и др. Предлагаемые решения проекта в части энергообеспечения и логистики позволяют решить несколько ключевых задач региона в части развития инфраструктуры:

- развитие автономной энергосистемы региона;
- решение проблемы изолированности населенных пунктов Чукотского автономного округа;
- развитие портовой инфраструктуры региона.

Это, в свою очередь, будет стимулировать социально-экономическое развитие Чукотского автономного округа и всего Дальнего Востока.

Проект предполагает также развитие **Анадырского кластера**, в основе которого перспективные месторождения нефти, газа и каменного угля (Анадырской нефтегазовой провинции и Беринговского каменноугольного бассейна).

Поскольку характерной особенностью континентальной части Анадырской нефтегазоносной провинции является наличие многочисленных, но мелких по размерам нефтяных, газоконденсатных и газовых структур, то это обусловило отсутствие интереса крупных отечественных или зарубежных нефтегазодобывающих компаний к этому региону.

В Беринговском каменноугольном бассейне с 1941 года в небольших объёмах разрабатывалось известное с 19 века месторождение энергетических углей Бухта Угольная и есть порт рейдовой погрузки угля Беринговский, открытый для навигации с июля по октябрь, но перемерзающий и торосящийся из-за мелководья зимой.

В 2006 году правительство Чукотки инициировало частные инвестиции в поисково-оценочные работы на других перспективных площадях бассейна – Амаамской и Верхне-Алькатваамской, в результате которых были открыты залежи коксующегося угля, востребованного металлургической промышленностью Юго-Восточной Азии. Ресурсы месторождений представляются достаточными, чтобы обеспечить экспорт 10-12 миллионов тонн концентрата коксующегося угля в год. Но, самое главное, обе перспективные площади находятся в непосредственной близости от глубоководной Лагуны Аринай, способной круглый год принимать суда класса Panamax и Capesize.

Таким образом, Анадырский промузел обладает тремя ключевыми базовыми элементами для ускоренного опережающего развития:

- есть перспективная нефтегазоносная провинция с подтверждёнными разведочным бурением запасами и большим потенциалом новых открытий.

- есть залежи коксующегося угля на побережье Анадырского залива и квалифицированный австралийский инвестор (Тайгерс Рилм), способный эффективно разведать и освоить их на уровне передовых достижений горнодобывающих и обогащательных технологий;

- есть реальная перспектива круглогодичного экспорта добываемого сырья дешёвым морским транспортом после строительства глубоководного порта.

Созданная в ходе освоения Беринговского бассейна транспортная, энергетическая и сервисная инфраструктура - естественный плацдарм для освоения прилегающей континентальной части Анадырской нефтегазоносной провинции. Наличие такой инфраструктуры, и прежде всего появление глубоководного порта с круглогодичной навигацией, резко снизит издержки разведки и освоения больших, но многочисленных нефтяных и газоконденсатных месторождений и, соответственно, риски инвестиций в них. Снимается также главная проблема – возможности вывоза добытого углеводородного сырья с Чукотки. Другие инфраструктурные проблемы: транспортировка углеводородов от нефте- и газопромыслов до порта, энергообеспечение нефтяных и газовых промыслов, строительство дорог и вахтовых посёлков – при возможности вывоза продукции потребителям решаются существенно легче.

Таким образом, реализация проектов подразумевает развитие сопутствующей инфраструктуры региона и включает:

- строительство в регионе новых генерирующих мощностей, учитывая, что базовый сценарий предварительно согласован с ОАО «Росатом»;

- строительство в регионе 800 км всесезонной автомобильной дороги;

- увеличение рабочих мест за счет инфраструктурного развития региона;

Как следствие, Россия получит капитализацию географического положения – прямой выход к Тихому океану.

Немаловажно также, что Чукотка – как правительство, так и население – готова принимать инвестиции и инвесторов. Практически полное отсутствие преступности, жёсткие антикоррупционные стандарты, продуманная и последовательная политика, и наличие таких историй успеха как освоение месторождений формируют привлекательный образ Чукотки для иностранных инвесторов как места во всех отношениях безопасного – как для инвестиций, так и для персонала зарубежных компаний.

Литература

1. Портер М. «Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов». Пер. с англ., издательство: Альпина Паблицер, Москва, 2016г.

2. <http://чукотка.рф/>

3. <http://www.prochukotku.ru/>

4. <http://duma.chukotka.ru/>

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ

В современных условиях между субъектами агропродовольственного рынка устанавливаются связи нового типа, создаются новые продовольственные цепочки, идет формирование принципиально иной рыночной инфраструктуры, меняется роль государства. Это значит, что меняются институциональные условия хозяйственной деятельности, которые объективно обуславливают переход к кластерной интеграции. В свою очередь процессы формирования и функционирования кластеров способствуют изменениям институциональной среды и институциональной структуры экономики. Другими словами, в результате кардинальных изменений институциональных условий хозяйственной деятельности возникает объективная необходимость в новых институциональных формах этой деятельности. В свою очередь появление новых институциональных форм инициирует очередные изменения институциональных условий. Поэтому кластер одновременно является новым институциональным образованием агропродовольственного рынка и инструментом государственного регулирования рыночных институтов, а развитие рынка и совершенствование его институциональной структуры предполагает активное использование кластерного подхода в государственном регулировании агропродовольственного рынка и его институтов, продуманной кластерной политики.

Кластер охватывает всю цепочку создания агропродовольственных товаров, начиная от их производства и завершая сбытом, создает благоприятные условия для осуществления экономической деятельности, снятия взаимных барьеров и тем самым способствует снижению транзакционных издержек, уровень которых в настоящее время на агропродовольственном рынке высок. Кроме того положительный эффект кластеризации на агропродовольственном рынке заключается в объединении его экономических субъектов и в углублении их взаимодействия, а значит в развитии связей между всеми подсистемами институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка.

Основной механизм функционирования любого кластера – взаимодействие всех основных участников: малых и крупных предприятий, органов власти, инфраструктурных организаций и др., - направленное на оптимизацию условий совместного развития, приводящее к синергетическому эффекту. Кластеры рассматриваются как связующий элемент вертикали, увязывающий в одно целое национальное и региональное развитие.

Государство не только способствует формированию кластеров, но и само является участником взаимосвязей внутри кластера. В рамках кластера государственное влияние усиливается за счет согласования федеральных и региональных рыночных институтов и традиционных норм российской экономики, формируется благоприятная среда для взаимодействия государственных органов с представителями бизнеса, появляется возможность лоббирования интересов предприятий АПК на разных уровнях власти. Благодаря кластерным формированиям достигается задача оптимизации отношений субъектов рынка с органами государственного управления: сокращается количество административных барьеров, снижается риск оппортунизма, значительно повышается вероятность качественного оформления юридических сделок. Новые технологические решения, которые посредством кластера реализуются на определенной территории, позволяют рассматривать его как зону выращивания новых типовых решений регионального развития.

В настоящее время подход к региональному развитию, основанный на кластеризации, все более активно распространяется в России. Центральным пунктом идеи национальных проектов, введенной Президентом РФ В. Путиным в 2006 г., является построение кластеров, поскольку кластер позволяет совмещать масштабные российские проекты с интересными региональными решениями.

В стратегии Омской области, разработанной до 2025 года, обозначена необходимость кластерного развития ключевых секторов экономики, отмечены «точки роста» в нефтеперерабатывающем, агропромышленном кластерах и секторе высокотехнологичных компонентов (коммуникационное, аэрокосмическое оборудование и контрольно-измерительные приборы). Кластерная политика региона получает перспективное развитие при включении в нее мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства, внешнеэкономической деятельности, а также при активизации инвестиционных процессов в Омской области [1]. Кластер как инструмент государственного регулирования создает условия для объединения интересов организаций агропромышленного комплекса в решении взаимосвязанных проблем и координации их деятельности.

На основании вышеизложенного в качестве важного инструмента государственного регулирования институтов регионального агропродовольственного рынка, видится развитие в Омской области

пищевого мегакластера как стратегического партнерства сельскохозяйственных, перерабатывающих, торговых, финансово-кредитных, научных организаций и органов государственной власти. Для этого в Омской области имеются необходимые организационно - экономические предпосылки.

Во-первых, пищевая промышленность Омской области обладает большим промышленным потенциалом развития, является одной из самых инвестиционно-привлекательных отраслей региональной экономики. Пищевая промышленность в отличие от многих других отраслей, работающих на привозном сырье, основывается, в основном, на собственном ресурсном потенциале области. В промышленном производстве региона организации, выпускающие пищевую продукцию, являются самыми стабильно работающими, имеют устойчивые постоянные приросты производства.

Во-вторых, пищевая промышленность Омской области органично встроена в систему внутри-региональной кооперации. Сырьем для нее является сельскохозяйственная продукция. В процессе переработки используется оборудование, изготовленное на местных машиностроительных предприятиях. Выпущенная продукция нуждается в упаковке, которая производится омскими организациями целлюлозно-бумажной, полиграфической и химической промышленности. Готовая продукция перевозится транспортными организациями и реализуется через систему оптовой и розничной торговли.

В-третьих, пищевая промышленность области характеризуется высокой концентрацией производства. Организации Омской области, следуя общим тенденциям развития бизнеса, продолжают интегрироваться в крупные продовольственные корпорации не только России, но и зарубежных стран. Организации, являющимися филиалами иногородних фирм являются: ООО «Манрос М» - филиал ОАО «ВБД»; ФЛ ОАО «Сан ИнБев» - филиал ООО НПФ «Внедрение». Объединяются в холдинги региональные производители мяса и мясопродуктов, хлеба и хлебобулочных изделий (группа предприятий «Омский бекон», «Сибирский агропромышленный холдинг» и др.).

В-четвертых, нет необходимости наделения кластера особым правовым статусом. Кластер как определенная группа юридических лиц может развиваться в рамках действующего законодательства.

И пятая предпосылка - наличие в области организаций, осуществляющих научно - внедренческое обслуживание АПК (ФГОУ ВПО «Омский государственный аграрный университет», ГНУ «Сибирский научно-исследовательский институт сельского хозяйства», ОНО «Всероссийский научно-исследовательский институт молочной промышленности» и др.), является основой для соорганизации практико-ориентированной фундаментальной науки, проектно-конструкторских разработок и инновационного производства, без которой не может быть кластера.

Основное ядро пищевого кластера конституируют два полюса: 1) сельскохозяйственные производители и предприятия по производству пищевых продуктов как структурообразующий элемент кластера;

2) Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области и торговосбытовые организации как институциональный элемент кластера.

Для большей результативности управления сельскохозяйственные производители и предприятия по производству пищевых продуктов параллельно кооперируются в виде отдельных мелких кластеров: зерноперерабатывающего, молочного, мясоперерабатывающего. **Зерноперерабатывающий кластер** объединит крупные зерновые компании Омской области: ООО «Зерновая индустрия», ЗАО «Евросервис – Иртыш», ОАО «Западно-Сибирская хлебная компания», НП «Омское зерно», зернопроизводящие сельхозорганизации (СПК «Лесной», ЗАО «Нива», ОАО «Сибиряк», ОАО «Целинное», КФХ «Орбита» В. Д. Шнайдера и др.), хлебоприемные предприятия (ОАО «Большереченский ХПП» и др.). В состав этого кластера войдут крупнейшие в области переработчики зерна: ОАО «Мельница», ОАО «Черноглазовские мельницы», ЗАО «Житница», ОАО «Марьяновский комбинат хлебопродуктов», ОАО «Агрофирма «Колос». Эти организации обеспечивают около 80% регионального выпуска муки [2, с. 47; 3, с.8]. Постоянными потребителями их продукции являются организации, занятые производством хлеба, кондитерских и макаронных изделий, которые также станут участниками кластера. В их числе такие крупные организации, как ОАО «Хлебодар», ОАО «Форнакс», ОАО «Хлебник», ОАО «Сибирский хлеб», ЗАО «Румяновъ», ОАО «Сладонез», ОАО «Омская макаронная фабрика». К непосредственным участникам зерноперерабатывающего кластера следует отнести корпорацию «Омское продовольствие», ассоциацию предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности Омской области. Все это означает, что отношения в этом кластере будут строиться по технологической цепи: товаропроизводитель – элеватор – оптовик – мелькомбинат – хлебозавод - магазин. Кредитование и контроль за движением товарных и финансовых потоков будет осуществляться банками - участниками кластера.

Ведущей отраслью животноводства в области является молочное скотоводство. Поэтому в составе пищевого мегакластера региона целесообразно выделить **молочный кластер**. Участниками

молочного кластера Омской области сегодня могут быть сельхозорганизации, специализирующиеся на производстве молока (ЗАО «Знамя» Марьяновского района, ООО «Лузинское молоко», КФХ «Люфт» Азовского района, ЗАО «Дружба» Марьяновского района и др.), молокоперерабатывающие предприятия («Манрос - М» - филиал ОАО «Вимм-Билль-Данн», ОАО «Вита», «Любинский молочно-консервный комбинат», ОАО «Инмарко», ООО «Молочный завод «Лузинский», ОНО ВНИМИ - Сибирь Россельхозакадемии, ООО «Кормиловский молочный завод», ОАО «Агрофирма «Екатеринославская», ООО «Калачинский молочный комбинат» и др.), заготовительно-сбытовые кооперативы, молокоприемные пункты, научно – образовательные учреждения и организации, лаборатории, банки, общественные информационно- консультационные центры и объединения, компании по производству упаковки и тары, сеть торговых предприятий.

В мясоперерабатывающий кластер обязательно должны войти сельскохозяйственные товаропроизводители Омской области, которые являются основными поставщиками сырья для организаций, занятых переработкой. В промышленную переработку поступает около 60% мяса, реализованного региональными сельхозтоваропроизводителями [2, с. 38]. Участниками этого кластера будут все крупные мясоперерабатывающие компании региона (группа предприятий «ПРОДО Менеджмент» (ОАО «Мясокомбинат "Омский"»), ОАО «Птицефабрика «Сибирская»), ОАО «Калачинский мясокомбинат», ЗАО «Мясокомбинат Называевский», ЗАО МК «Компур», ООО «Сибирский деликатес»), заготовительно-сбытовые кооперативы, мясоприемные пункты, научно – образовательные учреждения и организации, лаборатории, банки, компании по производству упаковки и тары, сеть фирменных магазинов.

Основными инструментами формирования и развития кластера в регионе могут быть государственная налоговая, тарифная, ценовая, протекционистская, структурная, инвестиционная, научно-техническая, внешнеэкономическая и экологическая политика, институциональные и структурные преобразования в сфере производства, транспорта и потребления агропродовольственных продуктов. Наиболее предпочтительным способом реализации стратегии регионального кластера является разработка региональной целевой программы поддержки этого кластера.

Формирование регионального пищевого кластера позволит обеспечить организацию эффективного взаимодействия элементов институциональной структуры и комплексный характер проводимых в регионе экономических и организационных мероприятий, что будет способствовать увеличению производства регионального продукта и полномасштабному переходу на рельсы инновационного развития. Создание регионального пищевого кластера гарантирует субъектам рынка поддержку государства, будет способствовать освоению сельскохозяйственными предприятиями наукоемких технологий производства, что, в конечном счете, приведет к росту производства основных продуктов сельскохозяйственного происхождения. В результате создания в Омской области пищевого кластера рост производства в пищевой промышленности будет сопровождаться синергетическим эффектом - повысится доходность не только пищевой отрасли, но и смежных отраслей экономики Омской области. В свою очередь увеличатся поступления в бюджетную систему Омской области и доходы населения.

Таким образом, совершенствование государственного регулирования институтов агропродовольственного рынка видится нам в следовании индустриально-инновационному пути развития, как государства, так и регионов на основе кластерной интеграции. Кластерная политика при поддержке государства обеспечит переход сельскохозяйственных предприятий на наукоемкие технологии производства, приведет не только к повышению экономической эффективности деятельности предприятий и объединений, но и станет одним из самых существенных шагов на пути к инновационной региональной экономике.

Литература

1. Стратегия социально-экономического развития Омской области до 2025 года: Приложение к Указу губернатора Омской области № 93 от 24.06.2013 г.: [Электронный ресурс]: [http:// www. omskportal. ru](http://www.omskportal.ru).
2. Производство пищевых продуктов в Омской области: Аналитическая записка / Омскоблкомстат. – Омск, 2008. – 66 с.
3. Социально - экономическое положение Омской области за январь-декабрь 2015 года: Докл. / Омскстат. - Омск, 2016. – 58 с.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БОРЬБЫ С БЕДНОСТЬЮ В РОССИИ

Институциональный подход к проблеме бедности исходит из того, что главными причинами ее возникновения являются институциональные условия функционирования социально-экономической системы страны, региона. Для борьбы с бедностью населения необходимо создать и активнее развивать уже сформированные институты борьбы с бедностью в Российской Федерации.

Сегодня бедность в России представляет собой крайнее проявление дифференциации уровня жизни и неравенства доходов населения. Причинами бедности являются безработица, низкая заработная плата и задержки с ее выплатой, падение объемов производства, неэффективность социальных программ государства, низкий уровень образования, большой размер семьи, наличие в семье несовершеннолетних детей и иждивенцев, инфляция и пр. Большинство этих причин вызвано несовершенством институтов социального управления.

В рамках современного институционализма в настоящее время наиболее распространенной является трактовка институтов Дугласа Норта. По его определению, любой институт (экономический, социальный, культурный) – это правило игры в обществе, механизмы, обеспечивающие выполнение правил, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми.

Институты медленно приспосабливаются к изменениям окружающей обстановки, поэтому те из них, которые были в прошлом эффективными, сейчас становятся неэффективными и остаются такими долгое время. Приняв рыночную модель, но, только развивая соответствующие ей институты, общество вынуждено довольствоваться высокой дифференциацией доходов населения, выделяя тем самым значительную часть населения, в особый экономический элемент социальной структуры - экономический институт под названием бедность.

В российской теории и практике сформировалось понимание необходимости разработки не только комплекса мероприятий социальной политики по устранению проявлений бедности, но и выработки качественно новой стратегии социально-экономического развития, ориентированной, прежде всего, на предупреждение бедности, на борьбу с ее причинами.

Доходы населения определяют его материальное положение, и в значительной мере отображают состояние и эффективность экономики. Согласно данным представленным Федеральной службой государственной статистики основным источником доходов населения в РФ является: заработная плата, а это 34 993,3 млрд. рублей, что составляет 65,9% от общих денежных доходов населения в 2015 году [2].

Зная об увеличивающемся показателе бедности населения в России, из указанного выше можно сделать вывод, что отличительной чертой российской бедности является то, что бедные - это не безработные граждане, а работающее население, причем, часть бедных – это российская интеллигенция: врачи, учителя, работники бюджетной сферы.

Для определения сути проблемы борьбы с бедностью предлагается рассмотреть деление класса бедных на два вида: «экономическая бедность» и «социальная бедность». Причем, каждый из этих видов – представители и экономической, и социальной бедности нуждаются в соответствующей поддержке, как со стороны государства, так и со стороны общества, возможно, только в разной степени этой поддержки.

Согласно официальной статистике к бедному классу причисляются люди, чей доход меньше или равен, установленному прожиточному минимуму. Количество причисляемых к данной категории в 2015 году достигло в России цифры в 22 миллиона человек, включая более 370,82 тысячи человек населения в Волгоградской области.

Рассматривая показатель прожиточного минимума (ПМ) в Волгоградской области в 2015 году, который включает в себя средства, необходимые для проживания в сумме 8 889 рублей, можно утверждать, что по факту, такому показателю соответствует даже не бедный класс, а класс нищих. Такой доход едва ли достаточен для нормального проживания и соответствует крайней, физиологической бедности.

Сегодня в Волгоградской области имеет место не что иное, как социальная бедность населения, чему по нашему мнению соответствует среднедушевой доход, равный двойному, установленному в регионе, прожиточному минимуму (2ПМ). Такой доход позволяет иметь хорошее питание, но не позволяет обеспечивать себе качественное образование, жилье, качественные услуги по здравоохранению, и различные культурные мероприятия.

Согласно статистике о среднедушевых денежных доходах населения Волгоградской области, в 2015 году 370,82 тыс. человек или 14,5% , имели доход ниже или равный прожиточному минимуму, что причисляется к экономической бедности. И около 35,2 % доход, равный или ниже 2ПМ, который по нашей классификации причисляется к социальной бедности [3,119].

Иными словами 49,7 % населения Волгоградской области проживают в состояниях экономической и социальной бедности. Такой показатель говорит о критическом состоянии экономики региона, на который влияет целый перечень показателей, необходимых для ее развития [4, 7].

Согласно классификации Дугласа Норта, институты не однородны и их можно разделить на две группы: неформальные и формальные. Неформальные институты возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и в большинстве случаев, являются той частью наследия, которое называется культурой.

Неформальные институты (ограничения) пронизывают всю современную экономику. Возникая как средство координации устойчиво повторяющихся форм человеческого взаимодействия, неформальные ограничения являются продолжением, развитием и модификацией формальных правил; социально санкционированными нормами поведения; внутренними, обязательными для выполнения стандартами поведения.

Фактически роль неформальных институтов выполняет хозяйственная этика или моральные практики, исследованиям которых посвящено значительное число научных исследований. Хозяйственная этика повышает уровень общественной, а, следовательно, и экономической координации рынка. Формальные ограничения, правила и институты возникают, как правило, на базе уже существующих неформальных правил и механизмов, обеспечивающих их выполнение. В структуре формальных институтов выделяются следующие институты социального управления:

- экономические институты, устанавливающие права по использованию, получению и перераспределению дохода и отчуждение других лиц от использования имущества или ресурсов. Примерами такого рода институтов являются минимальный размер оплаты труда, прожиточный минимум, система перераспределения ресурсной ренты и т.д.;

- социальные институты - система связей и социальных норм, которая объединяет значимые общественные ценности и процедуры и удовлетворяет основные потребности общества. В качестве примеров такого рода институтов, можно привести институты гражданского общества: система социальной защиты населения, профсоюзы, структуры коренного населения, независимой прессы и прочее [1,129].

С точки зрения институционального подхода, институты социальной сферы нельзя изменять или совершенствовать, не касаясь всех базисных социально-экономических условий жизни общества. Объясняется это тем, что институты социальной сферы, каковым является бедность, одновременно выступают в экономической, социальной и политической роли.

Проблема бедности анализируется в теориях институциональных изменений и в связи с «порочным кругом бедности». «Порочный круг бедности» основывается на признании того факта, что экономическое развитие невозможно без роста производительности факторов производства, а рост производительности, невозможен без инвестиций. Основой инвестиций является процесс накопления, но он становится невозможным в ситуации расширяющейся бедности. Обычно из этого делается вывод, что без внешнего вмешательства развитие экономики невозможно, что не всегда согласуется с экономической практикой. В некоторых случаях негативный процесс может быть переломлен в результате институциональных реформ.

Институциональное значение бедности заключается, прежде всего, в том, что она формирует в обществе слой людей, поведенческие предпосылки которых не позволяют создавать условия для возникновения институтов, необходимых для эффективного функционирования современного рыночного хозяйства и демократических институтов открытого общества. В свою очередь, наиболее обеспеченные категории граждан заинтересованы в становлении формальных институтов, сохраняющих *status quo*, и, обеспечивающих увеличение доходов для этих групп.

Значительный уровень бедности серьезно препятствует благоприятной социальной модернизации в обществе. Снижение социальной дифференциации и реформа оплаты труда становятся первоочередными в преобразовании социальной сферы. Институциональными ограничениями в таком случае выступают: неразвитость таких ценностей рыночной экономики, как самостоятельность, индивидуализм, независимость от государства в обеспечении достойных условий для жизни и личностного развития

В сложившихся тяжелейших условиях для страны необходимо менять подход к регулированию бедности, считается важным бороться с укореняющимися институциональными проблемами, госу-

дарство должно стараться бороться с бедностью, используя общественные ресурсы экономического развития, такие как:

– социальная ответственность бизнеса, заключающаяся в реализации следующих мероприятий: обеспечение широким социальным пакетом (доп. пенсионное страхование, доп. добровольное медицинское страхование, различные формы оздоровления, обучение и повышение квалификации своих работников); благотворительная и волонтерская деятельность, и т.п.;

– гражданское общество, в котором активная гражданская позиция населения каждого региона РФ, его активная экономическая и политическая деятельность способствуют развитию российского государства в целом и его национальной экономики, в частности;

– активно реализуемая добровольная волонтерская деятельность;

– социальное согласие, позитивные функции которого способствуют групповой и индивидуальной идентификации, повышению сплоченности общества, адекватному приспособлению к социальной ситуации, к изменяющимся, в том числе и кризисным, условиям.

Основными направлениями формирования институционального механизма борьбы с бедностью в России должны являться:

– развитие регионального инновационного кластера – несомненно является одним из условий по сокращению уровня бедности в регионе, поскольку будет способствовать развитию бизнесов, и увеличению количества рабочих мест;

– работа общественных объединений и фондов, направленная на повышение финансовой грамотности населения;

– организация банками и компаниями микрофинансирования предпринимательства и поддержка в получении навыков для трудоустройства молодежи;

– развитие институтов государственно-частного партнерства в сфере образования.

Другими словами, только в случае постоянного увеличения экономического благосостояния России, общество может надеяться на повышение уровня и качества жизни населения в ее регионах. Следовательно, в государстве должны проводиться вышеуказанные направления формирования институционального механизма борьбы с бедностью с целью интенсификации экономического роста национальной экономики.

Литература

1. Белокрылова О.С., Вольчик В.В., Мурадов А.А. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике / О.С. Белокрылова, В.В. Вольчик // Экономика, социология, менеджмент. – Ростов-на-Дону, 2012. – С. 127-138.

2. Структура денежных доходов населения России в 2015 году (млрд. рублей) [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/# (дата обращения: 15.10.2016)

3. Шаховская, Л.С. Бедность как экономическая категория: институциональный подход : монография / Л.С. Шаховская, К.О. Климова. - Saarbrücken (Germany) :PalmariumAcademicPublishing, 2016. - 139 с.

4. Шаховская, Л.С. Социально-экономическая дифференциация населения в Российской Федерации: бедность, региональный аспект [Электронный ресурс] / Л.С. Шаховская, К.О. Климова // Региональная экономика и управление : электронный научный журнал. - 2016. - №4 (48). – 10 с. – Режим доступа: <http://eee-region.ru/article/4840/>.

Колодня Г.В.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

Проблема повышения инновационной активности отечественной экономики продолжает оставаться жизненно важной для нашей страны и не теряет своей актуальности в течение последних нескольких лет. Можно выделить несколько попыток содействия решению этой проблемы со стороны российского государства, одной из которых стало стремление «принудить» крупный бизнес к осуществлению инноваций. На это имеются определенные основания. Традиционно крупный бизнес принято относить к наиболее инновационному сектору национальной экономики. Считается, что именно крупные компании играют решающую роль в процессе финансирования прикладных исследований и разработок, или Research & Development (R&D), поскольку более 60% всех промышленных исследований в мире выполняет крупный бизнес с численностью занятых более 5 тысяч человек. Действительно, большинство крупнейших фирм можно отнести к высокотехнологичному бизнесу по

удельной величине затрат, идущих на финансирование R&D. Как правило, доля расходов, направляемых на R&D крупнейшими ТНК, находится в диапазоне, превышающем 5% выручки от реализации[4].

Анализ показателей инновационной деятельности отечественных крупных компаний иллюстрирует диаметрально противоположную картину, свидетельствующую о низкой степени инновационной активности российского крупного бизнеса. Доля расходов, направляемых на финансирование R&D отечественными крупными компаниями, продолжает оставаться на недопустимо низком уровне, не превышающем 1% выручки от реализации, не смотря на предпринятые попытки со стороны государства к их «принуждению» к осуществлению инновационной деятельности.

На фоне вялой инновационной активности крупных фирм в отечественной экономике выделяется сектор быстрорастущих компаний (БРК) среднего бизнеса. Быстрорастущие фирмы отличает не только сочетание высокой динамичности со способностью поддерживать свой рост длительное время [3]. БРК осуществляет значительный вклад в процесс создания новых рабочих мест и обеспечивается весомая часть общего прироста ВВП. Самым значимым является то, что БРК способны оказывать существенное влияние на инновационные процессы в национальной экономике по причине того, что быстрорастущие фирмы являются высокоинновативными по своей сути, поскольку именно инновации выступают неотъемлемым механизмом их функционирования. Инновации зарождаются и реализуются в этих компаниях как острая жизненная необходимость, поскольку выступают способом выживания бизнеса и позволяют активно развиваться в дальнейшем за счет получения сверхдоходов. Это становится возможным благодаря возникновению ситуации инновационной монополии, по причине уникальности товара и отсутствия аналогов у конкурентов. Зная о временном характере получаемых конкурентных преимуществ, быстрорастущие фирмы не прерывают работу в области инноваций. Стремление к получению высоких доходов в дальнейшем, когда новацией утрачивается свойство оригинальности, и она активно используется конкурентами, вынуждает БРК постоянно совершенствовать новинки и осуществлять поиск последующих инноваций, реализация которых предоставит право на получение очередной временной монополии.

Осознавая значимость поддержки БРК, российское государство приняло в июле 2016 г. решение о необходимости содействия развитию сектора средних быстрорастущих инновационно активных фирм, что свидетельствует о проведении экономической политики в России по аналогичным направлениям, характерным для многих развитых и развивающихся стран последних двух десятилетий. Вместе с тем следует отметить следующее. Оценить результаты в области инновационной активности БРК и определить степень их воздействия на отечественную экономику является преждевременным. Должно пройти достаточное количество времени, чтобы можно было произвести объективный анализ деятельности инновационного сектора отечественной экономики в лице БРК и засвидетельствовать факт зарождения «национальных чемпионов» - будущих лидеров отечественной и мировой экономики.

Следующим шагом по пути инновационного развития отечественной экономики стал процесс формирования инновационных кластеров в ряде регионов Российской Федерации. Следует отметить при этом, что процесс кластерообразования стал характерным для большинства государств в период 1990-х гг., когда правительства многих стран начали проводить активную политику, способствующую процессу кластерообразования. Это связано с тем, что повышение уровня конкурентоспособности национальной экономики основывается на сильных позициях отдельных кластеров. Работа компаний, осуществляющих свою деятельность в рамках определенного кластера, положительно сказывается на общем повышении уровня конкурентоспособности по причине распространения достижений, полученных фирмами-лидерами, на их ближайшее окружение, т.е. на всех участников кластера. В итоге, создаются благоприятные предпосылки для экономического роста национальной экономики, повышения уровня ее конкурентоспособности, формируется база для осуществления международной экспансии участниками кластера.

Напомним при этом, что под кластером понимается группа находящихся в непосредственной территориальной близости взаимосвязанных компаний и организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Процесс образования кластера способствует формированию сети независимых компаний, расположенных в географической близости и взаимодействующих в рамках единого пространства создания стоимости. Следовательно, кластер – это сосредоточение целого сообщества фирм в лице:

- производственных и сервисных компаний, включая поставщиков оборудования;
- создателей технологий, ноу-хау, университетов, НИИ, инжиниринговых фирм, патентных бюро, центров коммерциализации результатов инновационной деятельности;

- связующих рыночных институтов – брокеров, консультантов, маркетинговых компаний, юридических служб, потребителей.

Стартовым этапом на пути выявления пилотных инновационных территориальных кластеров со стороны государства стала программа Минэкономразвития России, к реализации которой приступили в 2012 г. В результате, в 2013 г. впервые была проведена работа по предоставлению субсидий из федерального бюджета 13 выявленным кластерам. В 2014 г. имело место увеличение объема оказываемой поддержки до 25 кластеров. В дальнейшем, наряду с получением субсидий, инновационные кластеры могли рассчитывать на поддержку со стороны института развития в лице «Роснано» при создании высокотехнологичных производств.

Одним из последних проектов, разработанным Минэкономразвития Российской Федерации, к реализации которого приступили в 2016 г., стал конкурс «Развитие инновационных кластеров – лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня», выявивший 11 победителей из Калужской, Липецкой, Московской, Новосибирской, Томской, Самарской, Ульяновской областей, Башкортостана, Мордовии, Татарстана и Краснодарского края, которые могут претендовать на бюджетное финансирование.

Рассматривая процесс формирования региональных инновационных кластеров в отечественной экономике, необходимо учитывать следующие моменты. Эффективно функционирующие инновационные кластеры не могут возникнуть спонтанно в регионах со слабо развитой индустрией. Обязательным условием формирования инновационных кластеров является наличие высокоразвитой индустриальной базы региона, функционирование сопровождающих деятельность производителей необходимых служб, существование научно-исследовательских институтов, профильных вузов и других учебных заведений, способных подготовить специалистов требуемой квалификации, которые будут работать в компаниях инновационного кластера.

Производя анализ особенностей формирования инновационного кластера в Калужской области, следует подчеркнуть, что образование в регионе инновационного фармацевтического кластера «Фармацевтика, биотехнологии и биомедицина» является закономерным результатом проводимой в области политики по комплексному развитию региона. Создание в Калужской области 12 индустриальных парков и открытие двух площадок особых экономических зон в городах Людиново и Боровске позволили сформировать благоприятные условия для развития индустрии. Бизнес получил производственные площадки с полноценной инфраструктурой в совокупности с адресным сопровождением инвестиционных проектов. Как итог, в короткие сроки в регионе были открыты новые предприятия. Только за период с 2006 по 2015 гг. в области было открыто 86 новых предприятий и создано более 23 тыс. рабочих мест. В кризисном 2015 г. в регионе начали работу 9 крупных промышленных производств [2]. Калужская область имеет семь продуктивно работающих кластеров, включая, наряду с фармацевтическим, автомобильный, агропромышленный, транспортно-логистический, информационно-технологический, туристический и кластер авиационно-космических технологий.

Фармацевтический кластер Калужской области объединяет более 60 производителей, в состав которого входят наряду с известными мировыми брендами «Штада», «Берлин-Хеми/Менарини», «НиармедикПлюс», «Ново Нордикс», «Астра Зенека», небольшие инновационные фирмы, доля которых составляет 70% от общего числа компаний. Специализируется региональный фармацевтический кластер на производстве оригинальных и инновационных фармацевтических субстанций, а также на осуществлении сопроводительного технологического и процедурного инжиниринга в области фармацевтики. Доля товаров и услуг фармакластера на российском рынке составляет около 3%, к 2020 году планируется увеличить этот показатель до 10%. Более 70% произведенной предприятиями кластера продукции относится к инновационной. Совместный проект, осуществляемый компанией «НиармедикПлюс» при поддержке «Роснано», включает строительство универсального GMP предприятия полного цикла по выпуску оригинальных нанолекарств. Реализация данного проекта позволит создать в регионе 300 новых рабочих мест [2].

Если в Калужской области работа фармакластера осуществляется в течение нескольких лет, то Ульяновская область находится в самом начале пути по формированию инновационного кластера «Технокампус 2.0». В регионе успешно работают два высокотехнологических кластера: авиационный и ядерный, на базе объединения которых планируется создать новый инновационный кластер. Считается, что для его успешной реализации недостаточным является работа компании «Авиастар-СП» и ее партнеров по строительству и ремонту сверхтяжелых транспортных самолетов Ил-76 и функционирование инновационного ядерного кластера г. Димитровграда. В ближайшее время в Ульяновской области при содействии «Роснано» планируют наладить производство радиоэлектроники, освоить производство материалов с новыми свойствами и ядерные технологии в приложении к медицине. Для этого

в регионе имеется солидная база в лице передового промышленного производства и эффективно функционирующей сферы малого бизнеса³⁷. Руководство региона видит в создании нового инновационного кластера основной инструмент, позволяющий решить задачу трансформации экономики региона - обеспечит переход от преобладающей в настоящий момент индустриальной модели, ориентированной на традиционные рынки, к модели с весомой долей новой высокотехнологичной экономики.

В Томской области на базе функционирующих ранее пяти кластеров решили создать новый инновационный кластер «SMART Technologies Tomsk» в целях возвращения глобальных игроков в области телемедицины, промышленной робототехники, пробиотики, производства фармацевтических ингредиентов. В состав нового кластера вошли наряду со зрелыми компаниями-флагманами динамично развивающиеся фирмы среднего и малого бизнеса, научно-образовательные компании. Состав участников кластера насчитывает более 115 организаций с количеством работающих более 150 тыс. человек, из которых 89,5 тыс. заняты в сфере высшего образования [2].

В заключение необходимо отметить, что в нашей стране наблюдается процесс формирования инновационных территориальных кластеров, успешный опыт которых можно использовать в регионах, в которых еще не приступили к данному процессу.

Литература

1. Ермошин А. Томская область – территория экспортного развития. URL: www.ruexpert.ru/research/ved/3596 (дата обращения: 31.01.2017).
2. Инвестиционный портал Калужской области. URL: www.investkaluga.com/medianews/92-5-mind (дата обращения: 31.01.2017).
3. Колодная Г.В. Развитие быстрорастущих компаний как фактор долгосрочного экономического роста. // Экономика. Налоги. Право. 2015. №2. С. 56-62.
4. OECD (2005) Science, Technology and Industry Scoreboard 2005, Paris: OECD.
5. Сайт Корпорации развития Ульяновской области. URL: www.ulregion.com (дата обращения: 31.01.2017).

*Николаева Е.Е.*³⁸

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ В РЕГИОНАХ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ (НА ПРИМЕРЕ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Для многих регионов России в настоящее время актуальна проблема образования как внутрирегиональных, так и межрегиональных кластеров (в советское время использовался термин «территориально-производственный комплекс») как точек экономического роста в рамках переориентации национальной экономической политики в сторону новой индустриализации на основе приоритетного развития высокотехнологичного производства, интегрированного с передовыми достижениями науки и образования.

В 90-е годы XX века в нашей стране усилилась экономическая (по формам собственности и секторам производства) и социальная (по группам населения) дифференциация регионов. В выигрышном положении оказались регионы, промышленную специализацию которых определяли отрасли добывающего комплекса (добыча алмазов, золота, нефти, газа), ориентированные на экспорт, и производящие электроэнергию. На другом полюсе оказались регионы с низкой долей промышленного сектора либо с доминированием отраслей, которые находятся в критическом положении, связанном с низкой конкурентоспособностью продукции на внутреннем и мировом рынке. Ивановская область на протяжении всего пореформенного периода находится на последних местах в ЦФО и в РФ в целом по экономическим и социальным показателям и характеризуется как *депрессивный регион*. Причем наблюдается *нарастание отставания от соседних областей* Владимирской, Ярославской, Костромской), *воспроизведение депрессивного состояния региона* [См.: 4, 6–92].

Главный резерв экономического роста для Ивановской области – это создание инновационной экономики, поскольку необходимо обеспечить «прорывное» развитие для преодоления отставания от других регионов страны; развитие промышленного производства, которое позволит оживить экономическую деятельность в районах области, увеличить доходы населения, регионального и местного бюджетов. Исследователи отмечают, что кластеры как перспективная форма организации производ-

³⁷ В Ульяновской области доля малых производственных предприятий составляет 21%, что гораздо выше, чем в целом по России (16%) [5].

³⁸ Материал подготовлен при поддержке РГНФ в рамках реализации гранта «Фундаментальные проблемы регионального воспроизводства, пути, методы и механизмы их решения», проект № 16-12-37002

ства станут основой региональной промышленной политики [1; 3; 5]. Наиболее адекватными формами организации производства, обеспечивающими экономический рост региона, по мнению Б. Д. Бабаева, являются территориально-производственные комплексы (кластеры). Это связано с тем, что в рамках кластера выделяется основная отрасль и вспомогательные и обслуживающие отрасли, которые определяют конкурентоспособность конечного продукта кластера. Головная отрасль «дает заказ» поддерживающим отраслям, задает темпы экономического роста, то есть выступает в роли координатора. Гарантией развития кластера становятся внутрикластерные рынки. Кластер формирует пропорциональность входящих в него видов экономической деятельности, создает «региональную кластерную плановость», обеспечивает укрепление сотрудничества между предприятиями и регионами [2, 13–14].

В середине 2000-х годов в Ивановской области стихийно сложился текстильно-промышленный кластер. Его ядром является текстильное и швейное производство, вокруг которого и строятся остальные звенья цепочки: сырьевое обеспечение, продвижение и сбыт готовой продукции, подготовка кадров, научно-исследовательская инфраструктура, сфера дизайна и моды, малый и средний бизнес в сфере текстиля (он особо восприимчив ко всему новому, в том числе к новым технологиям), инженерно-техническая инфраструктура и координирующая работу всех этих звеньев государственная власть. Кластер базируется в том числе и на том территориально-производственном комплексе, который существовал в советский период. Были промышленные объединения «Ивхлопром» (производил хлопчатобумажные ткани) и «Ивпромтехноткань» (выпускал технические ткани), которые опирались на мощную научно-исследовательскую базу, в том числе в лице Ивановского научно-исследовательского института хлопчатобумажной промышленности (ИвНИТИ). Область в советский период была не только крупнейшим производителем тканей, но и серьезным логистическим центром (на ее территории располагались несколько хлопковых баз), обеспечивающим хлопком и хлопковым волокном Центральную Россию и часть Поволжья.

Акцент в развитии кластера был сделан на модернизацию, предполагающую не только масштабное техническое перевооружение действующих текстильных и швейных производств, но и совершенствовании методов управления, подготовки кадров, инфраструктуры, развития исследовательской деятельности. Однако такая модернизация носила скорее стихийный характер. По мере развития сферы торговли (даже ее избыточности, «разбухания») в области по существу сформировался торгово-логистический текстильно-швейный кластер всероссийского значения, представленный такими крупными торговыми структурами, как «ТекстильПрофи-Иваново», «Текстиль-Град», оптовый текстиль центр «РИО-Иваново», текстильными рынками «Текстильщик 1» и «Текстильщик 2», «Текстиль-Макс».

В регионе создана инфраструктура подготовки кадров практически для всех этапов производства и реализации продукции текстильной отрасли. Ежегодно в Ивановской области готовится более 500 инженерно-технических и рабочих кадров только для предприятий текстильной промышленности на основе научно-исследовательской базы Ивановского государственного политехнического университета, Ивановского государственного химико-технологического университета, Института химии растворов РАН. Эти вузы ориентированы на разработку новых технологий в текстильном производстве.

Инициатива создания инновационного текстильно-промышленного кластера в Ивановской области созрела в региональном правительстве. В 2007 г. был проведен ряд исследований текстильной промышленности Ивановской области на предмет перспектив ее развития, в том числе на основании кластерного подхода. Изначально программа развития подразумевала два ключевых направления: модернизацию действующих текстильных производств и обеспечение перехода легкой промышленности региона на использование химических, полиэфирных волокон и нитей – то есть «химизацию» текстиля. Эти направления сохраняют свою актуальность в контексте формируемого текстильно-промышленного кластера, который призван сформировать законченный цикл производства и переработки полиэфирного волокна для обеспечения сырьем действующих предприятий отрасли. Строительству комбината по выпуску синтетических волокон и нитей текстильного назначения, которое планируется начать в 2017 г., позволит заместить импорт ПЭТФ-гранулята (ПЭТФ – полиэтилентерефталат) и полиэфирной пряжи в РФ, расширить ассортимент выпускаемой продукции участников кластера, преодолеть сырьевую зависимость текстильных предприятий от импорта и в перспективе обеспечить создание комплекса новых текстильных производств, специализирующихся на выпуске инновационной продукции специального и технического назначения с использованием полиэфирных волокон и нитей. Этим областные власти стремятся вернуть прежний статус Ивановской области как промышленно-текстильного региона.

В проект добавились такие направления, как развитие инфраструктуры кластера через развитие индустриальных парков и развитие инновационного сектора. Речь идет прежде всего об инжиниринговых услугах для предприятий текстильной и швейной промышленности как Ивановской области, так и всей России. В регионе уже имеются два подобных центра – Инжиниринговый центр текстильной и легкой промышленности, а также ИЦ «Новые текстильные технологии и машины», который занимается разработками в сфере текстильного машиностроения.

Областные власти стимулируют бизнес к развитию. Были выработаны механизмы предоставления преференций для текстильных предприятий, осуществляющих техническое перевооружение. Действует механизм субсидирования процентных ставок по кредитам на закупку сырья и материалов, технологическое оборудование ввозится в страну при нулевых импортных пошлинах и без НДС. Правительство области смогло продвинуть на международный уровень очень важную протекционистскую идею: с 1 января 2010 г. при формировании единого таможенного тарифа России, Белоруссии и Казахстана были повышены ввозные пошлины на готовую текстильную продукцию для обеспечения защиты внутреннего рынка. В регионе ведется борьба с нелегальным производством и контрабандой продукции текстильной и легкой промышленности.

Текстильно-промышленный кластер – это и значимый социальный проект, подразумевающий спасение сел и малых городов Ивановской области – таких, как Архиповка, Наволоки, Колобово, Вичуга, Южа, Приволжск, Фурманов.

Кластеры (территориально-производственные комплексы) призваны выступить объединяющим началом для регионов страны, основой межрегиональных взаимодействий. Связи между регионами в советское время были в достаточной степени сложными и устойчивыми, имели сильную технологическую и организационную основу. В настоящее время складывается новое общественное территориальное разделение труда в соответствии с меняющейся структурой экономики и необходимостью учета глобализационного фактора (вступление России в ВТО, экономические санкции против России и др.). Межрегиональные проекты позволят регионам более четко определить свою специализацию и обозначить систему кооперирования с другими регионами.

Регионы Верхней Волги имеют общие интересы, позволяющие сформировать не один, не два, а гораздо больше проектов социально-экономического развития. В настоящее время в межрегиональном плане достаточно продвинута тема Верхневолжского рекреационно-туристического комплекса. В Ивановской области реализуется проект Плёса (с окружающей его территорией) как центра отдыха, спорта, развлечений, туризма; продвигаются проекты «Палех – родина Жар-птицы», «Фурманов – родина Бабы-яги». В Костромской области планируется создать туристско-рекреационный кластер «Кладезь земли костромской» на основе этнографического художественно-туристического комплекса «Русиново» и Сумароковской лосефермы. Есть ряд других проектов, в основном носящих локальный характер, но если реализовать крупный рекреационно-туристический проект как межрегиональный, то в него в безусловном порядке окажутся включенными другие проекты и будет дан простор. Есть возможности для формирования межрегионального ювелирного кластера на основе производства ювелирных украшений из золота и серебра и иных драгоценных металлов без вставок и закрепленными драгоценными и полудрагоценными камнями в г. Приволжск (Ивановская область) и с. Красное-на-Волге (Костромская область).

К сожалению, губернаторы областей Верхней Волги, как это ни странно, практически не контактируют друг с другом. Несколько лет тому назад была сделана попытка скоординировать усилия по активизации туристического маршрута типа «Золотого Кольца», однако согласие достигнуто не было. Каждый регион пытается решать свои проблемы собственными силами с упованием на федеральные власти.

Коренное решение проблемы лежит в формировании и реализации амбициозных крупномасштабных проектов. Важное преимущество таких проектов заключается в их системности, возможности обеспечения существенных структурных сдвигов в наиболее значимых сферах экономической деятельности регионов. Кластеры следует рассматриваться в рамках теории региональной плановости, обеспечения комплексного развития на основе системного подхода.

Литература

1. Казаков М. Г. Теоретические и прикладные аспекты формирования и развития текстильного кластера региона (по материалам Ивановской области): автореф. дис. ... канд. экон. наук, 08.00.01 и 08.00.05. – Иваново, 2006.
2. Кластерный подход и региональные точки экономического роста: теоретико-методологические аспекты / Б. Д. Бабаев, Н. В. Боровкова, М. Г. Казаков, М. В. Медведева, А. И. Новиков; под общ. ред. Б. Д. Бабаева. – Иваново: Иван. гос. ун-т, 2009. 312 с.

3. Мингалева Ж., Ткачева С. Кластеры и формирование структуры региона // *Мировая экономика и международные отношения*. 2000. № 5. С. 97–102.

4. Бабаев Б. Д., Николаева Е. Е., Новиков А. И., Фролов Е. Б. Актуальные проблемы повышения эффективности использования хозяйственной территории региона (по материалам Ивановской области) /под ред. Б. Д. Бабаева. – Иваново: Иван. гос. ун-т, 2009. 259 с.

5. Трофимова О.М. К вопросу о формировании инновационных кластеров в региональной экономике // *Вопросы управления*. 2010. № 11. URL.: <http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2010/02/10/>

Панаедова Г.И., Хрипкова Л.Н., Сероштан М.В.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО МАКРОРЕГИОНА: АНАЛИЗ, ПРОБЛЕМЫ, КЛАСТЕРНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ПОДХОДЫ

Современные условия и доминирующие тренды глобальной экономики сформировали ситуацию, при которой конкурентоспособность регионов и достижение стратегических целей определяются результатами деятельности хозяйствующих субъектов. Кроме того, в связи с введением антироссийских экономических санкций, сокращением доходов государственного бюджета, снижением мировых цен на энергоносители актуализируется эндогенный подход в управлении региональным развитием. Северный Кавказ относится к числу территорий, обладающих достаточно высоким промышленно-производственным потенциалом не реализованным в полной мере. Кризисные явления в регионах обусловлены действием целого ряда специфических факторов, отдельные из которых следует квалифицировать, как пролонгированные и выходящие за рамки трансформационных процессов. Это вызывает необходимость проведения анализа развития макрорегиона и определения возможных источников и технологий обеспечения экономического роста.

Цель исследования – анализ и проблемы формирования межрегиональных кластеров в качестве инструмента экономического развития субъектов РФ. Объектом исследования выступают регионы Северо-Кавказского федерального округа, а предметом – динамика социально-экономических процессов регионов, потенциал кластерного развития и перспективы развития в сфере экономики.

Северо-Кавказский федеральный округ занимает особое место в экономике Российской Федерации, что обусловлено удобным географическим положением федерального округа, наличием общих границ с рядом государств (Азербайджаном, Грузией, Казахстаном), достаточно развитой транспортной инфраструктурой, обладанием значительными запасами полезных ископаемых, трудовых ресурсов. СКФО включает семь субъектов РФ: шесть республик и один край с населением более 9 млн. 700 тыс. чел. (6,6% населения России), территория 111,7 тыс. кв. км (0,6% территории). В макрорегионе наиболее высокая рождаемость в стране и субъекты округа занимают 2 место по плотности населения – более 57 чел. на 1 км² (ЦФО - 60,12 чел./км²) [1, 476, 478]. Однако, в округе продолжают сохраняться низкий темп экономического роста, недостаточная развитость реального сектора экономики, высокая доля аграрного сектора в ВРП – 22% (по РФ 5%); низкий уровень развития обрабатывающих производств –15 % (по РФ 19%), высокая безработица.

Для стимулирования экономического развития Северо-Кавказского макрорегиона федеральные органы власти за последние десятилетия реализовали несколько моделей региональной экономической политики. Однако, итоговый результат существенно отличается от намеченных целей. Так, усилилась неравномерность экономического и социального развития регионов Юга России, сохранилось отставание, фрагментарность рынков, устаревшая структура экономики, низкий уровень инновационного сектора, неэффективная политика увеличения новых рабочих мест, социальные контрасты. Для характеристики уровня экономического развития регионов СКФО и выявления перспектив отобраны статистические показатели, применяемые для оценки конкурентоспособности: ВРП, ВРП на душу населения, производительность труда, численность экономически активного населения, численность занятых, среднемесячная заработная плата и др.

На первом этапе рассмотрим динамику макроэкономических показателей в разрезе федеральных округов РФ. Анализируя вклад субъектов СКФО в общероссийские объемы по основным макроэкономическим показателям, следует отметить, что он является незначительным [3. С. 568]. Так, по итогам 2014 года на субъекты СКФО приходилось только 2,4% ВРП страны, 1,0% отгруженной промышленной продукции и 3,8% инвестиций в основной капитал. По размеру ВРП в макрорегионе лидируют Ставропольский край и Республика Дагестан. В Ставропольском крае последние годы отмечается положительная динамика и увеличение роста с 277 млрд. руб. в 2009 году до 400,0 млрд руб.

в 2013 году, однако это существенно ниже средних значений по регионам-эмитентам (846,6 млрд руб.). В структуре производства валовой добавленной стоимости в регионах СКФО наибольшей является доля оптовой и розничной торговли (21,3%) и сельского хозяйства (13,9%). ВВП на душу населения в целом по стране 376 тыс. руб., по субъектам Северного Кавказа 142 тыс. руб., что составляет 37,7% от общероссийского уровня. Наиболее высокий показатель в Ставропольском крае – 171 тыс. руб. (45% от общероссийского уровня), Северной Осетии – 159,0 тыс. руб. (42%).

Нами был составлен рейтинг инвестиционной привлекательности регионов СКФО в координатах «инвестиционный потенциал – инвестиционный риск в регионах». Анализ показал пониженный, низкий потенциал и высокие, экстремальные риски, из которого следует, что социально-экономическое положение субъектов СКФО оказывает негативное влияние на имидж макрорегиона с точки зрения инвестиционной привлекательности. Что касается уровня инвестиций в основной капитал на душу населения, то следует отметить, что общероссийский показатель в 2014 году составил 92 802,0 руб., при этом объем инвестиций в основной капитал на душу населения в Северо-Кавказском федеральном округе был равен 53 708,0 руб.

Кроме недостатка финансовых ресурсов существуют и искусственные ограничения, которые являются стоп-фактором для значительного числа инвесторов: настороженность относительно безопасности, ограниченность информационных ресурсов, недостаток квалифицированных кадров, недоиспользование ресурсного, рекреационного и человеческого потенциала. По данным Росстата РФ в 2014 году среднероссийский уровень безработицы в стране составлял – 5,7 %, в субъектах Северного Кавказа уровень безработицы – 19,8%, отток экономически активного населения в целом по России составил – 45,4%, по СКФО данный показатель равняется 56,0%.

Общий анализ развития субъектов Северного Кавказа позволяет сделать вывод о том, что в регионах накоплен значительный нереализованный промышленный потенциал и существуют возможности для активизации деятельности, которые не используются в достаточной степени. В условиях ухудшения экзогенных финансово-экономических параметров решение данной проблемы требует поиска и использования инновационных технологий экономического развития региона. В субъектах СКФО Правительством РФ определено 30 якорных инвестиционных проектов в сфере промышленности, на которые планируется направить 150 млрд. руб. из федерального бюджета в сроки с 2016 по 2020 гг.: 7 производств в сфере металлургии, тяжелого машиностроения и инструментальной промышленности, 6 – в сфере машиностроения, 5 – в химико-технологической отрасли, 3 – в сфере радиоэлектроники, 3 – в фармацевтической и медицинской промышленности, 3 – в легкой, 2 – в строительной промышленности и 1 - в судостроении. Кроме того в рамках реализации программ модернизации Северного Кавказа отобраны приоритетные направления кластерного развития: инструментальная отрасль, радиоэлектронная и легкая промышленность, медицинская сфера, автомобилестроение. Так, для производства твердосплавного металлорежущего инструмента заявлено о создании в округе трех предприятий с единой производственной цепочкой (ОАО «Компания Вольфрам», ОАО «Гидрометаллург», ОАО «Победит») с общим объемом финансирования более 20 млрд. руб. Ключевым направлением развития легкой промышленности в регионе станет создание трех предприятий общей стоимостью более 5,7 млрд. руб.: компании «Квест-А» по производству шерстяной пряжи и ланолина (Карачаево-Черкесская Республика), швейной фабрики в Ингушетии и компании ОАО «Нергиз Дагестан» (Республика Дагестан) по производству синтетического волокна [2, 125].

Проект создания медицинского инновационного кластера, включен в Государственную программу РФ «Развитие Северо-Кавказского федерального округа» на период до 2025 года и его планируется реализовать за 2016 - 2020 годы. В него войдут предприятия по производству лекарств и медицинской техники, технопарк, высокотехнологичная клиника, медицинский университет. Общий объем бюджетных ассигнований федерального бюджета составляет 58,2 млрд. руб. [4, 65].

При использовании второго варианта реализации кластерной политики «снизу-вверх», развитие экономики осуществляется в результате накопления инвестиционных ресурсов в регионах. По инициативе администраций трех субъектов СКФО (Чеченской, Карачаево-Черкесской республики, Ставропольского края) заявлено о создании особой экономической зоны промышленно-производственного типа – автомобилестроительного кластера "Аргун-Черкесск-Ставрополь. Реализация автомобилестроительного кластера предполагает: 1. увеличение доходной части бюджетов всех уровней к 2025 г. на ~ 31,5 млрд руб., а после выхода на проектную мощность якорных резидентов, достижение совокупного объема выручки в 256 млрд руб.; 2. обеспечение выпуска автомобилей общей мощностью 500 тыс. машин в год с размещением на территории ОЭЗ не менее 15 заводов по производству комплектующих изделий и автокомпонентов; 3. создание современной экономики и новых мест приложе-

ния труда на предприятиях якорных резидентов до 7,7 тыс. новых рабочих мест и новых рабочих мест в смежных отраслях [5, 48].

Третья разновидность реализации кластерных инициатив – это поддержка федеральными органами власти трех проектов в СКФО рамках возмещения расходов регионов на создание промышленной инфраструктуры на общую сумму 2,5 млрд. руб.: индустриальные парки «Тюбе» (Республика Дагестан), «Невинномысск» и «Буденновск» (Ставропольский край). Так, в Ставропольском крае реализуется Национальный аэрозольный кластер (ОАО «Арнест», г. Невинномысск) по производству комплекующих для парфюмерно-косметических изделий и бытовой химии. Объем финансирования 470 млн. руб., с созданием 600 новых рабочих мест и ежегодными налоговыми поступлениями в объеме 114 млн. руб. [2, 143]

Между тем, анализ показывает, что зачастую недостаточно учитываются институциональные особенности, экономические и социальные практики сложного полиэтничного региона с многоукладной экономикой. Следует отметить, что несмотря на высокий потенциал реализации кластерной политики в регионах Северного Кавказа существуют и определенные проблемы: 1. заявленные проекты СКФО масштабные, высоко рискованные и, в значительной степени, их реализация будет зависеть от бюджетного финансирования и корпоративных инвесторов; 2. фактически не участвуют в кластерных проектах предприятия малого и среднего бизнеса субъектов СКФО, отсутствуют доверительные отношения между представителями предпринимательства и органами власти; 3. имеются проблемы в обеспечении квалифицированными кадрами, что обуславливает необходимость формирования образовательного кластера на основе использования регионального трудового и образовательного потенциала.

Проведенный анализ, выявленные проблемы позволяют сделать следующие выводы и вызывают необходимость совершенствования региональной политики на Северном Кавказе: 1. значительная часть социально-экономических проблем обусловлена многоукладностью его хозяйственных структур, особенностями институциональной среды и характером экономических и социальных отношений, культурными, хозяйственными традициями; 2. стандартные инструменты в регионах Северного Кавказа оказываются недостаточно эффективными, поэтому инновационные подходы для адаптации хозяйственных и общественных традиций к экономическим реалиям; 3. в округе выделено несколько определяющих направлений, в которых макрорегион имеет конкурентные преимущества: добывающий и обрабатывающий сектор промышленности, строительная отрасль, агропродовольственный сектор, туристический, санаторно-курортный.

Литература

1. Российский статистический ежегодник, 2015. Стат.сб. – М., Росстат, 2015.
2. Государственная программа РФ «Развитие Северо-Кавказского федерального округа на период до 2025 года». № 148 от 27.02. 2016 года. Режим доступа: URL: http://investkavkaz.ru/national_program (Дата обращения 16.10.2016).
3. Тенденции развития промышленности: аналитический обзор. [электронный ресурс]: Режим доступа: URL: http://www.for.ecast.ru/_ARCHIVE (Дата обращения: 19.12.2016).
4. Государственная программа Российской Федерации «Развитие Северо-Кавказского федерального округа» на период до 2025 года // Режим доступа: URL: <http://government.ru/programs/235/events/> (Дата обращения: 19.12.2016).
5. Концепция создания особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Аргун-Черкесск-Ставрополь» на территории СКФО. [электронный ресурс]: Режим доступа: URL: http://www.expert.ru/printissues/ural/2014/14/klaster_naya_politika (Дата обращения 12.10.2016).

Панина О.В.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ МОДЕЛЕЙ И МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКИМИ АГЛОМЕРАЦИЯМ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Минэкономразвития России разработало концепцию долгосрочного экономического развития РФ до 2020 года, включающую концепция развития инфраструктурной сети путем образования городских агломераций в рамках реализации сценария инновационного развития [1]. Агломерации способны решить проблемы в сфере крупных проектов строительства, транспортных магистралей, инновационной и образовательной инфраструктуры. В современном мире формируется новая система управления агломерациями, которая получила название «метрополитенское управление» [2].

Выделяют 52 агломерации, из которых 43 находятся на территории европейской части России [3]. Именно в европейской части России сконцентрировались самые успешные и развитые городские агломерации, окруженные мощной инфраструктурой. На территории центральной России большинство главных городов субъектов федерации являются ядрами агломераций.

Существует три модели управления агломерациями. В двухуровневой модели властные полномочия делят между собой муниципалитеты двух уровней. Верхний муниципалитет создается на всей территории городской агломерации, а нижние формируются на отдельных частях территории. При одноуровневой модели на территории агломерации создается общая управленческая структура. При фрагментарной модели управления, функции управления распределяются между множеством самостоятельных муниципалитетов, тесно связанных между собой.

Всемирный форум ООН по проблемам городских агломераций выявил, что лишь 22 из 2300 агломераций могут считаться хорошо управляемыми и имеющими четкую структуру [4]. В их числе Париж, Лондон, Вена, Стокгольм и другие. Изучение их опыта поможет создать оптимальную систему управления городскими агломерациями в РФ, поскольку общие черты между зарубежными и российскими агломерациями преобладают над различиями.

Система управления отечественными агломерациями имеет свои сложности и особенности. В условиях современного развития наиболее оптимальной моделью является построение системы согласований, договоренностей и совместных проектов между муниципальными единицами под контролем их из городских центров и региональной власти. Подобные модели существуют в Челябинске и Твери, но в основном используются в зарубежных странах.

При поиске в России оптимальной системы управления агломерациями выделяют три основных элемента системы управления: объект, субъект, механизмы управления. Объектами управления являются крупные города и поселения, своей структурой во многом предопределяющие способы своего управления. Механизмы управления определяются их внутренней и внешней средой, а также системой адаптации к новым условиям. Субъект управления должен относиться к объекту управления как к относительно автономной и целостной системе. Наличие множества функций у агломерации создает постоянную проблему снятия барьеров и определения границ объектов управления. Постоянных границ у городов быть не может: из-за постоянного роста и расширения они переносят свои функции в близлежащие поселения, создавая, таким образом, агломерации. Крупные города имеют от шести до одиннадцати уровней социально-пространственной организации. Уровни от кварталов до агломераций выполняют различные функции города. Именно этот фактор требует построения разумной иерархии в системе управления. Зарубежный опыт управления выявил, что оптимальное количество уровней институциональной организации управления - от трех до пяти.

Агломерации всегда имеют так называемые зоны «первого уровня», именно они вносят дисбаланс в процессы его развития. Происходит разрыв в уровне жизни, количестве рабочих мест, транспортной обеспеченности и множество других неприятных последствий. Именно поэтому необходимо своевременно выявлять эти зоны и создавать стратегию по их устранению, сохраняя управление ими только за общегородской властью.

Анализ мирового опыта позволяет выделить три основных типа управленческого воздействия в масштабах городской агломерации.

1) Координационное управление предполагает, что власти поселений вместе с местными структурами решают единые проблемы городских агломераций. Это наиболее распространенный тип управления, однако, не самый продуктивный.

2) Промежуточный тип управления предполагает, что государство делегирует часть управленческих полномочий и механизмов городу-ядру.

3) Метрополии – это самый эффективный тип управления агломерациями. Он основывается на единстве органов распорядительной власти и органов управления агломерациями. Этот тип управления используется во многих государствах и позволяет достичь максимального уровня социально-экономического развития агломераций. Исследователи пришли к выводу, что градосистемы не должны сводиться к делению на местные, муниципальные или государственные типы управления.

Только в 1992 году было образовано 82 района в Москве вместо 33. Позже Правительством Москвы и Думой было создано 116 районов в пределах МКАД.

Ученые выделяют ряд следующих факторов [5], обуславливающих выбор той или иной модели: система расселения населения, ситуация в политике на макро- и микроуровне, организация местного территориального самоуправления.

Выявление подходящей модели агломерации невозможно без анализа сложившейся системы местного самоуправления. Именно в условия городской агломерации проблемы организации самоуправления встают особенно остро.

Модели управления агломерациями различаются по ряду признаков:

- уровень централизованности управления;
- количество уровней самоуправления;
- функциональный подход;
- институциональный подход;
- значение местного самоуправления.

Агломерациям придается статус субъекта государственного управления. Это позволяет муниципальной власти исполнять не только местные, но и государственные обязанности. В Российской Федерации эта модель невозможна в силу того, что муниципалитеты не входят в систему государственной власти. Единственное исключение – это города федерального значения и имеющие статус субъекта федерации: Москва, Санкт-Петербург и Севастополь, так как их мэры одновременно являются главами субъектов и городских агломераций. В зарубежных странах организация взаимодействия между административными единицами, на которых располагается агломерация, является главным инструментом управления. Это взаимодействие проявляется в передачи части полномочий межсубъектному органу власти или в виде согласования принятия управленческих решений затрагивающих обе стороны. Государство не пытается стимулировать это сотрудничество, а законодательно принуждает к нему, для экономии средств. Анализируя зарубежный опыт функционирования городских агломераций можно сделать вывод, что особенно важен процесс управления деятельностью агломераций. В других странах созданы эффективные модели управления и механизмы государственной поддержки городских агломераций.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р О концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года.
2. Ковригина В.А., Китаев О.Н. Специфика и практика разработки стратегического плана развития города-мегаполиса // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2015. № 16.- С. 109
3. Артоболевский С. // федеральный портал protown.ru // Российское Экспертное обозрение №4 2007. С. 1-2.
4. Мусинова Н.Н., Соколова С.В., Шапошников С.В. Проблемы территориальной организации столичного мегаполиса и пути их решения // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 4. - С. 125
5. Курочкин В.И. Город-мегаполис: проблемы регулирования правового статуса в Российской Федерации // Социология власти. 2011. № 4. С. 176.

Погодина Т.В.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ КЛАСТЕРАХ

Процесс создания конкурентоспособных территориальных кластеров достаточно длительный и может занимать от 5 до 10 лет. С позиции значимости для региональной и национальной экономических систем, выделяют кластеры, ориентированные на внешний спрос, продукция которых составляет либо будет составлять значительную часть экспорта (для России это кластеры, созданные на базе отраслей топливно-энергетического комплекса, черной и цветной металлургии) и кластеры, ориентированные на внутренний рынок, продукция которых предназначена для потребления внутри данного региона либо на рынках других регионов страны (для России это машиностроительный, строительный и пищевой кластер).

Примерами наиболее успешного развития кластерных инициатив в Европе являются Австрия, Великобритания (Шотландия), Испания (Каталония), Германия (Северный Рейн-Вестфалия), Словения [2, 6]. Большинство финансовых форм поддержки кластеров, сложившихся в зарубежных странах, сводятся к двум направлениям: финансирование затрат на инновации; финансирование инновационно-инвестиционных проектов кластера.

Проведение кластерной политики и ее финансирования в зарубежных странах отличается разнообразием практических подходов и характеризуется отсутствием определенного набора инструментов. Например, в США федеральное правительство не имеет полномочий для осуществления вмешательства в политику штатов в области развития территориальных кластеров, хотя и поддерживает кластерные инициативы. В то числе на уровне региональных властей поддержку развития региональных экономических систем оказывают так называемые “институты сотрудничества”, которые состоят из представителей местной администрации, университетов, промышленных групп, исследовательских институтов.

В Китае кластерная политика связана с формированием муниципальными властями особых зон высокотехнологических отраслей. В этой стране было принято решение о создании офисов лицензирования технологий в университетах, что связано с достижением сокращения разрыва между конкурентоспособностью экономик Китая и развитых стран. Китайский бизнес серьезно заинтересован в освоении российских ресурсов. Китайские компании активно выходят на российские товарные рынки. Лидирующие позиции в этом процессе занимают автомобилестроение, строительство, а также поставки промышленного оборудования [5].

В Российской Федерации одним из лидеров по созданию и внедрению кластерных инициатив является Приволжский федеральный округ (ПФО). Одним из первых регионов в ПФО, который начал использовать кластерный подход в процессе управления региональным развитием на инновационной основе, стала Самарская область. Последнее обусловлено наличием мощного научно-инновационного потенциала области, а также присущей ей индустриализации с диверсифицированной экономикой и концентрацией обрабатывающих производств. В Самарской области кластерная политика рассматривается в двух аспектах. Во-первых, кластеры – это соответствующий рыночным механизмам инструмент поддержки национального бизнеса, который работает в условиях глобальной конкуренции, метод укрепления конкурентных позиций национальных производителей, способ повышения инновационной направленности экономики. Во вторых, кластеры являются также своеобразным инструментом поддержки занятости, уровня жизни людей, которые заняты в кластерных цепочках [1]. Именно кластерный подход положен в стратегическую основу инновационного развития области.

Одним из приоритетов развития территориальных кластеров в Самарской области является популяризация и повышение инновационной активности предприятий, развитие перспективных технологических платформ и технологической базы региональных компаний. С этой точки зрения нужно отметить, что в области организована система поддержки инновационных технологий, которые могут обеспечить повышение конкурентоспособности продукции и услуг национальных компаний посредством создания институтов развития (Инновационно-инвестиционного фонда Самарской области, Фонда содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия научно-технической сферы Самарской области, Корпорации развития Самарской области и других).

Технологическую базу кластерного развития в Самарской области составляют отрасли материального производства - автомобилестроение, нефтехимическая, авиационно-космическая, транспортно-логистическая, а также сферы жизнеобеспечения и формирования благополучия населения (например, туристско-рекреационный кластер). Главной задачей местного и регионального управления является формирование и поддержка взаимосвязей между производителями, поставщиками, наукой с использованием трансфера технологий, а также обеспечения дальнейшего становления институтов развития, оказывающих финансовую и экономическую поддержку кластерным инициативам в области инновационных технологий. В настоящее время в области создаются все опережающие благоприятные условия для создания экономического, организационного, нормативно-правового и финансового обеспечения формирования и эффективного функционирования территориальных кластеров.

Согласно информации о подготовке и реализации инновационных проектов по реализации кластерной политики в Самарской области, в составе работ, которые осуществляются для формирования территориальных кластеров, предусматривается двухуровневый комплекс мероприятий:

1. Межотраслевая деятельность: разработка правового механизма, законодательно-правовых моделей создания и деятельности кластеров в системе действующего законодательства; организация информационно-аналитической системы, создание информационного портала по кластерной политике; разработка системы дистанционного обучения участников кластера; Осуществление работ по вопросу расширения международного сотрудничества, привлечения иностранного капитала для финансово-экономического обеспечения развития территориальных кластеров.

2. Внутриотраслевые мероприятия: разработка и апробация управленческой технологии создания и эффективного развития автомобильного кластера; организация работ по созданию организаци-

онных и правовых условий для формирования лесного кластера, основными инновационными проектами перспективного лесного кластера являются биотопливо и создание лесных плантаций; анализ инновационного потенциала области для становления кластера медицинских технологий.

В Республике Татарстан в качестве приоритетного определен нефтехимический кластер, особенностью которого является взаимосвязь с автомобилестроением, т.к. нефтяное сырье используется в качестве основы для производства нефтехимической продукции, перерабатываемой в дальнейшем в автокомпоненты. Автомобильный кластер развивается на двух площадках – в г. Набережные Челны и особой экономической зоне промышленно-производственного типа. Для формирования автомобильного кластера регион имеет ряд условий. Во-первых, регион расположен вблизи центров автомобилестроения России (Самарская и Нижегородская области). Во-вторых, он обеспечен автокомпонентной базой (полимерными материалами, производимыми местными нефтехимическими предприятиями), которая необходима для производства автокомпонентов.

Одной из проблем указанных территориальных кластеров является высокая материалоемкость производства. Доля сырья и материалов в структуре расходов на производство машиностроительного кластера составляет 66%, электротехнического кластера – 60%, химического кластера – 69% [3], что явилось следствием отсутствия сети конкурентоспособных поставщиков, осуществляющих поставки материальных ресурсов для предприятий-производителей. Существует четыре основных стратегии, которые можно использовать для повышения конкурентоспособности кластеров. Первая стратегия – повышение эффективности существующей системы поставщиков. Второй инструмент – привлечение поставщиков из других стран и из других регионов. Положительный эффект будет наблюдаться только в том случае, когда производство комплектующих и сборочное производство будут находиться в непосредственной близости друг от друга. Третий инструмент – это отделение поставщиков от крупного предприятия, включающего в себя все этапы процесса изготовления продукции. Четвертая стратегия – целенаправленное инкубирование нового бизнеса [6].

Исследуем структуру финансирования затрат территориального кластера. Внутренние затраты на исследования и разработки характеризуют затраты на выполнение НИОКР собственными силами организаций, включают текущие и капитальные затраты. Основным источником финансирования НИОКР в субъектах ПФО – средства организаций предпринимательского сектора (около 60 % в 2010-2014 гг.), в 2005 г. этот показатель составлял не более 7,0%. В 2005 - 2014 гг. их финансирование осуществлялось преимущественно за счет собственных средств научных организаций. В настоящее время на их долю приходится только 15,1 %..

Особенность распределения внутренних затрат на исследования и разработки между секторами в субъектах ПФО – невысокая доля, приходящаяся на сектор высшего образования (не более 11 %). В развитых странах она значительно выше (Германия - 16,2 % всех затрат на исследования и разработки, Великобритания - 26,5 %, Канада - 35,0 %, США - 12,8 %) [7]. В целом доля сектора высшего образования в России является одним из самых низких в мире, что говорит о недостаточной роли профессиональных заведений в осуществлении научно-исследовательской деятельности. В настоящее время вузы практически исключены из процесса выполнения научных исследований и разработок. По оценкам российских экспертов не более 20 % вузов занимаются инновационной деятельностью [3]. Следствием такой ситуации является низкая доля средств учреждений высшего образования в структуре расходов на исследования и разработки (в РФ – 0,07 %). Становление территориальных кластеров в российских регионах может быть затруднено по причине недостаточного участия высших учебных заведений в процессе создания инноваций, слабого развития сотрудничества с предпринимательским сектором.

Рассматривая источники финансирования научных исследований и разработок в субъектах ПФО, следует отметить, что доля расходов государства находится на уровне развитых стран. В 2014 г. она составляла 26 % (для сравнения: в США - 30 %, Японии – 18 %, Германии – 32 %, в среднем по странам ЕС - 35 %) [4, 5]. В финансировании технологических инноваций бюджетные средства занимают только 3,8 %. Основная часть затрат покрывается за счет собственных ресурсов организаций. Бюджетные средства направляются в основном на поддержку образовательных учреждений высшего профессионального образования, государственных научно-исследовательских центров и институтов.

В субъектах ПФО затраты, связанные с финансированием научных исследований и внедрением инноваций, осуществляются преимущественно за счет собственных средств. Исследование инновационной деятельности организаций, свидетельствует, что именно недостаток собственных денежных средств является самым весомым фактором, сдерживающим инновационную активность предприятий. Поэтому необходимо усиление роли региональных органов в финансировании инновационных проектов, в том числе реализуемых в рамках кластера. Исследование структуры инвестиций в основ-

ной капитал по источникам финансирования свидетельствует о сокращении доли инвестиций, финансируемых из средств республиканского бюджета. За исследуемый период она снизилась с 20,4% до 18,9 %.

В сложившихся условиях финансовые институты представляют собой перспективный источник для финансирования инновационной деятельности. В то же время преобразование сбережений в инвестиции в современных реалиях регионального развития недостаточно эффективен, что находит свое подтверждение в растущей потребности экономики региона в инвестиционных ресурсах инновационной направленности.

Литература

1. Информация о подготовке и реализации проектов (программ), направленных на реализацию кластерной политики в Самарской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: economy.gov.ru/wps/.../cluster_samara.doc?...
2. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.innoclusters.ru/uploaded/docs/ljenchuk.pdf>. –N. 1. –P. 304-312.
3. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации. Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации [Электронный ресурс]. - URL: <http://mon.gov.ru/files/materials/6333/09.11.11-bd-rus.pdf>
4. Новиков А. Особенности IR-практики российского эмитента в Китае и других странах АТР. Режим доступа: <http://www.ir-russia.ru/news/novikov-ir-specifics-for-russian-companies-in-asia-20150330/>
5. Market Snapshot - China. Qualified Domestic Institutional Investors (QDII) the Australian Government research www.austrade.gov.au/ArticleDocuments/2792/China-Market-Snapshot-QDII.pdf.
6. Pogodina T. V., Veselovsky M. Y., Abrashkin M. S., Aleksakhina V. G. Improvement of the Innovative Capacity of a Socioeconomic System Based on the Development of the Cluster Approach. Asian Social Science. –2015. –Vol. 7.
7. Solvell O., Lindqvist G., Ketels Ch. The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute/VINNOVA, Gothenburg, 2003. .
7. www.gks.r

*Радзиевская Я.Н.*³⁹

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РЫНКА КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Инвестиции – инструмент, который позволяет одновременно: осуществлять стратегическое планирование любого уровня и детализировать планы, формировать инвестиционный климат, навыки и культуру инвестирования. Особое значение имеют коллективные инвестиции (далее - КИ), т. к. несут в себе значительный потенциал. Следовательно, развивая тему институций как основ рынка КИ, мы движемся в сторону урегулирования инвестиционного климата. Вопросам становления рынка КИ в РФ уделено внимание исследователей. Однако его развитие происходит недостаточно быстро и сопровождается проблемами. Считаем, что именно сейчас, в период экономической и политической нестабильности, необходимо найти такие подходы к развитию этого рынка, которые позволят полнее раскрыть его потенциал.

Уточним сущность и перечень современных институций рынка КИ, оговоримся, что полный список его участников широк (инвесторы-владельцы инвестиционных паев, управляющие компании, негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные банки, депозитарии, паевые и акционерные инвестиционные фонды, органы надзора и контроля и др.). На текущий момент отсутствует однозначное определение институтов КИ, следовательно, нет и четкой их классификации. Это свидетельствует об активном развитии рынка и одновременно вносит элементы хаотичности в его структуру, которая должна жестко регулироваться государством. В широком смысле институциональные инвесторы – "...финансовые посредники любого типа. Подобное определение отделяет их от индивидуальных инвесторов, владеющих портфелями, все доходы от которых принадлежат непосредственно им самим." [9, 4, 215]. В РФ выделяют следующие формы таких институтов: "а) паевые инвестиционные фонды (открытые и интервальные, а также закрытые); б) кредитные союзы; в) акционерные инвестиционные фонды; г) инвестиционные банки; д) негосударственные пенсионные фонды" [3, п.4.1, абз. 2]. Остановимся на основных институтах КИ, которые выделяются в практике современного инвестирования в РФ.

³⁹ Главное управление Банка России по Центральному федеральному округу г. Москва Должность Экономист 1 категории

Паевые инвестиционные фонды (ПИФы) регулируются Федеральным законом РФ от 29.11.2001 № 156-ФЗ "Об инвестиционных фондах". ПИФы – имущественные комплексы, без образования юридического лица, основанные на доверительном управлении имуществом фонда специализированной управляющей компанией (УК) с целью увеличения стоимости имущества фондов. Такие фонды формируются из средств пайщиков, каждый из которых владеет определённым количеством паёв. ПИФы разделяются на типы в зависимости от доступности для пайщиков, процедуры вложений и выхода из них: открытые – ОПИФ, биржевые – БПИФ, интервальные – ИПИФ, закрытые – ЗПИФ; и категории, в зависимости от видов активов в которые инвестируются средства. Категории фондов определяются Указанием Банка России от 05.09.2016 № 4129-У "О составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов". Категории предусмотрены отдельно для фондов для квалифицированных инвесторов, это фонды: финансовых инструментов; недвижимости; комбинированный; и фондов для неквалифицированных инвесторов, это фонды: рыночных финансовых инструментов; недвижимости. ПИФы, работающие с недвижимостью, могут быть только закрытыми. Новая категория фондов – комбинированные ЗПИФ, которые позволяют реинвестировать полученную прибыль от любых активов (кроме наличных денежных средств) без промежуточного налогообложения.

Минимальный размер собственных средств управляющей компании ПИФ составляет (8, п. 5): с 1 сентября 2016 года - 10 миллионов рублей; с 1 марта 2017 года - 15 миллионов рублей; с 1 сентября 2017 года - сумму 20 миллионов рублей и 0,02 процента от величины превышения суммарной стоимости средств, находящихся в доверительном управлении (управлении) управляющей компании, над 3 миллиардами рублей, но суммарно не более 80 миллионов рублей.

По состоянию на 01.10.16 г. число зарегистрированных ПИФов – 1 534, совокупный объем их активов – 2 675,1 млрд руб., а отношение активов к объему ВВП – 3,3%. [5, 5] В долгосрочном же периоде (с 1997 г.), рынок ПИФов в РФ активно развивается и вырос по размеру СЧА в 122390 раз, а по количеству ПИФов в 511 раз.

Можно выделить проблемы ПИФов: жесткое структурирование их активов регулятором, отсутствие системы страхования рисков для пайщиков.

Акционерные инвестиционные фонды (АИФы) – акционерные общества, исключительный предмет деятельности которых – инвестирование имущества в ценные бумаги и иные объекты, их деятельность регулируются тем же ФЗ, что и у ПИФов, они работают на основании лицензии. АИФы, создаются как юридические лица с ограничениями относительно собственных средств, размер которых, должен быть не менее 35 млн руб., имеют право размещать только обыкновенные именные акции. В мировой практике ПИФы и АИФы соперничают по количеству и активов, доходности и другим показателям, в РФ же – значительно уступают ПИФам. Так на 01.10.16 г на российском рынке действовало только 3 АИФа, а их СЧА составили 4,4 млрд руб. или 0,2% от ВВП. [5, С. 13] В долгосрочном периоде динамика развития АИФов – отрицательная, что можно объяснить невыгодностью налогообложения (сначала АИФ оплачивает налог на прибыль, а потом акционеры платят налог на дивиденды) и, как и для ПИФов – отсутствием системы страхования рисков для акционеров.

Негосударственные пенсионные фонды (НПФы). НПФы создаются в форме акционерных обществ, законодательно регулируются ФЗ "О негосударственных пенсионных фондах" от 07.05.1998 № 75-ФЗ. Это организации, исключительной деятельностью которых является негосударственное пенсионное обеспечение, в том числе досрочное негосударственное пенсионное обеспечение, и обязательное пенсионное страхование. Фонды работают на основании лицензии, которая выдается ЦБ РФ. Минимальный размер уставного фонда НПФов должен быть не менее 120 млн руб., а с 01.01.20 г. – не менее 150 млн руб. Деятельность НПФов по добровольному пенсионному страхованию жестко ограничена законом по структуре пенсионного портфеля, что, конечно, влияет на невысокие показатели доходности по негосударственному пенсионному обеспечению фондов. [2, 154]

Пенсионная система РФ за последние несколько лет существенно изменилась. Создана система гарантирования прав застрахованных лиц; для входа в эту систему, НПФы преобразовались из некоммерческих организаций в акционерные общества. ЦБ РФ проведена проверка финансовой устойчивости НПФов. Наконец, с 2014 г. действует решение о "заморозке" накопительной части пенсий. Выполняется единовременная выплата пенсий в 2017 г., вместо дополнительной ее индексации во втором полугодии 2016 г. Сейчас, когда НПФы законодательно лишены притока пенсионных накоплений, динамика их развития в долгосрочном и краткосрочном периодах, по количеству НПФ – отрицательная. Так с мая 1998 г. их число сократилось в 4 раза (с 325 до 81). Вместе с этим, объем пенсионных накоплений и резервов НПФ на 01.10.16 г. увеличился на 3,3% до 3,2 трлн руб., а отношение этих средств к ВВП – до 3,9% [4, 5], что значительно ниже чем в Нидерландах (166,3%) или США

(83%), однако, в совокупности со средствами ПФР составляет более 6%. Забота государства о снижении рисков в системе НПФ выгодно отличает их от ПИФов и АИФов и направлена на долгосрочную перспективу. Главными сдерживающими факторами в развитии системы НПФ можно обозначить: "мораторий" на пенсионные накопления; незавершенность пенсионной реформы; недоработки законодательства (отчасти чрезмерную жесткость его регламентации) и др.

Инвестиционные банки не выделяются в современном законодательстве РФ, но могут действовать как управляющие по доверительному управлению ценными бумагами, т. е. как профессиональные участники рынка ценных бумаг, в соответствии с ФЗ от 22.04.1996 г. N 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг". Их деятельность лицензируется ЦБ РФ. До 01.01.13 г в банках РФ для доверительного управления капиталом клиентов создавались общие фонды банковского управления (ОФБУ). По состоянию на 27.01.17 г., 338 субъектов в РФ имели лицензии ЦБ РФ на осуществление деятельности на управление ценными бумагами, т. о. динамика количества управляющих – отрицательная, по сравнению с данными на начало 2006 г., количество управляющих уменьшилось в 3,8 раза, в то же время объем средств под их доверительным управлением на 01.10.16 г. составлял – **5,2 млрд руб.** или 0,02% от ВВП, что в 4,7 раза больше чем в 2006 г.

Среди основных проблем доверительного управления в РФ отметим: недостаточный уровень информирования потенциальных клиентов, регулятивные и законодательные коллизии. [6, 134–135]

Кредитные союзы создаются в РФ виде кредитных кооперативов (КК). Кредитная кооперация в РФ состоит из сельскохозяйственных кооперативов (СК) и кредитных потребительских кооперативов (КПК), регулирует их деятельность – ЦБ РФ. СК действуют на основе ФЗ "О сельскохозяйственной кооперации" от 08.12.1995 г. N 193-ФЗ. СК формируются в виде: сельскохозяйственного производственного кооператива (СПрК), который является коммерческой организацией и сельскохозяйственного потребительского кооператива (СКПК) – организации некоммерческой.

Согласно ФЗ № 190-ФЗ от 18.07.2009 г. "О кредитной кооперации", КПК – добровольное объединение физических и (или) юридических лиц на основе членства и по территориальному, профессиональному и (или) иному принципу в целях удовлетворения финансовых потребностей пайщиков. Это некоммерческие организации.

КПК и СКПК обязаны: предоставлять в бюро кредитных историй информацию для формирования кредитных историй пайщиков, которым предоставлены займы; соблюдать финансовые нормы ЦБ РФ; вступать в СРО и выполнять ее требования (в противном случае они лишаются прав привлекать вкладчиков) и др. требования, направленные на снижение уровня рисков.[1, 13–14]

Динамика развития СКПК по их количеству – отрицательная, так на 01.10. 2016 г. числится 1562 действующих СКПК, что в 1,8 раза меньше от первоначально зарегистрированных – 2888-ми и 3198 КПК, что в 2 раза меньше по сравнению с количеством зарегистрированных изначально – 6292 - мя. [7, 115] Часть средств СКПК, аккумулированных в их паевых и резервных фондах, составляла на 01.01.2016 г. 0,001 % от ВВП. Основной проблемой кредитной кооперации в РФ можно назвать, сформированный менталитет организаторов таких КК относительно роли государства в их развитии.

Выводы. Институциональные инвесторы в РФ вносят заметный вклад в развитие экономики страны, часть их активов и активов под их управлением составляет на 01.10.2016 г. около 7,5% от ВВП РФ, они динамично развиваются, сталкиваясь при этом как с общими для них проблемами, так и с конкретными сложностями для каждого вида институтов.

Основными рекомендациями для развития рынка могут быть:

-на макроуровне: проведение ревизии инвестиционного законодательства (в т. ч. в вопросах стратегии); минимизация законодательных коллизий; устранение проблемы регулирования деятельности институтов рынка (на уровне ЦБ РФ и его подразделений); оптимизация налогообложения, как инвесторов так и институтов инвестирования; финансирование государственных инвестиционных программ в строго установленных, оптимальных рамках, обратив особое внимание на программы пенсионного страхования и обеспечения; обеспечение мотивации всех институтов рынка;

- на микроуровне: обеспечение неукоснительного выполнения законодательных и регулятивных норм, осуществление кропотливой и повседневной работы по повышению уровня инвестиционной грамотности потенциальных инвесторов; обеспечение поддержки их инициатив.

Литература

1. Андросова, Л. Д. Кредитная кооперация РФ: проблемы развития [Электронный ресурс] / Л. Д. Андросова // Международный научный журнал "Инновационная наука". – 2016. – № 8-1. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/kreditnaya-kooperatsiya-rt-problemy-razvitiya>.
2. Кузнецова, Н. П. Роль накопительной компоненты в пенсионных реформах в странах Европы и в России [Электронный ресурс] / Н. П. Кузнецова, Ж. В. Писаренко //Проблемы современной экономики. – 2016. –

№1 (57). – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-nakopitelnoy-komponenty-v-pensionnyh-reformah-v-stranah-evropy-i-v-rossii>.

3. Об утверждении Комплексной программы мер по обеспечению прав вкладчиков и акционеров [Электронный ресурс]: указ Президента РФ от 21.03.1996 г. № 408: (в ред. от 16.10.2000) //Официальное интернет-представительство Президента России в сети Интернет. – Режим доступа: – <http://kremlin.ru/acts/bank/9065>.

4. Обзор ключевых показателей негосударственных пенсионных фондов [Электронный ресурс]: Информационно-аналитические материалы. – Москва. – 2016. – №3.–Режим доступа: https://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_npf_16Q3.pdf.

5. Обзор ключевых показателей паевых и акционерных инвестиционных фондов [Электронный ресурс]: Информационно-аналитические материалы. – Москва. – 2016. – №3. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_paif_060916.pdf.

6. Редько, Н. Д. Проблемы регулирования рынка коллективных инвестиций России в условиях финансового кризиса [Электронный ресурс] / Н. Д. Редько // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2016. – Т. 7. – № 1. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-regulirovaniya-rynka-kollektivnyh-investitsiy-rossii-v-usloviyah-finansovogo-krizisa>.

7. Статистический бюллетень Банка России [Электронный ресурс]: – Москва. – 2016. – №12 (283). – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1612r.pdf>.

8. Указание Банка России от 19.07.2016 № 4075-У "О требованиях к собственным средствам управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов и соискателей лицензии управляющей компании".

9. Шарп, У. Инвестиции : пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 1028 с.

Ситникова С.Е., Шестакова И.В.

ИННОВАЦИОННЫЙ КЛАСТЕР КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ

Экономическое развитие РФ зависит от множества факторов, среди которых важное место занимает инновационная деятельность. Для ее осуществления необходимы определенные условия и прежде всего, расширение внутреннего спроса на инновации.

Создание новой экономики, основывающейся на развитии инновационного потенциала, упрочит позиции России на мировой арене и обеспечит гражданам материальное благополучие. Но следует отметить, что в настоящий момент инновационная активность недостаточно высока, что обусловлено целым рядом проблем, среди которых в первую очередь нужно выделить: недостаточное развитие инновационной инфраструктуры, противоречивость и ограниченность законодательства, - неразвитость институтов рынка инноваций, несовершенство финансовых механизмов и другие.

По мнению ряда авторов, эффективность управления инновационными процессами в региональной системе обеспечивается формированием развитием территориальных кластеров, в частности, инновационного [1].

Кластер представляет собой комплекс предприятий различных сфер (промышленной, научно-исследовательской, образовательной) и форм хозяйствования, сформированных на базе территориальной концентрации сетей, связанных между собой производственно-технологическими и иными отношениями. Инновационный кластер - территориальный кластер со значительным удельным весом инновационной продукции, а также со сформированной инновационной инфраструктурой.

Функционирование инновационного кластера в регионе будет способствовать обеспечению следующих преимуществ: объединение в одной или нескольких отраслях различных субъектов научно-производственной цепочки, координация деятельности и кооперации участников, что в итоге приводит к успешному сотрудничеству и возможности использования ключевых компетенций и достижений партнеров для достижения общего результата.

Одной из ключевых задач формирования инновационного кластера является достижение синергетического эффекта, позволяющего получить максимальную выгоду, в том числе и от коммерциализации инновационных продуктов.

В условиях формирования национальной инновационной системы, вносятся значительные изменения во все сферы общества, где создаются и реализуются инновации, в том числе и в образовательный сектор.

Позиции вузов в национальных и международных рейтингах все в большей степени оцениваются с точки зрения экономически выгодного использования технологий, уровня развитости связей университета с бизнесом, получения стратегических конкурентных преимуществ.

В настоящее время во многих странах мира эффективная интеграция науки, образования и бизнеса рассматривается в качестве фундамента инновационной деятельности образовательных учреждений. Усиливается роль посредника – организации, способствующей эффективному взаимодействию продавцов и покупателей инноваций. Их предназначение – предоставление возможности доступа к внешним инновационным ресурсам и создание интегрированной системы поставщиков инноваций.

Процесс коммерциализации инноваций связан с поиском наиболее эффективных форм взаимоотношений между создателями и потребителями инноваций, организацией передачи прав и их надлежащим оформлением. Инновации обретают материальную оболочку в виде продукта, технологии, представляющих ценность во внешней среде [3].

Существуют различные трактовки термина коммерциализация. Некоторые авторы представляют коммерциализацию как совокупность действий, направленных на трансформацию научных достижений в ходе инновационной деятельности в реально новые товары и услуги [2, 87]. Другие определяют данный термин как технологию, представляющую собой связующее звено между создателями инноваций и их потребителями [3, 28]. По нашему мнению, коммерциализацию следует представлять как процесс, при котором инновации обретают материальную оболочку в виде продукции, технологии, представляющих ценность в рыночной среде.

Структурными компонентами процесса коммерциализации инноваций являются следующие этапы: генерация идей, маркетинг инноваций, производство инноваций, выведение нового продукта на рынок.

На первом этапе происходит поиск идей, служащих фундаментом для реализации инноваций. Генерация идей определяет качество и целевую направленность характеристик нового продукта интеллектуальной деятельности, а, следовательно, является ключевым условием успешного процесса коммерциализации. Насколько оправдаются ожидания при достижении главной цели – коммерческого результата – покажет аудит инноваций, т.е. комплексное обследование, направленное на объективную оценку потенциала нового продукта, технологии как объекта коммерциализации. В дальнейшем, по итогам аудита, происходит отбор проектов, предназначенных для коммерциализации.

Участие вузов в инновационном кластере обусловлено тем, что знания выражены в компетенциях преподавателей и научных сотрудников вузов и служат основой их уникальных особенностей и преимуществ.

На втором этапе активно используются маркетинговые мероприятия, с помощью которых изучается макро- и микросреда, сегментируется рынок, разрабатываются стратегии внедрения. Составляется бизнес-план, определяющий важнейшие финансовые показатели эффективности, на основе которых потенциальные инвесторы могут оценить привлекательность проекта.

Третий этап характеризует определение рациональных способов производства конкретных инноваций и будет реализован только при соблюдении двух условий: наличием потребности, подкрепленной платежеспособным спросом, и необходимых финансовых ресурсов. Определяются возможности производства, происходит поиск партнеров, разрабатывается технико-экономическое обоснование, которое выявляет и оценивает потенциальные препятствия для разработки, производства и реализации нового продукта. Осуществляется выбор формы организации производства.

Наконец, последний этап является критическим с точки зрения получения коммерческого эффекта. На данном этапе происходит постоянный контроль за изменением тенденции потенциального спроса и в выявлении альтернативных разработок в данной области. Вносятся корректирующие воздействия, которые предполагают возврат на предыдущие этапы. Таким образом, процесс коммерциализации делает возможным постоянное совершенствование продукта, технологии.

Итак, процесс коммерциализации начинается с момента выявления коммерческой привлекательности инновации, а завершается реализацией разработки на рынке и получением коммерческого эффекта. Для совершенствования данного процесса необходимо повышать эффективность форм и методов коммерциализации

Далее рассмотрим варианты участия высших учебных заведений в инновационном территориальном кластере.

Важность активизации инновационной деятельности высших учебных заведений обусловлена рядом факторов. К таковым можно отнести: модернизацию и диверсификацию экономики; обострение конкуренции на рынках знаний и технологий; осознание новой роли вузов не только как центров передовой науки и образования, но и важнейших субъектов инновационной деятельности, ориентированных на коммерциализацию продуктов научно-технической деятельности; дисбаланс спроса и предложения на рынке образовательных услуг вследствие увеличения количества вузов.

Анализ инновационной деятельности в высших учебных заведениях региона позволил выявить следующие особенности:

- существенная часть ресурса времени в вузах направлена на воспроизводство кадрового потенциала и аккумулирование знаний, что соответственно сокращает долю времени на выполнение других функций, в том числе на осуществление инновационной деятельности.

- инновационная деятельность, как правило, ограничивается объектно-предметной областью исследований, т.е. в рамках какой-то конкретной кафедры (это связано с проблемно-ориентированными схемами организации вузовских подразделений).

- высшие учебные заведения не располагают производственными возможностями для серийного выпуска инновационной продукции.

- известно, что государственная поддержка инноваций в высших учебных заведениях, как правило, практически не ориентируется на конечный инновационный продукт, что в немалой степени понижает активность вузов в части коммерциализации инноваций.

Рассмотрим на примере Волгоградского государственного медицинского университета возможности развития такой формы коммерциализации, как образование малых инновационных предприятий для реализации разработок.

Коммерциализация вузовских инноваций, по сути, является связующим звеном между создателями инноваций и их потребителями. Однако в настоящее время большая часть предприятий не в состоянии позволить себе приобрести услуги вузовской науки, в том числе и разработки медицинского вуза. Именно государство в сложившихся условиях должно выступать спонсором и координатором размещения заказов на научно-исследовательские работы.

Выходом из сложившейся ситуации является создание в отдельных отраслях специализированных фондов, которые смогут использовать бюджетные средства для целевого финансирования исследований и разработок. Это помогло бы преобразовать механизмы финансирования науки и децентрализовать принятие решений по вопросам финансирования разработок.

В перспективе в целях развития предпринимательской структуры возможно использовать заинтересованность инвесторов в приобретении прав на инновационную продукцию или участия в формировании капитала такого предприятия.

Предложенная форма коммерциализации вузовских исследований - образование малых инновационных предприятий на базе вуза - предполагает создание компаний, основу деятельности которых составят научные разработки и технологии. Участвовать в их создании должны сотрудники вуза, учёные, студенты, которые стремятся на основе результатов своих исследований разработать и освоить производство нового продукта или услуги [4, 41].

Предлагаемый вариант позволяет говорить об образовании равноправного стратегического партнёрства вуза с производством и бизнесом, которое включало бы в себя научные связи, подготовку кадров, повышение квалификации для руководителей и специалистов, культурное общение. С опорой на многообразие различных организационных форм, в том числе на создание в организациях и в вузах творческого содружества учебных, научных и производственных подразделений, оно выполняло бы исследовательские, конструкторские, культурно-просветительские и другие виды работ как по заданию вуза, так и по заданиям организаций. Речь идет о тех мероприятиях, которые повышают конкурентоспособность обозначенных субъектов, например, семинары, курсы переподготовки, тренинги и т.д. От успешности проводимых мероприятий, как нам видится, всецело зависит и уровень подготовки профессиональных кадров на современном этапе.

Таким образом, функционирование инновационного кластера позволит облегчить эффективную трансформацию изобретений в инновации, а инноваций – в конкурентные преимущества. В связи с этим кластерный подход способствует повышению конкурентоспособности, повышению уровня жизни населения и является мощным инструментом для стимулирования регионального развития. Инновационный кластер выступает не только эффективным механизмом развития региона, но и создает условия для успешного взаимодействия бизнеса, науки и государства.

Литература

1. Ломовцева, О. Кластерные формы организации: эволюционный и пространственно-временной аспекты / О. Ломовцева, С. Соболева, А. Соболев // Проблемы теории и практики управления. – 2017. - № 1. – Режим доступа: <http://www.uptp.ru/articles/tochka-zreniya/2216/>

2. Водопьянова, Н.А. Объективные инвестиционные ограничения инновационного развития отечественной экономики / Н. А. Водопьянова // Известия ВГПУ. Серия социально-экономические науки и искусство – 2014. – № 14 (89). – С.87-92

3. Князев С.А. Оценка инновационного потенциала предприятия / С. А. Князев // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. - 2010. -№ 1. -С. 27-32.

4. Ситникова С.Е. Возможности развития форм коммерциализации инноваций в образовательной среде / С. Е. Ситникова // Научные труды SWorld. - 2014. Т. 26. - № 3. - С. 40-43.

Турсунмухамедов И.Г.

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Ускорение экономического развития регионов Российской Федерации становится в настоящее время важнейшим фактором экономического роста всей страны. Возможности активного регионального развития определяются, с одной стороны, социально-экономическим потенциалом территории, с другой – институциональными условиями, от которых зависит инвестиционный климат. Среди российских регионов, где имеются указанные предпосылки для экономического роста, уже на протяжении ряда лет находится Калужская область. Обладание высоким научным потенциалом, опытом эффективной организации современных предприятий, преимуществами территориального расположения в центральном федеральном округе позволили создать в области эффективную модель территориально-кластерного производства продукции, пользующейся спросом как на внутреннем, так и на внешнем рынках региона и страны в целом [9].

Одним из факторов, определяющих интерес к указанной проблематике, являются научно-прикладные исследования, проводящиеся в рамках работы специалистов академических институтов и высших учебных заведений [8]. Исследовательская деятельность сотрудников и преподавателей Финансового Университета при Правительстве РФ по вопросам форм и направлений развития российских регионов яркое этому подтверждение [2, 771]. Исследованию подвергаются вопросы государственной поддержки развития инновационных территорий, анализа развития региональных кластеров, институциональных аспектов регионального развития[1].

Одним из источников экономического роста Калужского региона становятся инвестиции и инновации в пространственное развитие, создание кластеров. Пространственно-кластерная модель развития, основанная на инновационном предпринимательстве, способна привести к освоению достижений технологического прогресса и качественному прорыву региональной экономики.

Анализ зарубежного опыта формирования региональных кластеров показывает, что существуют две основные модели, в рамках которых осуществляется кластерная политика - либеральная и дирижистская.

Основной принцип либеральной модели состоит в том, что кластер – это рыночный организм, роль государства достаточно минимальна, и сводится только к устранению препятствий для его естественного развития и не предполагает прямого государственного вмешательства.

В странах же с дирижистской политикой государство играет более активную роль в процессе формирования кластеров [3, 38]. Эта политика включает в себя комплекс мер – от выбора приоритетных направлений и финансирования программ по развитию региональных кластеров до целевого создания ключевых факторов их успешного развития. Таким образом, представители дирижистского направления самостоятельно выбирают регион для создания кластера, целенаправленно создают инфраструктуру для приоритетных кластеров, а также определяют объем его финансирования.

Указанная модель в Калужской области имеет свою региональную специфику, определяемую:

- типом региона (для Калужской области преимущественно индустриальный, с преобладанием наукоемких производств);
- возможностью кластерной организации хозяйства региона с учетом исторически накопленного на его территории научно-образовательного потенциала;
- состоянием внешнеэкономических связей по экспорту знаний и технологий;
- демографическими трендами и качеством населения региона;
- отраслевой структурой ВВП и долей в ВВП услуг, направленных на развитие человека (здравоохранение, образование, социальная поддержка, наука).

По результатам оценки инновационного потенциала Калужской области экспертами национального рейтингового агентства «Эксперт РА» Калужская область находится на 2 месте как «регион с наибольшими предпосылками для инновационного развития».

Основным планом экономического развития Калужской области является «Стратегия социально-экономического развития Калужской области до 2030 г.», названная еще стратегией «Инвестируй

в человека» [6, 7]. Сердцевиной стратегии стали: создание инновационной инфраструктуры, пространственное развитие, создание и развитие кластеров.

В регионе принята государственная программа «Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области». Ее основными задачами на период до 2020 года являются:

- формирование региональных приоритетных направлений внедрения инновационных проектов, реализация которых будет иметь наибольшее значение для экономического развития региона;
- дальнейшее развитие частно-государственного партнерства в научно-технической и инновационной сферах;
- создание недостающих элементов региональной инновационной инфраструктуры (отраслевых технопарков и зон инновационного развития и других).
- увеличение доли инновационной продукции до 25% от общего объема продукции и в общем объеме экспортной продукции;
- увеличение количества малых инновационных предприятий до 30% от общего количества малых предприятий области;
- создание университета инновационного типа, а также научно-образовательных комплексов;
- активное вовлечение муниципальных образований области в инновационную деятельность.

Результаты программы в количественном выражении станут [7]:

- увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства в расчете на 1 тыс. человек населения области до 47 ед. в 2020 году;
- количество новых рабочих мест в секторе малого и среднего предпринимательства (2016 - 2020 годы - 0,91 тыс. ежегодно);
- повышение доли инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ, услуг с 4,54% в 2012 году до 12,5% в 2020 году;
- увеличение совокупной выручки организаций - участников кластеров в сфере фармацевтики, биотехнологий, биомедицины и информационно-телекоммуникационных технологий от продаж продукции на внутреннем и внешнем рынке с 4,3 млрд. в 2012 году до 44,5 млрд. рублей (за период 2013 - 2016 годов);

В качественном выражении:

- улучшение условий ведения бизнеса в Калужской области;
- снижение административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности;
- содействие модернизации производственной базы субъектов малого и среднего предпринимательства Калужской области;
- формирование и развитие рынков инновационных продуктов (технологий и услуг), производимых на территории Калужской области;
- развитие инфраструктуры поддержки инновационной деятельности, включающей бизнес-инкубатор для начинающих компаний

Одним из приоритетов Стратегии развития Калужской области является создание и развитие кластеров как инновационного способа реализации экономической политики, что позволит обеспечить конкурентоспособность региона не только по стандартным макроэкономическим показателям, но и по состоянию среды жизни и качеству человеческого капитала [5, 221].

Зарубежный опыт свидетельствует о широком разнообразии правительственных организаций поддержки кластеров. Как правило, реализация кластерных стратегий предполагает наличие грантообразующих фондов (институтов, агентств), поддерживающих кластерные инициативы.

Одной из институциональных структур, деятельность которой направлена на поддержку кластерного развития в регионе, является Государственный фонд поддержки предпринимательства в Калужской области.

Так же на территории Калужской области действует Центр экспортного развития Калужской области, который является структурным подразделением Государственного фонда поддержки предпринимательства Калужской области. Центр создан для формирования механизма эффективного содействия и продвижения калужских предприятий на рынке других стран.

Для сопровождения инвестиционных проектов в Калужской области созданы институты развития. Это Агентство регионального развития, которое бесплатно оказывает консалтинговые услуги для инвесторов, и Корпорация регионального развития, которая осуществляет девелоперские услуги. Индивидуальный подход к каждому проекту – основное правило взаимодействия руководства области с инвесторами.

В Калужской области согласно стратегии социально-экономического развития в ближайшие годы сформировано 7 полноценных кластеров: жизнеобеспечения и развития среды; биотехнологий, фармацевтики, медицинских услуг; образовательный; автостроительный; транспортно-логистический; туристско-рекреационный; агропищевой.

Все вышеперечисленные кластеры обладают большим потенциалом развития, тем не менее, большое внимание уделяется фармацевтическому направлению, так как Калужский кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины по Постановлению Правительства РФ от 3 марта 2012 г. № 188 наделен статусом пилотного инновационного кластера федерального значения [10].

Для достижения этой цели до 2020 года запланирована реализация проектов, направленных на расширение инновационной, транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры региона, финансируемых за счет средств федерального, регионального бюджетов и внебюджетных источников общим объемом более 70 млрд.рублей. Одним из таких проектов станут строительство и оснащение «Центра технологического инжиниринга» для фармацевтической промышленности в Обнинске, Центра подготовки кадров для фармацевтической промышленности в Калуге.

Ядром кластера стали крупнейшие мировые производители лекарственных средств - группа компаний STADA CIS, «Берлин-Хеми/Менарини» (Италия), «Ново Нордиск» (Дания), AstraZeneca (Великобритания), которые входят в топ-50 фирм-производителей готовых лекарственных средств по объему продаж на коммерческом рынке, а также российские компании «НИАРМЕДИК» и «Сферафарм», «Мир- Фарм», «БИОН» и т.д.

Преимущества кластерной политики для экономики региона и потенциальных инвесторов заключаются: привлечении инвестиций; диверсификации промышленного комплекса; повышении конкурентоспособности всех предприятий; расширении научно-технической и производственной кооперации; развитии инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры; создании новых рабочих мест; совершенствовании системы профессионального образования [4, 37].

Таким образом, рассмотрев формы и условия развития бизнеса в Калужской области, можно сделать следующий вывод: во-первых, говоря о пространственно-кластерной модели развития Калужской области, можно говорить о том, что она дирижестско-либерального характера; во-вторых, в регионе создана неплохая институционально-правовая база для эффективного функционирования инновационной экономики; в-третьих, все большее значение в формировании социально-экономической деятельности региона приобретают кластерные структуры, основанные на сотрудничестве вузов, бизнеса и государства.

Литература

1. Абдикеев Н.М., Малова Д.В. Динамическое моделирование и сценарный анализ развития инновационных кластеров в регионе // Финансовая аналитика. Проблемы и решения: научно-практический и информационно-аналитический сборник. 2012 №31, с.12-23.
2. Инновационное развитие России: проблемы и решения: монография / коллектив авторов; под ред. М.А. Эскиндарова, С.Н. Силиверстова. – М.: Анкил, 2013.
3. Мантаева Э.И., Куркудинова Е.В. Мировой опыт кластерной модели развития/ Региональная экономика, №2/2012.
4. Савельев А.А. Проблемы развития индустриальных парков на территории Калужской области. Сб. статей по материалам II МОНПК «Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике. М.: ООО «ТРП», 2016.
5. Государственная поддержка малого предпринимательства. Опыт калужской области, Красавина М. Ю., Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения, № 10 / 2014.
6. Постановление Правительства Калужской области от 22 августа 2014 г. N 493 О прогнозе социально-экономического развития Калужской области на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов.
7. Постановление Правительства Калужской области от 31.12.2013 N 755 (ред. от 24.03.2014) "Об утверждении государственной программы Калужской области "Развитие предпринимательства и инноваций в Калужской области»
8. Инновационное предпринимательство. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. Под ред. Проф. В.Я.Горфинкеля и проф. Т.Г. Попадюк. М.: Юрайт – 2016.
9. <http://www.opes.ru/1249079.html>, Стратегия – 2030 для Калужской области.
10. Официальный портал органов власти Калужской области – www.admoblkaluga.ru.

7.2. ПРОРЫВНЫЕ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЕКТЫ КАК ОСНОВА СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РФ

Мелехина Т.Л.

НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ВЕДУЩИХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Финансовый кризис, начавшийся в 2008 году и продолжающийся до настоящего времени, ставит серьезные глобальные задачи перед всеми ведущими странами мира. Российская экономика проходит период глубокой трансформации. В ближайшие годы нашей стране предстоит осуществить коренное обновление своей экономической системы, соответствующее тем вызовам и изменениям, которые на наших глазах происходят в мировом социальном и экономическом порядке. Конкретные задачи, которые решаются в рамках этой повестки, в каждой стране свои. Но общей является острота вставших проблем, требующих переосмысления всего накопленного опыта и нахождения решений, зачастую не имеющих прецедентов [1, 5].

Особую роль в жизни страны и в экономике государства следует отдать такой отрасли, как образование. В кризисных условиях многие российские компании стараются снизить свои издержки, в том числе сокращая своих сотрудников, увеличивая тем самым объем работы основным кадрам. Требования к умениям и навыкам таких работников возрастают пропорционально сокращению штатов. В непосредственной связи с этим процессом встает вопрос о качестве образования.

Качественное образование — источник конкурентоспособности страны, определяющий ее позиции в мире на десятилетия вперед. От уровня и качества образования в большой, если не в решающей, степени зависят успешная модернизация экономики, способность повышать ее эффективность и сама возможность перейти к новой модели развития. Чтобы образование вышло на уровень современных и тем более будущих требований, необходимо решить назревшие структурные проблемы в этой области, а также повысить его способность отвечать на важнейшие вызовы [1,27].

За последнюю четверть века получение высшего образования не только на Западе, но и в России в значительной степени стало связываться не со стремлением к *знаниям и истине*, а с завоеваниями в будущем высокого социального статуса и материального достатка. Последствия чего могут носить для страны характер катастрофы [3, 8].

Этот процесс, прежде всего, обусловлен стремительной «коммерциализацией» жизни всего западного сообщества, в которое последнюю четверть века активно интегрируется и Россия. Крупный психолог, основоположник неопрецидизма, Эрих Фромм писал: «Существующая система образования, как правило, направлена на то, чтобы научить приобретать знания как некое имущество, более или менее соразмерное тому общественному положению, которое оно обеспечит в будущем... Но обладание *знанием* означает приобретение и сохранение имеющейся информации. И знать - не означает «владеть истиной», а значит, сохраняя критическую позицию, стремиться приблизиться к истине» [2, 29].

Вот уже несколько десятилетий мы наблюдаем реформы образования в нашей стране. Основной принцип стимулирования работников «кнул и пряник» внедряют и для преподавательского состава. Усложнения в учебных планах, разработка чуть ли не каждый год новых стандартов, повышение количества отчетности по всем направлениям – эти действия должны стимулировать для получения поощрений в качестве премий и надбавок.

В любом обществе найдутся примеры того, как излишняя зарегулированность и чрезмерное увлечение мерами поощрения разрушают истинный смысл деятельности учреждений и институтов. Для улучшения деградирующей образовательной системы нам усложняют правила: мы создаем подробные учебные планы, придумываем меры поощрения в виде надбавок и премий и надеемся таким образом повысить качество обучения?

Эффективность правил и стимулов обманчива: работающие на коротком времени, они ухудшают ситуацию в долгосрочной перспективе. Правила и стимулы не только не позволяют нам добиться желаемого, но, напротив, тем сильнее усугубляют наши проблемы, чем больше мы полагаемся на них. Чрезмерная зарегулированность подрывает развитие необходимых навыков, а избыточное использование мер поощрения подрывает волю мудрых людей [4, 9].

Следует отметить, что эти проблемы присущи не только России.

В настоящее время много претензий предъявляется к существующим моделям экономических процессов. Небольшая вероятность прогнозов и порой необоснованная в полной мере возможность

применения математических и статистических критериев, вызывает недовольство не только среди неподготовленного населения, но вызывает недоумения и у специалистов.

Помимо очевидных проблем, ведущих к неточностям количественных экономических выводов, вопрос связан с низкой, по крайней мере в России, точностью статистических данных. Сегодня эта проблема встала «в полный рост» как перед исследователями-экономистами, так и перед лицами, принимающими управленческие решения. Но если (по существующим данным Росстата) мы крайне приблизительно знаем сегодняшнюю ситуацию, то как можно построить реалистичные и эффективные планы даже на краткосрочную перспективу?

Благополучие граждан и процветание страны напрямую зависят от конкурентоспособности России во всех ключевых сферах: от экономики и промышленности до образования и культуры. И наши собственные усилия смогут обеспечить уважение интересов России в мире, ее роли и места как современного развитого государства. Как показывает практика, мы вполне достойно можем ответить не только на западные санкции, но и проявить себя конкурентами в ведущих отраслях, в том числе и новых технологиях.

В последние годы настоящий прорыв совершается в телекоммуникационной сфере. Казалось бы, все ведущие позиции заняты и нет шансов даже встать на один уровень с известными корпорациями. Только новое слово в разработке аппарата и новый принцип в работе устройства способны позволить приблизиться к лидерам данной отрасли. И сегодня уже набирает силу компания, которая имеет Российскую интеллектуальную составляющую и у которой 35 % компании остается под контролем российских акционеров.

Yota Devices – разработчик YotaPhone, первого в мире смартфона с двумя экранами, один из которых всегда включен. Официально телефон был представлен в феврале 2013 года на выставке MWC в Барселоне. На российский рынок YotaPhone вышел в декабре 2013 года.

Компания планирует производить специальную, более защищенную версию YotaPhone 2 в России на Калужском электромеханическом заводе.

В настоящее время смартфон продается в России, Беларуси, Польше, Великобритании, Австрии, Германии, Франции, Нидерландах, Финляндии, Испании, Италии, Португалии, Швеции, Дании. Yota Devices – международная компания с офисами в Европе, Азии, Африке, Канаде. Штаб-квартира компании расположена в Москве. Основной деятельностью Yota Devices являются разработка и производство высокотехнологичного абонентского LTE-оборудования (смартфонов, модемов, роутеров). С момента основания компания реализовала более 4 миллионов устройств связи для сетей четвертого поколения. В компании работают ведущие разработчики элементной базы и программного обеспечения из России, Финляндии и Сингапура [5].

В феврале 2015 года компания Yota Devices объявила о заключении одной из крупнейших в истории сделок по поставке российского высокотехнологичного оборудования в сфере потребительской электроники в Китай. Контракт, подписанный с государственной компанией Potevio, предусматривает продажу в Китае смартфонов YotaPhone 2.

По условиям Контракта Potevio будет заниматься продажами и осуществлять маркетинговую поддержку YotaPhone 2 на всей территории Китая.

«Выход на рынок Китая, за который борются все крупнейшие производители смартфонов мира, безусловно, важный и ответственный шаг для молодой компании. Контракт с Potevio позволяет с уверенностью говорить о высоком интересе на нашу продукцию в регионе и желании китайской стороны развивать сотрудничество с Россией в сфере инновационной электроники», - отмечает генеральный директор Yota Devices Владислав Мартынов.

По словам Генерального директора Госкорпорации Ростех Сергея Чемезова, китайские специалисты, являясь лидерами в микроэлектронике, сумели организовать серийное производство продукта и обеспечить его высокое качество. А подписанный контракт на реализацию устройств свидетельствует о наличии серьезного спроса на отечественную высокотехнологичную продукцию за рубежом, в частности, в Китае.

«Сегодня в России формируется новая стратегическая отрасль – разработка высокотехнологичных гаджетов, теперь не только в военной, но и в гражданской сфере, способных конкурировать на мировых рынках. Российским в новых устройствах является именно интеллектуальная составляющая – концепция, разработка, дизайн, российской компании принадлежат более 35 патентов», - подчеркнул Сергей Чемезов.

YotaPhone 2 является концептуальной разработкой российских специалистов. В устройстве использованы запатентованные национальные разработки, относящихся как к архитектуре аппаратного и программного обеспечения, уникальному дизайну и защите смартфона от несанкционированного

доступа к личным данным пользователя. Так, специальная версия YotaPhone снабжена программным обеспечением, делающим смартфон уникальным по уровню безопасности. Он защищен от несанкционированного проникновения и скачивания данных.

В последнее время Yota Devices находится в центре внимания из-за различных препитий с владельцами акций производителя. На второй план ушел YotaPhone 3, который находится в активной фазе разработки. Издание «Известия» опубликовало много новых сведений о том, каким будет YotaPhone 3. Кроме того, Yota Devices взяла курс на пересмотр концепции управления многоэкранным интерфейсом и оптимизации технологий, ставшими «фишкой» YotaPhone, с целью постепенного выхода за пределы бизнес-сегмента.

Как показатель заинтересованности политиков к российским разработкам – министр иностранных дел Сергей Лавров и самый молодой министр в истории России -министр связи и массовых коммуникаций Российской Федерации Николай Никифоров, стали пользоваться отечественным сотовым телефоном. Об этом сообщил Сергей Лавров журналистам в кулуарах Петербургского международно-экономического форума. Таким образом министр прокомментировал один из тезисов выступления Владимира Путина на пленарном заседании ПМЭФ – идею импортозамещения.

16 августа 2014 года радиостанции «Эхо Москвы» глава Минкомсвязи Николай Никифоров заявил, что России нужен полный информационный суверенитет, выражаемый в замещении иностранного программного обеспечения российским, для чего потребуется всего лишь семь лет и миллион программистов. Хотя эксперты считают, что эта идея неосуществима, тем не менее следует признать оптимистичный настрой, о котором стоит задуматься.

Для того, чтобы появились высококлассные специалисты с новыми идеями и новыми возможностями, стоит переоценить реформы образования. Следует дать возможность и свободу выбора профессионалам своего дела. Безусловно, правила и программы необходимы. Особенно они важны для начинающих преподавателей как ориентиры, с которыми нужно сверяться. Но никакие правила и программы не заменят мудрость преподавателя, его «огонь», которым он зажжет интерес слушателей к новым открытиям и новым идеям.

Много общего с образованием и в финансовой сфере. Те же методы и приемы. В начале 2000-х годов в России начала свое становление сфера бизнес-образования. А 7 февраля 2017 года впервые праздновался День российского бизнес-образования, инициатором которого выступила Русская Школа Управления.

В этот период нужны новые навыки и знания, чтобы оптимизировать работу по проблемным направлениям. С каждым годом в мире бизнеса происходят столь стремительные изменения, что навыки прошлых периодов перестают работать.

Нужна актуализация знаний, чтобы видеть и использовать современные экономические и социальные тенденции, анализировать рынки и делать прогнозы по перспективным направлениям и сегментам, чтобы иметь инструменты роста прибыльности бизнеса за счет новых каналов привлечения клиентов и методов работы с персоналом [6].

Для таких глобальных планов нам нужны не просто исполнители, а люди думающие, обладающие серьезной базовой подготовкой и способные принимать ответственные решения.

Литература

1. Медведев Д.А. «Социально-экономическое развитие России: обретение новой динамики». Вопросы экономики. 2016. №10. С. 5-30.
2. Фромм, Эрих. «Иметь или быть?»: пер. с англ./ Э. Фромм; Авт. предисловия В. И. Добренъков; Пер. Н. И. Войсунской [и др.]. — 2-е изд., доп. — Москва: Прогресс, 1990. - 336 с.
3. Черепанов Е.В. «Математическое моделирование потребительских рынков». Электронное учебное пособие по микроэкономике. М. 2016. <http://rea.ru/ru/org/cathedries/mathmek/Documents/Черепанов%20Е.В.%20Математическое%20моделирование%20потребительских%20рынков.pdf>
4. Барри Шварц и Кеннет Шарп «Практическая мудрость». Олимп-Бизнес. 2016. 328 с. ISBN: 978-5-9693-0332-4.
5. <https://yotaphone.com/ru-ru/press-center/>
6. <http://newsrbk.ru/news/4061551-7-fevralya-den-rossiyskogo-biznes-obrazovaniya.html>

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ШИРОКИХ МАСШТАБАХ КАК ДОРОГА В СРЕДНЕВЕКОВЬЕ

Вопрос импортозамещения до сих пор является в нашей стране одним из наиболее актуальных. С точки зрения макроэкономики, с общей точки зрения на всю экономику в целом ситуация выглядит так, – разделение труда позволило человеку невероятно высоко подняться над животным миром в плане материального благосостояния. Человек очень рано понял, что не надо все самому производить, достаточно делать только то, что хорошо у него получается, а остальное приобретать у других людей путем обмена. Это позволяет резко поднять производительность труда и производить необходимые продукты дешево, качественно и в большом количестве.

Это отмечали практически все экономисты. (вспомним хотя бы знаменитую первую главу из «Исследования о богатстве народов» Адама Смита, где он показал на примере современной ему мануфактуры выгоды разделения труда, которые приводили к описанным выше преимуществам).

Те же выгоды возникают и при разделении труда между нациями, – страна (например, Египет), богатая плодородными землями и хорошим климатом, но где отсутствуют полезные ископаемые (например, нефть), будет производить дешевую сельхозпродукцию и обменивать ее на нефть другой страны, где нефти много, но в остальном – это засушливая пустыня (как пример, можно привести Саудовскую Аравию). Делать наоборот не позволит простой здравый смысл – в этом случае Египет будет производит небольшое количество синтетических дорогих нефтепродуктов (например, перерабатывая для этого массу сельхозпродукции), а Саудовская Аравия – скромное количество не менее дорогих продуктов питания (например, занимаясь поливным земледелием в пустыне). В итоге обе нации будут гораздо беднее. Ресурсы будут потрачены крайне нерационально.

Однако, если страны специализируются на том в чем они сильны, то международное разделение труда между ними создает своеобразную эффективную технологию, позволяющую дешево и в большом количестве получать ресурсы, отсутствующие в данной стране (либо ресурсы, производство которых весьма дорого обходится данной нации).

Преимущества международного разделения труда весьма очевидны для всех экономистов и описаны в ряде теорий (теория абсолютных преимуществ Адама Смита, теория сравнительных преимуществ Давида Рикардо, теория Хекшера-Олина и т.д.). Это разделение труда также снижает долю затрат в продукте нации, и соответственно увеличивает (при прочих равных условиях) долю прибыли. А эта возросшая прибыль позволяет обеспечить значительно более высокие темпы роста экономики.

История экономического развития показывает много занимательных и поучительных вещей, – в частности, к чему приводит исчезновение выгод международного разделения труда. Одной из важных причин такой продолжительной Великой депрессии в 20-м веке было как раз исчезновение данных выгод [2. С.191-192]. Западные страны стали отгораживаться друг от друга высокими таможенными барьерами. Это привело к развалу мирового рынка на ряд национальных рынков. Западные страны стали производить не только то, в чем они были наиболее сильны, а вынуждены были производить всю необходимую продукцию внутри страны (особенно ярко это проявилось в нацистской Германии – вспомним тот же дорогой синтетический бензин из угля). Это такой своеобразный уход в натуральное хозяйство – в направлении Средневековья.

Это привело как к значительному падению производительности труда каждой нации, так и росту доли издержек в стоимости продукта, а значит к значительному падению нормы прибыли и через нее – к глубоким кризисам. Иными словами, причина в значительном падении общей производительности труда, вызванной резким уменьшением размеров рынка. Например, если раньше американцы производили качественную и недорогую сталь и продавали ее по всему миру в обмен на французское вино, продукцию немецкой химической промышленности и т.д., и то это было выгодно всем данным странам, то теперь внутренний американский рынок заполнялся сталью за несколько месяцев, а на внешний рынок было не прорваться, – и это приводило к остановке сталелитейных заводов и к массовой безработице.

Данную ситуацию также образно можно сравнить с положением, когда мощный трактор сначала обрабатывал большие угодья - и это было выгодно экономически, а затем стал применяться только для обработки крохотного участка - и это стало явно неэффективным. В похожем положении оказались экономика западных стран, когда огромные производственные мощности, удовлетворявшие потребности емкого мирового рынка, оказались ограничены гораздо более скромными размерами национального рынка.

Прагматичные американцы вполне усвоили уроки Великой депрессии, и не допускали после войны распад единого мирового рынка на отдельные рынки. Наоборот, в западном мире стало ясно проследить стремление к созданию единого рынка – создание ГАТТ (ВТО), НАФТА и т.д. Дальнейшее отсутствие в западном мире ситуаций, близких к Великой депрессии, скорее подтверждает правильность данного подхода.

Но это было только первое издание Великой депрессии. В 90-х годах прошлого века на постсоветском пространстве все были свидетелями второго издания Великой депрессии, когда единое экономическое пространство распалось на ряд национальных рынков – так, сырье из Кутаиси не могло попасть в Свердловск, а полуфабрикаты из Свердловска не могли попасть в Литву для окончательной сборки. Это привело (как и в первой Великой депрессии) к остановке примерно половины промышленности и резкому падению жизненного уровня. (Конечно, у спада были еще и другие причины, но вышеуказанная была одной из главных).

Это второе издание Великой депрессии серьезно затронуло даже Финляндию, где многие крупные производства были ориентированы на крупные советские заказы. Экономика Финляндии пошла на спад, а каждый четвертый финн стал безработным (как и во время Великой депрессии в США).

Однако довольно скоро общее экономическое пространство на основе рыночного механизма на территории бывшего СССР восстановилось, границы для товаров стали прозрачными, – и не только внутри данного пространства, но и для остальных внешних рынков. Все это дало очень заметные положительные плоды международного разделения труда, когда каждая страна специализируется в том, в чем она наиболее сильна. Для России эта специализация довольно очевидна – поставка на мировой рынок разнообразных сырьевых ресурсов. Это привело к тому, что россияне получили возможность повысить свой жизненный уровень, одновременно потребляя качественные импортные товары. Это серьезное отличие от СССР, который пытался производить все необходимое сам (хотя жизнь заставляла в определенной мере участвовать в международном разделении труда, поставляя на Запад в основном сырье, для того чтобы получить современные технологии).

Сейчас при наличии санкций и антисанкций в отношении российской экономики происходит разрушение единого экономического пространства и, следовательно, Россия подходит к третьему изданию Великой депрессии. В чем оно будет заключаться? По мнению автора, импортозамещение в широких масштабах ведет к тому, что вместо дешевых и качественных товаров из-за рубежа внутри страны начинают производиться более дорогие и менее качественные товары (т.к. страна априори не сильна была в их производстве). Это ведет к росту доли затрат в стоимости продукта нации, что соответственно уменьшает долю прибыли (и в дальнейшем уменьшает темпы роста экономики).

Но затраты не могут расти до бесконечности, т.к. исчезнет прибыль, без которой невозможно расширенное воспроизводство. Значительный рост доли затрат при желании сохранить определенную долю прибыли можно компенсировать заметным снижением жизненного уровня (стоимости рабочей силы). Также для сдерживания роста затрат можно производить западные аналоги с более низким качеством – что наиболее ярко видно при производстве ряда лекарств. (Благодаря этому закрытый характер экономики Северной Кореи и ведет к низкому жизненному уровню населения и низкому качеству жизни в отличие от Южной Кореи, которая интенсивно участвует в международном разделении труда).

Но это еще не все, – ограничения на участие страны в международном разделении труда ведут к консервации старых менее производительных технологий, которые в условиях ограниченного внутреннего рынка зачастую оказываются более эффективными. Вот следующий пример, – в СССР одно время был большой дефицит крышек для АКБ. Было решено закупить на Западе 2 роторные линии для их производства. Линии купили и запустили в работу, – дефицит полностью исчез, все склады и магазины были заполнены этими крышками. Экономисты стали считать себестоимость данных крышек и выяснили, что она выросла в несколько раз. В чем дело? Оказалось, что эти роторные линии, обладающие очень высокой производительностью, были рассчитаны на емкость огромного мирового рынка, а попав на узкий советский рынок, быстро его заполнили и остановились. Учитывая высокую стоимость данных линий это все привело к высокой себестоимости крышек. Оказалось, что в условиях небольшого узкого рынка более эффективными были прежние дедовские технологии производства данных крышек. Образно говоря, для того чтобы закрутить всего один шуруп, советское правительство купило не простую отвертку, а дорогий шуруповерт.

Отсюда следует, что импортозамещение в широких масштабах ведет к исчезновению выгод международного разделения труда, ведет к натуральному хозяйству в рамках данной экономики, ведет к низкому жизненному уровню, ведет к низкому качеству жизни, ведет к консервации более примитивных технологий, – одним словом, добро пожаловать в Средневековье!

Вот как комментирует данную ситуацию в России (на конец 2016г.) Дмитрий Соколов, к.э.н.: «Падение денежных объемов товарооборота и недостаток экспортных доходов российская экономика компенсировала за счет ужесточения отношений собственности внутри страны: сокращения реальных доходов населения и увеличения нагрузки на малый и средний бизнес и сферу воспроизводства человеческого потенциала» [3. С.50]. Падение ВВП России в 2015г. по сравнению с 2014г. составило 3,9% (расчет был произведен по методике Всемирного банка) [4.].

В России наряду с ее сильной стороной – сырьевым экспортом [5.], существует и ряд других потенциальных преимуществ. Вот что отмечает Блинов О.А., д.э.н.: «Создание «тела новшества» всегда было сильной стороной российской науки, а коммерческая реализация инноваций либо отсутствовала вовсе, либо была крайне несовершенной» [1. С.50]. Отсюда весьма очевидно следует, что не нужно стремиться производить все, – достаточно найти свое место в цепочке производства продукта, – такое место где ты наиболее силен.

Эффективный принцип международного труда – разделения труда определяет, – чтобы процветать нельзя стремиться быть сильным во всем, достаточно быть сильным кое в чем. В первую очередь развивайте свои сильные стороны, а не боритесь со своими недостатками.

Литература

1. Блинов О.А. Экономические санкции против России: ожидания и реальность : монография /коллектив авторов ; под науч. Ред. Р.М. Нуреева.– М.: КНОРУС, 2017.– 194с. (Монография).
2. Петухов В.А. Особенности экономических циклов в условиях глобальных технологических сдвигов: [Электронный ресурс]: дис...канд. экон. наук: спец. 08.00.01./В.А. Петухов – М.: РГБ, 2013.- 192с.
3. Соколов Д.П. Экономические санкции против России: ожидания и реальность : монография /коллектив авторов ; под науч. Ред. Р.М. Нуреева.– М.: КНОРУС, 2017.– 194с. (Монография).
4. Сайт EREPORT.RU <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=russia&table=ggesia> (дата обращения 01.02.2017г.)
5. Бюллетень социально-экономического кризиса в России <http://ac.gov.ru/files/publication/a/8884.pdf> (дата обращения 01.02.2017г.)

Ставбуник Е.А.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Мировой опыт функционирования национальных инновационных систем и его применения в Казахстане ставит перед государством определенные задачи, решение которых также требует применения инновационных методов и инструментов, нацеленных на повышение конкурентоспособности отечественной продукции, рационализацию использования бюджетных средств, совершенствование законодательства и создание стимулов к инновациям.

Динамические глобализационные процессы, диверсификация политических и, особенно, экономических взаимоотношений за пределы государства показывают необходимость создания условий для устойчивого международного взаимодействия в области генерации, диффузии, практического применения нововведений и интернационализации национальных инновационных систем (НИС).

Для НИС как организационно-экономической подсистемы национальной экономики со сложной структурой, которая отражает особенности и фазы ее технологических укладов, институциональных и социально-экономических условий ее функционирования на микро-, мезо- и макроэкономическом уровне, характерны некоторые общие императивы организации и развития, а именно:

- Развитие многообразных форм и расширение «диапазона» объединения ресурсов научной сферы, образования, производственной и рыночной инфраструктур;
- Возрастание роли государства и его возможностей в развитии НИС, реализуемых в направлениях Государственных стратегий и Программ национального значения;
- Повышение уровня инновационной направленности инвестиционных ресурсов;
- Усиление роли региональных и местных территориально-хозяйственных систем в плане ресурсного обеспечения НИС.

Система государственного управления и регулирования инновационных процессов основана на взаимосвязи двух основополагающих и взаимосвязанных компонентов:

- Первый компонент призван обеспечивать управление инновационной деятельностью самого государства в лице соответствующих органов государственной власти и управления.

– Предназначение второго компонента – государственное регулирование инновационного бизнеса крупных корпораций, средних и малых хозяйствующих субъектов, а также отдельных предпринимателей.

Вся современная система государственного управления инновационной деятельностью базируется на государственной стратегии инновационного развития и формирования НИС.

Главной функцией государства на начальном этапе создания национальных инновационных систем является их финансовая и организационная поддержка, создание условий и стимулов для инновационной деятельности. Практическое воплощение функций государства по созданию благоприятных условий развития инновационных процессов происходит с помощью экономических регулятивных инструментов двух видов:

1. Общие системные инструменты регулирования на макроуровне:

– Общие экономические (темпы инфляции, учетная ставка процента, тарифные и налоговые платежи, доходная часть бюджета);

– Общие административные (комплекс государственных услуг, защита прав собственников, организационные методы управления).

2. Специфические регулятивные инструменты для инновационной сферы:

– Экономические (система госзакупок, распределение экономических рисков между государством и бизнесом, льготы, преференции, Программы ГЧП и т.п.);

– Социальные (поддержка работников инновационной сферы, поощрение творческих инициатив, качество управления).

Выбор и развитие той или иной модели НИС для конкретной экономической системы – это процесс длительный, в котором при взаимодействии бизнеса и государства, выполняются их традиционные функции и приобретаются новые. Лидерами становятся государства с высокими научными и образовательными потенциалами, приспособленные быстро внедрять в производственную сферу новые инновационные разработки. Данной цели во многом способствуют налаженные деловые связи науки и бизнес-сообщества, а также активная государственная политика поддержки отечественных производителей-инноваторов [2].

В Казахстане осуществление инновационной политики с целью обеспечения устойчивого развития страны за счет освоения производства принципиально новых видов продукции и технологий, расширения на этой основе рынков сбыта отечественных товаров является одним из стратегических направлений государственного управления и регулирования всей экономики.

В настоящее время разработка и реализация инновационной политики основывается на формировании национальной инновационной системы, которая создана с целью объединения усилий государственных органов управления всех уровней, научно-технических организаций и бизнес-сектора для ускоренного использования достижений науки и техники, реализации стратегических национальных приоритетов государства и развития рискованных инвестиций как одного из наиболее эффективных ее механизмов.

В наибольшей степени решению основных задач развития инновационной системы, наращивания объемов выпуска конкурентоспособной продукции, создания стабильных источников бюджетных доходов способствует определение основных направлений государственной политики в области поддержки инновационной деятельности. Выделяют следующие направления поддержки инноваций государством:

1) нормативно-правовая поддержка:

– определение основных приоритетов инновационного развития;

– разработка Государственных, региональных и отраслевых инновационных программ;

– создание правовой базы инновационной деятельности, защиты авторских прав и охраны интеллектуальной собственности инноваторов.

2) прямая и косвенная финансовая поддержка:

– финансирование инновационной деятельности за счет бюджетных средств и специализированных внебюджетных фондов;

– частичная компенсация процентной ставки по коммерческим кредитам банков;

– предоставление преференций и налоговых льгот;

– полное или частичное освобождение от уплаты налогов на определенный период времени;

– предоставление права использования государственного имущества.

3) организационная поддержка:

– создание институтов развития (фондов, программ, ассоциаций);

- формирование инновационной инфраструктуры поддержки и развития инновационного потенциала;
 - научное, методическое и информационное сопровождение инновационной деятельности;
 - создание условий для подготовки квалифицированных кадров в инновационной сфере;
 - создание благоприятного инвестиционного климата.
- 4) создание стимулов со стороны государства:
- госзаказ (госзакупки);
 - развитие гарантированных рынков сбыта инновационной продукции;
 - повышение статуса инновационной деятельности в обществе;
 - предоставление гарантий по обеспечению полного или частичного возврата привлекаемых средств в инновационные проекты [1, с. 141].

Еще одним значимым аспектом государственного управления инновационной деятельностью является его региональная политика. Подчеркнем, что основная цель инновационной политики в регионе – это создание благоприятных условий для инновационной деятельности, способных обеспечить рост конкурентоспособности отечественной продукции, эффективное использование научно-технического потенциала и решение вопросов социально-экономического развития.

Основное значение программ инновационного развития в регионах Казахстана состоит в стимулировании регионального объединения между различными субъектами НИОКР, координации региональных инновационных процессов, выработке общих стратегий, а также в распространении прогрессивного опыта внедрения и диффузии инноваций [1, с. 139].

Опыт ведущих стран с рыночной системой показывает, что в вопросах научно-технического развития не стоит полностью доверять автоматизму рынка. Применение новшеств во все большей степени приобретает характер общественный и не может быть лишь частной проблемой той или иной фирмы или региональной единицы, поскольку социальные и экономические перспективы развития государства все сильнее становятся зависимыми от того, насколько органично протекают в нем инновационные процессы [4].

Поэтому в условиях глобализации, вступления в ВТО, адаптации в ЕАЭС, для развития экономики Республики Казахстан стоит принимать такую государственную политику, которая ориентирована на признание приоритетности инновационных процессов в повышении конкурентоспособности казахстанской продукции, обеспечении экономической безопасности страны, повышении уровня благосостояния населения.

Одним из основных направлений государственного регулирования инновационной деятельности должно стать финансовое сопровождение инновационных программ и проектов, направляемых на решение важнейших социальных и экономических задач, на формирование эффективной инновационной инфраструктуры и подготовки квалифицированных кадров для инновационной сферы:

1. Переход экономики Казахстана на инновационный путь развития невозможен без систематического обновления законодательно-правовой базы, которая благоприятствует развитию инновационной деятельности.

2. По сравнению с экономически развитыми государствами условия для развития инновационной деятельности в Казахстане имеются принципиальные различия. Отечественная инновационная деятельность в основном реализуется преимущественно с привлечением прямых капиталовложений иностранных инвесторов.

3. Новые технологии, новый стиль управления приходят в нашу страну наряду с прямыми инвестициями. Для большинства хозяйствующих субъектов приобретение и внедрение иностранных технологий и лицензий является стимулом, который позволит им выйти на мировой рынок. Вместе с тем, неконтролируемый приток иностранных технологий становится причиной подавления национальных научно-производственных инициатив, и создает опасность технологической зависимости отечественной промышленности от зарубежных разработок.

4. В Казахстане средний показатель ежегодных расходов на НИОКР из республиканского бюджета составляет всего 0,2 % от ВВП. Об этом свидетельствуют данные Комитета по статистике РК за период с 2003-2015 гг. [3].

Из средств, выделяемых на фундаментальные и прикладные научные исследования, сложно определить их долю непосредственно доводящих результаты научной деятельности до серийного производства. Вследствие чего нужно искать пути увеличения ежегодных затрат на научно-технологические мероприятия и доведения таковых до 1,5-2 % от ВВП из республиканского бюджета. С целью завершения и продвижения на рынок наиболее приоритетных разработок, следует продол-

жить работу по формированию сети государственных и негосударственных региональных инновационных и венчурных фондов, а также шире привлекать внебюджетные средства.

По данным статистики расходы центральных и местных бюджетов на продуктовые и процессные инновации составляют меньшую долю по сравнению с собственными средствами предприятий и иностранными инвестициями.

5. Проблематичным остается процесс подготовки кадров для инновационной сферы. Основные причины – это значительное ослабление связи системы высшего образования с прикладной наукой и производством. Поэтому следует активно работать над созданием реальных условий для интеграции вузов РК с научно-исследовательскими институтами и научными центрами с учетом кадрового потенциала, материально-технической базы, потребностей инновационного развития и созданием, на ее основе, научно-образовательных комплексов по приоритетным направлениям научных исследований [5, с. 492-493].

Литература

1. Барангов А.Б., Слободчикова И.Б. К вопросу о роли государства в активизации инновационной деятельности // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. – 2008. – № 2. – с. 141.
2. Модели формирования национальных инновационных систем. Режим доступа: http://kapital-rus.ru/articles/article/modeli_formirovaniya_nacionalnyh_innovacionnyh_sistem/#1
3. Основные показатели состояния и развития науки. Режим доступа: http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersScience?_afzLoop=14459605408867928#%40%3F_afzLoop%3D14459605408867928%26_adf.ctrl-state%3D5ki9yjpzn_67
4. Раисова Л.Ф., Кайгородцев А.А. Государственное управление инновационной деятельностью в международной практике и в РК. Режим доступа: <http://www.vestnik-kafu.info/journal/8/293/>
5. Спанова Л. К. Проблемы инновационного развития Казахстана // Молодой ученый. — 2015. — №7. — С. 490-493.

7.3. РОЛЬ ОПОРНЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ В ФОРМИРОВАНИИ НАУЧНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ

Нуреева М.Р.

РОЛЬ ОПОРНЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ В ФОРМИРОВАНИИ НАУЧНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ

Аннотация: В статье рассматриваются предпосылки создания опорных региональных университетов, а также последствия реализации данной программы. Проанализированы актуальные на сегодняшний день проблемы региональных высших учебных заведений, такие как снижение автономности вузов, сокращение финансирования университетов, усиление неравенства между высшими учебными заведениями, падение престижа региональных вузов, отсутствие единой политики, направленной на подготовку специалистов для поднятия экономического развития регионов и др. В то же время в связи с реализацией программы по созданию опорных вузов рассмотрены наиболее вероятные проблемы, с которой могут столкнуться вузы вследствие объединения, такие как ухудшение репутации более сильных вузов при объединении с более слабыми вузами, сокращение профессорско-преподавательского состава и др.

Ключевые слова: создание опорных региональных университетов; объединение вузов; проблемы финансирования и трудоустройства; оплата труда.

Annotation: The article discusses prerequisites to the establishment of core regional university alliances, as well as the consequences of such alliances. It is analyzed actual problems of regional higher education institutions, such as the decline of University autonomy, the reduction of funding for universities, increasing inequality between universities, the decline of prestige of regional universities, the lack of a unified policy aimed at training of specialists for enhancing the economic development of the regions etc. At the same time, in connection with the implementation of the program there are considered the most possible problems that may face universities as a result of the merger, such as the decline of reputation of stronger institutions while unification with weaker universities, reducing the teaching staff etc.

Keywords: the creation of a core regional university alliances; association of universities; problems of Finance and employment; wages rate.

Проблемы высших учебных заведений регионов России со времен распада СССР остались неразрешенными и более того отчасти даже усугубились в связи с проведенными реформами в последнее время, в том числе и в связи с присоединением к Болонскому процессу. Для разрешения данных проблем в последние годы была создана программа по созданию опорных региональных университетов.

С каждым годом уменьшается автономность вузов, наблюдается сильная централизация системы управления высшим образованием, сокращается финансирование университетов, происходит усиление неравенства между высшими учебными заведениями, падение престижа региональных вузов, отсутствует единая политика, направленная на подготовку специалистов для поднятия экономического развития регионов. Помимо осуществляемых функций по развитию научной деятельности и подготовке высококвалифицированных специалистов по различным направлениям университет является отражением уровня развития региона. Введение системы ЕГЭ лишь усугубило ситуацию с оттоком специалистов из регионов. Кроме того, тестовый формат лишь снизил уровень подготовки абитуриентов [1, 265].

В период СССР данная проблема отсутствовала ввиду наличия системы распределения выпускников вузов и стандартизации не только учебных программ, но и уровня оплаты специалистов по одним и тем же специальностям. Заниматься научной и преподавательской деятельностью было престижно. Именно благодаря такому подходу был преодолен экономический кризис после Великой Отечественной войны.

Еще об одном показателе несостоятельной политики по отношению к регионам данные, опубликованные в международных рейтингах высших учебных заведений. В данных рейтингах фигурируют лишь несколько региональных высших учебных заведений, такие как Томский политехнический университет, Казанский федеральный университет, Новосибирский государственный университет. В основном же в международных рейтингах котируются такие вузы, как МГУ имени М. В. Ломоносова,

Санкт-Петербургский политехнический университет, Санкт-Петербургский государственный университет и другие вузы, расположенные в Москве и Санкт-Петербурге [5].

Давно известно, что в настоящее время отсутствует достаточное распределение финансовых средств в пользу регионов. Оплата труда профессорско-преподавательского состава довольно невелика в крупных городах, не говоря уже о небольших городах. В данной связи в более выигрышном положении оказываются выпускники вузов крупных городов, таких как Москва, Санкт-Петербург и некоторых других, устраивающиеся на работу по окончании вузов в частный сектор, однако оплата труда в большинстве регионов сильно отличается от столичного уровня заработных плат. Соответственно, единственным выходом для выпускников из регионов остается трудоустройство в крупных городах.

В конце 2012 года был проведен мониторинг средней заработной платы штатных преподавателей вузов по округам РФ. Заработная плата преподавателей сравнивалась со средним значением оплаты труда по региону. Согласно полученным данным, оплата преподавателям в регионах соответствовала или превышала среднее значение оплаты труда по региону, однако полученные данные являются весьма “спорными” достижениями. Во-первых, в полученных данных не указана среднемесячная заработная плата по регионам, что давало бы наглядно понять размер реальной заработной платой, которая не столь высока в большинстве регионов России. Во-вторых, превышение среднестатистического уровня заработной платы по региону было минимальным и кроме того не было представлено данных от ряда региональных вузов [2].

В 2015 году экспертный совет Министерства образования и науки анонсировал проект создания опорных университетов, вскоре после этого огласил список, в который вошли 11 университетов, на базе которых в российских регионах будут созданы опорные вузы. Опорными вузами стали Волгоградский, Воронежский, Омский, Донской, Костромской, Самарский государственные технические университеты, Вятский государственный университет, Орловский государственный университет имени Тургенева, Сибирский государственный аэрокосмический университет имени Решетнева, Тюменский государственный нефтегазовый университет и Уфимский государственный нефтяной технический университет. Отбор высших учебных заведений начался в 2015 году и проводился в несколько этапов на основе поданных заявок от университетов для создания опорных вузов. Программа рассчитана вплоть до 2022 года, в рамках которой планируется создание 150 опорных вузов [3].

Основными целями проведения данной программы являются решение экономических проблем регионов России; прекращение оттока рабочей силы из регионов в крупные города; усиление местных вузов и как следствие усиление бренда вуза и ликвидация слабых университетов; развитие научной деятельности и улучшение научной материально-технической базы; поддержка и предоставление необходимых условий для работы молодым ученым, в том числе увеличение финансовой поддержки со стороны государства; усиление автономии вузов и др. Кроме того, вследствие объединения ведущих региональных вузов будет усиливаться конкуренция между лучшими региональными вузами, что также должно позитивно отразиться для экономики регионов.

Для того, чтобы быть признанным опорным вузом университет должен либо находиться в процессе реорганизации путем объединения двух и более университетов в один либо предоставить доказательства, что такая реорганизация планируется в ближайшее время. Помимо этого, по результатам объединения высших учебных заведений должно произойти увеличение общей численности студентов минимум до 10 тысяч обучающихся в каждом вузе, рост доходов объединенных вузов должно достигать 2 млрд рублей и более, а также должно быть созданы образовательные программы не менее чем по 20 группам различных направлений подготовки и специальностей. Для реализации вышеупомянутых целей объединенным высшим учебным заведениям будут предоставляться ежегодные субсидии в размере до 200 млн рублей на протяжении от одного года до трех лет. Каждому вузу размер субсидии определяется индивидуально. Из выделенной суммы вузы должны будут израсходовать не менее 20% от объема предоставляемой государством субсидии на проекты развития учебной и научной деятельности [3].

Несмотря на позитивные предпринятые меры вследствие реализации данной реформы факт объединения и укрупнения высших учебных заведений в регионах имеют ряд недостатков. В силу объединения велика вероятность снижения качества образования из-за присоединения к сильным вузам более слабых вузов, что требует от более слабых университетов достаточного времени чтобы “подтянуться”. В то же время сильный вуз также сталкивается с проблемой ухудшения репутации вследствие объединения с более слабым вузом. Также небезосновательны в этом плане опасения, не будет ли финансовая поддержка сильно задержана по времени, сильно сокращена или же вовсе отме-

нена? Кроме того, не будет ли данные объединения носить лишь формальный характер и объединяя разнопрофильные вузы, преследуя лишь цели занятия места в рейтинге и повышения престижа?

Еще с одной проблемой вследствие присоединения одного вуза к другому могут столкнуться выпускники вуза, а именно с падением престижа вуза с точки зрения работодателей. Предположим, что произошло объединение сильного технического вуза и другого менее сильного вуза в рамках технического образования. Не обязательно даже, что второй вуз будет довольно крупным и не менее сильным по ряду других специальностей (не технических). В глазах работодателей новообразованный вуз уже не будет своего рода сигналом о качестве необходимого им уровня данного образования в рамках конкретных специализаций у выпускников вуза.

Помимо описанных выше проблем по созданию опорных региональных университетов, возникли, а также могут возникнуть новые сложности уже в процессе реализации данной программы. Министерством образования и науки было подчеркнуто, что при объединении высших учебных заведений сокращения профессорско-преподавательского состава не произойдет, а затронет лишь слишком раздутый административный аппарат, а сэкономленные вследствие данного сокращения средства пойдут на удовлетворение нужд и потребностей университетов. К сожалению, реальное положение дел не подтверждает данного факта. Объединение вузов несет с собой не только сокращение административного персонала, но и сокращение профессорско-преподавательского состава. В соответствии с указом Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» к 2018 году запланировано повышение средней заработной платы преподавателей образовательных учреждений высшего профессионального образования и научных сотрудников до 200 процентов от средней заработной платы в соответствующем регионе. Очевидно, что осуществление данной меры возможно лишь путем сокращения финансирования других сфер, в том числе и с учетом сокращения кадров вуза.

Решение проблем высшего образования в регионах РФ и успешное создание опорных региональных университетов возможно лишь при взаимодействии и с органами государственной власти РФ, учете и претворении в жизнь успешного опыта наиболее развитых регионов, учете социально-экономических потребностей конкретного региона и в соответствии с ними количества и качества подготовки по требуемым направлениям для рынка труда, активном мониторинге деятельности вузов.

Литература

1. Нуреева М.Р. Проблемы и последствия присоединения Российской Федерации к Болонскому процессу (2016)//Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА, № 4
2. Портал мониторинга трудоустройства выпускников Министерства образования и науки РФ (URL: <http://vo.graduate.edu.ru/#/?year=2014> - Дата обращения: 08.01.2017)
3. Постановление Правительства РФ "О Федеральной целевой программе развития образования на 2016 - 2020 годы" N 497 (2015) (URL: <http://base.garant.ru/71044750/> - Дата обращения: 01.02.2017)
4. Рейтинг стран мира по уровню расходов на образование. Гуманитарная энциклопедия (URL: <http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-education/info> - Дата обращения: 03.12.2016).
5. Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" № 273-ФЗ (2012) (URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/ - Дата обращения: 01.02.2017).

Чепракова Т.Н.

РОЛЬ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА В ФОРМИРОВАНИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА ЮГА РОССИИ

Развивающаяся туристская отрасль Северо-Кавказского федерального округа (СКФО) позволяет обеспечить устойчивое развитие республик Северного Кавказа и является существенным приоритетным направлением в развитии территорий. В туристской отрасли можно выделить следующие основные направления:

- 1) отрасли, непосредственно формирующие кластер;
- 2) отрасли, обеспечивающие работу кластера;
- 3) отрасли, характеризующие региональные особенности территории.

Первое направление охватывает предприятия и организации оказывающие услуги в области туризма, гостиничного и ресторанного бизнеса. Второе направление включает в себя различные виды обслуживающих отраслей: медицинское, транспортное, бытовое обслуживание, производство продуктов питания, энергетику, строительство, коммуникационное и информационное обеспечение и ряд других направлений. Третье направление включает предприятия и организации, способствующие

поддержанию, развитию, рекламе региональных территориальных «особенностей», наличие культурного, исторического наследия отдельных территорий.

Фундаментальной базой туристической отрасли в целом составляют фирмы, реализующие туристические продукты потенциальным потребителям.

На международном рынке услуг доля туризма достигает 30%, с концентрацией до 9% всего мирового капитала (более 6 трлн. долл. США) и ежегодным увеличением объема инвестиций на 35%. Согласно данным Всемирной туристской организации (ЮНВТО), в 2014 году число международных туристских прибытий возросло на 4,7% и составило 1138 млрд. чел. (показатель 2013 г. – 1087 млн. туристов). Международный туризм в 2015 году вырос на 4,4% до 1,184 млрд. чел., свидетельствуют данные Всемирной туристической организации при ООН (UNWTO). При этом, к 2020 году прогнозируется почти двукратное увеличение существующего мирового туристического потока до 2 млрд. чел. в год [7].

Темпы роста туристической отрасли Российской Федерации в последние годы значительно отстают от среднемировых показателей. Так, по данным ВТО и Всемирного совета по туризму и путешествиям, прямой вклад туризма страны в ВВП страны по-прежнему низок и в 2015 году составил около 1,5%, в то время как в Италии – 4,2%, во Франции – 3,8%, в Чехии – 2,9%, в США – 2,8%, в Китае – 2,7%, в Великобритании – 2,5% [6,7].

Доля Северо-Кавказского федерального округа (СКФО) в туристской отрасли РФ – менее 6%, а доля туризма в ВРП составляет около 2%. За последние годы наблюдается увеличение объема туристского потока практически во всех субъектах округа. В 2014 г. он составил 2737,2 тыс. чел. (прирост 15,5%). В абсолютных показателях наиболее популярными регионами среди туристов являются Ставропольский край (1218,0 тыс. чел.), Карачаево-Черкесская республика (700,0 тыс. чел.), Республика Дагестан (330,0 тыс. чел.). Однако, в денежном выражении суммарный объем туристских услуг в Северо-Кавказском федеральном округе в 2014 г. снизился на 37,1% и составил по отношению к уровню 2013 г. 4611,9 млн. руб. [8].

В тоже время, на Северном Кавказе имеется база локальных преимуществ для построения туристского кластера, причем как в рамках отдельных регионов, так и на межрегиональном уровне. Целесообразность развития данного кластера связана с возможностью использования уникальной бальнеологической базы, сложившейся сети санаторно-курортных комплексов, наличием в регионе протяженных морских побережий и уникальных горных ландшафтов, обширных и разнообразных этнокультурных и исторических ресурсов Северного Кавказа. При этом общий объем инвестиций оценивается в 451 млрд руб. [1, 2].

С учетом данных подходов нами выделен отраслевой комплекс, позволяющий создать территориальный туристический кластер, представляющий собой группу географически локализованных, экономически взаимосвязанных предпринимательских структур, объединенных в единую технологическую цепочку по производству, реализации туристического продукта и осуществлению туристических услуг на базе эффективного использования туристического потенциала территории, тесно взаимодействующих с органами управления, общественными организациями, образовательными, научными учреждениями и т.д.. Для развития туристической отрасли в Северо-Кавказском регионе правительством РФ разработан проект создания туристического кластера в СКФО, Краснодарском крае и Республике Адыгея, основной целью которого является создание уникальной диверсифицированной по туристическим специализациям сети курортов мирового класса, предусматривающий устойчивое социально-экономическое развитие региона, улучшение качества жизни и благосостояния населения.

Кластерный подход в развитии региональной туристской индустрии стартовал реализацией в 2010 г. Северо-Кавказского туристического кластера, включающий особые экономические зоны туристско-рекреационного типа на юге России. В настоящее время из созданных 25 экономических зон 7 туристско-рекреационного типа входят в Северо-Кавказский туристический кластер. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 14 октября 2010 г. № 833 «О создании туристического кластера в Северо-Кавказском федеральном округе, Краснодарском крае и Республике Адыгея» в 2011–2020 гг. осуществляется масштабный проект строительства пяти новых горноклиматических курортов мирового класса: Мамисон, Лагонаки (Республика Адыгея), Матлас Ингушская Республика), Эльбрус (Кабардино-Балкарская Республика) и Архыз (Карачаево-Черкесская Республика) [3,4].

Проект предполагает комплексное развитие туристической, транспортной и инженерной инфраструктуры: строительство отелей, коттеджей и апартаментов, канатных дорог, горнолыжных спусков, автомобильных трасс, линий связи, водо- и газопроводных сетей, объектов генерации и распределения электроэнергии. В качестве дополнительного результата развития кластера можно отметить

продвижение региона Северного Кавказа на современной туристической карте мира, улучшение его международного имиджа; укрепление межрегиональных и международных связей [3].

За последние три года в СКФО отмечена положительная динамика по показателям инвестиционных проектов в сфере туризма. В 2014 г. реализовано 40 проектов с общим объемом финансирования 1 184,0 млн. руб. В 2014 г. в ТОП-10 по суммарным объемам инвестиций в туризм вошла Чеченская республика (0,9 млрд. руб.). В 2014 г. 52% реализованных инвестиционных проектов в сфере туризма направлены на создание обеспечивающей инфраструктуры, а 48% израсходованы на строительство туристских объектов. В результате функционирования туристско-рекреационного кластера на Северном Кавказе к 2025 г. прогнозируется привлечение от 5 до 10 млн туристов в год, что актуализирует для реализации таких прогнозов разработку методических и практических рекомендаций по развитию системы управления интегрированным образованием в туристско-рекреационной сфере с учетом региональных особенностей.

Вместе с тем эксперты отмечают, что кластеризация, как в целом по стране, так и по субъектам СКФО, преимущественно имеет декларативный характер, и ее реализация не осуществляется в полном объеме, несмотря на наличие благоприятных условий для развития туристической отрасли в регионах.

Урегулирование проблем туристического СКФО во многом связывается с недостаточной компетенцией кадрового обеспечения отраслей, формирующих туристический кластер в целом. Поэтому всестороннее обеспечение квалифицированным персоналом всех стадий развития данного бизнеса является важнейшей задачей развития туризма в СКФО. Особые, высокие требования необходимо предъявлять к персоналу, обслуживающему непосредственно туриста-потребителя (культура речи и поведения, знание иностранных языков, умение принимать быстро решения по различным проблемам). Для решения данных проблем необходимо задействовать профильные учебные заведения, находящиеся на территории объектов туристического кластера СКФО, позволяющие анализировать и решать вопросы в ее основе. Одним из учебных заведений, предоставляющих эти услуги является отраслевой межрегиональный ресурсный центр развития профессиональных квалификаций в сфере сервиса и туризма (ОМРЦ РПК ССТ) Северо-Кавказского федерального университета (филиал) в г. Пятигорске. В данном центре накоплен опыт применения сетевых образовательных технологий, использующих комплекс образовательных программ профессиональных модулей, сконцентрированных на эффективность подготовки персонала для туристского кластера СКФО. Региональный подход к разработке новых образовательных программ позволяет учитывать особенности территорий и определяет востребованность их работодателями на местах [5]. Данные образовательные программы сформированы с учетом требований работодателей, прошли процедуру общественно-профессиональной экспертизы и согласованы с профильными министерствами и комитетами.

Сетевое образовательное пространство СКФО позволяет оперативно реагировать на потребность в кадрах соответствующего направления. Опыт работы ОМРЦ РПК ССТ СКФУ также показал необходимость проведения курсов повышения квалификации преподавателей СПО, НПО субъектов округа, основанных на сетевом взаимодействии.

Проведенный мониторинг реализуемых программ профильными образовательными учреждениями НПО, СПО, ВПО, ДПО с использованием Интернет-ресурсов позволил выявить соответствие профессиональных программ требованиям работодателей, отличия в содержании вариативной части основной образовательной программы и регионального компонента, а после этого – выработать предложения по их корректировке. Анализ данных мониторинга показал востребованность разработанных образовательных программ (профессиональных модулей) в регионе. Респондентами мониторинга были руководители и сотрудники предприятий туристско-рекреационного комплекса, руководители и преподаватели образовательных учреждений. Результаты мониторинга показали, что свыше 78% работодателей частично удовлетворены уровнем компетенции выпускников среднего профессионального образования, 11% считают уровень компетенций выпускников недостаточным и столько же считают его приемлемым.

При оценке работодателями необходимости преобладания практического обучения над теоретическим результаты таковы: 30% выступают за преобладание, 60% – за частичное преобладание и 10% – устраивает соотношение практической части и теоретической.

Анализ опроса работодателей при оценке соответствия сформированных компетенций у специалистов сферы сервиса и туризма требованиям рынка показывает, 11% респондентов удовлетворены полностью, 67% – частично удовлетворены, 11% – неудовлетворены и столько же – скорее неудовлетворены, чем удовлетворены.

Таким образом руководители предприятий в сфере туризма считают сложившуюся практику преподавания допустимой, рекомендуют глубже изучать профильные дисциплины, больше взаимодействовать с работодателями в данной сфере, отмечают слабую материально-техническую базу учебных заведений.

Указанные направления совершенствования перекликаются с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 599, где ставится комплексная задача по созданию многофункциональных центров прикладных квалификаций на основе учреждений НПО и СПО. Приоритетными направлениями деятельности таких центров является подготовка высококвалифицированных кадров, которые смогут обеспечить модернизацию и прогрессивное технологическое развитие экономики в Северо-Кавказском федеральном округе, что позволит создать систему подготовки специалистов нового поколения для развивающегося туристского кластера [6].

Литература

1. Абдухманов Х.А., Азовская О.Н., Андренов Н.Б., Ашмаров И.А., Белоусова Е.А., Бобрышев А.Н., Германова В.С., Гунько А.Ю., Гунько Т.И., Зобова Л.Л., Прутцкова С.В., Руманчик С.В., Карякин А.М., Козиненко А.А., Костенко Н.И., Костюков К.И., Кутарова С.В., Максимова М.Н., Муровцева Е.Ю., Мухамедиева С.А. и др. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития. Воронеж, 2006. Том 10.

2. Бережной В.И., Панаедова Г.И., Бережная Е.В., Шаталова О.И., Бережная О.В., Суспицына Г.Г., Ковтун Е.Н., Хрипкова Л.Н., Быковская И.В., Кузьменко Е.В., Величенко Е.А., Шеховцова С.Р., Воробьева Е.А., Дешевова Н.В., Шеховцов Е.В., Новосельцева А.П., Новосельцев Е.О., Эренценова М.А., Каблахов Р.И., Милованова Е.А. и др. Прикладные научные исследования: экономика и инновационные технологии управления. Москва, 2016.

3. Государственная программа РФ «Развитие Северо-Кавказского федерального округа на период до 2025 года». № 148 от 27.02. 2016 года. Режим доступа: URL: http://investkavkaz.ru/national_program (Дата обращения 16.10.2016).

4. Клишина Ю.Е., Чепракова Т.Н. Экономические аспекты рационального природопользования. / В сборнике: ЭКОНОМИКА РЕГИОНОВ РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ. Сборник научных статей по материалам 72-й научно-практической конференции. 2008. С. 81-84.

5. Нестеренко А.В., Чепракова Т.Н. Важные этапы внедрения информационно-коммуникационных технологий на пути движения студентов в информационное общество. / В сборнике: Совершенствование учебного процесса в вузе на основе информационных и коммуникационных технологий. сборник научных трудов по материалам 74-й Научно-практической конференции Ставропольского государственного аграрного университета. 2010. С. 150-154.

6. Панаедова Г.И. Механизм государственного регулирования туристической сферы // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2012. №4 (24). С. 85-90.

7. Панаедова Г.И. Международный опыт и инфраструктура предоставления финансовых услуг малому бизнесу региона // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. 2008. № 3 (7). С. 26-31.

8. Российский статистический ежегодник, 2015. Стат.сб. – М., Росстат, 2015.

8. МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ: СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННОМ ГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ

8.1. ДОМИНАНТНАЯ РОЛЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ

Малова Т.А.

МИРОВОЙ РЫНОК НЕФТИ В ПЕРИОД ГЛОБАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН

Происходящие в глобальном масштабе изменения рынка нефти затрагивают интересы всех субъектов мировой экономики, оказывая воздействие на экономическое положение стран, на состояние их энергетической безопасности, на структуру глобальных финансов. Факторы и перспективы развития мирового рынка нефти опосредованы радикальными технологическими, институциональными и финансовыми сдвигами, содержание которых определяет вектор развития конкурентной структуры и механизм ценообразования нефтяного рынка.

В зарубежных и российских исследованиях рынка нефти существенное внимание уделяется прогнозированию уровней цен на нефть, анализу факторов флуктуаций и шоков на нефтяном рынке. В то же время в меньшей мере исследования обращаются к качественной природе явлений и процессов, определяющих сущность закономерностей изменений нефтяного рынка. В этой связи актуален анализ влияния глобальных изменений в энергетической сфере мировой экономики на формирование фундаментальных трендов развития глобального рынка нефти.

К изменениям такого уровня относится углубление процесса глобализации рынка нефти, которое открывает для стран потребителей энергоресурсов широкие возможности для энергонезависимости: рынок нефти «можно смело назвать рынком покупателя: спотовые контракты предоставляют компаниям неограниченные возможности в выборе поставщика» [1, 14]. В то же время производители нефти также стремятся реализовать стратегическую экономическую цель независимого доминирования и собственной безопасности в сфере энергетики⁴⁰, что ведет к росту глобальной несбалансированности рынка нефти.

Распространение новых технологий обеспечивает снижение общей энергоемкости мировой экономики и рост энергоэффективности, что создает одновременно как возможности для снижения потребления нефти, так и условия для роста ежегодной мировой потребности в нефти. Энергоемкость мировой экономики, измеряемая как, объем потребления энергии на единицу валового внутреннего продукта (ВВП), снизилась почти на одну треть в период между 1990г. и 2015г. В мире энергоемкость снизилась в среднем на 32%, в странах, не входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – на 40%, в странах ОЭСР – на 28% [6]. В этот же период возросла энергоэффективность мировой экономики. При этом страны демонстрируют различный уровень прироста производительности энергии: Китай – 133%, США – 58%, Индия – 49%, Россия – 40% Канада – 38%, ОЭСР (Европа) – 37% [6].

Снижение энергоемкости мировой экономики и рост энергоэффективности создает возможность для снижения потребления нефти в мире. В то же время совершенствование технологий нефтяного производства, включая применение технологий быстрой обработки больших массивов геологических данных, развитие многоступенчатой переработки и др. инноваций, способствует росту ежегодной мировой потребности в нефти. Совокупность этих изменений усложняет прогнозирование цены нефти, а ценовая неопределенность возрастает.

К глобальным переменам следует отнести изменение мировой топливно-энергетической структуры, включая глобализацию газового рынка на основе транспорта сжиженного газа и распространение альтернативных видов топлива. Вместе с тем, сырая нефть остается основным источником первичной энергии, а в мировом топливно-энергетическом балансе нефть занимает ведущее место. Это можно проследить на примере структуры топливного комплекса США, в которой и в долгосрочном периоде объем потребления нефти практически не изменяется на фоне роста энергоэффективности. Вместе с тем, существенно изменяется «топливный набор» в долгосрочной перспективе. Потребление

⁴⁰ Примером такой стратегии может служить стремление США обеспечить собственную энергетическую безопасность за счет добычи сланцевой нефти, не учитывая проблему обеспечения глобального баланса рынка нефти (США не присоединяются к соглашению стран ОПЕК и независимых производителей нефти об ограничении добычи с 1 января 2017г.)

природного газа возрастает относительно других ресурсов и выходит практически на уровень потребления нефти. Сокращается потребление угля в связи с потерей доли рынка в пользу природного газа и ростом доли сектора электроэнергетики. Возобновляемые жидкие источники энергии увеличивают объемы потребления, тем более что экономическая политика США стимулирует ее использование [5].

Возникновение новых источников углеводородных ресурсов (добыча на поздних стадиях разработки геологических формаций, добыча нетрадиционных видов нефти, расширение шельфовой добычи) усложняет подходы к оценке перспектив и источников будущей добычи нефти. Отсутствие единых подходов к оценке источников будущей добычи с учетом влияния нового технологического уклада нефтегазовой отрасли усиливает инвестиционную неопределенность рынка нефти.

Анализ глобальных перемен позволяет объяснить причины роста глобальной несбалансированности рынка нефти, усложнение прогнозирования цены нефти, возрастание ценовой неопределенности рынка нефти, обосновать процесс постепенного уменьшения экономического и политического значения нефти в мире, утраты нефтяным сектором мировой экономики позиции доминанты мирового энергетического бизнеса.

В пространстве происходящих изменений формируются устойчивые фундаментальные тенденции развития мирового нефтяного рынка.

Изменяется структура субъектной основы мирового рынка нефти, формируется новый круг основных участников рынка, обладающих не только ресурсным, геологическим потенциалом, но и широким комплексом факторов, требующихся для воздействия на рынки. В настоящее время в число этих стран включают США, Саудовскую Аравию и Россию. В 2016 году эти страны производили нефти: США – 12.53 млн барр/сут., Россия – 11.17млн барр./сут., Саудовская Аравия – 10.53 млн барр/сут. [7]. Особая роль в этом субъектном составе принадлежит Соединенным Штатам Америки, которые кардинально изменяют свою позицию на рынке нефти благодаря достижениям в области разработки и применения инновационных технологий добычи нетрадиционных видов нефти – легкой нефти из плотных пластов или сланцевой нефти. Технологический рывок США является драйвером не только произошедших изменений на нефтяном рынке, но и в целом современного этапа технологического прорыва в нефтяной отрасли в мире [3, 116].

В период глобальных перемен экономические процессы нефтяного рынка становятся еще более неравновесными, неопределенными и нелинейными. В результате саморегулирование рынка усложняется, а его сбалансированность зависит от комплекса факторов, эффективность которых различается в краткосрочном и долгосрочном периодах. В краткосрочном периоде регулируемыми факторами выступает деятельность ОПЕК (соглашение об изменении объемов добычи нефти обеспечивает изменение предложения в ответ на временные флуктуации и шоки), эластичное предложение сланцевой нефти, обеспечение институциональных условий развития рынка национальными регуляторами, что в целом способствует стабилизации и снижению ценовой волатильности рынка.

Действие финансовых механизмов ограничено в основном также краткосрочным периодом (ожидания инвесторов, спрос на нефтяные фьючерсы, курс доллара, инфляция в США, ставка ФРС, индексы промышленного производства, спрэд на маркерные сорта нефти WTI – Brent). Совокупность этих факторов формирует «ненефтяной» ценовой механизм рынка нефти, который в долгосрочном периоде «способен воздействовать на сжатие диапазона колебаний нефтяных котировок» [2,38], посредством воздействия фундаментальных факторов (баланс спроса и предложения, технологии, предельные издержки производства, инвестиции, геологические запасы и др.) в котировочной цене нефти. Таким образом, современная система биржевого ценообразования определяет интеграцию фундаментальных факторов ценовой динамики рынка нефти в саморегулируемый механизм рынка.

Рынок нефти, как и экономика в целом, никогда не пребывает в состоянии рыночного равновесия, но стремится к нему, как и любая другая экономическая система. Это проявляется в том, что механизм рынка нефти становится более эффективным в своем стремлении ограничить мировое потребление нефти таким количеством этого ресурса, которое ему требуется для достижения рыночного равновесия. Логику развития мирового рынка нефти в этом направлении позволяет верифицировать первая фундаментальная теорема теории общественного благосостояния, которая утверждает: если все индивиды и фирмы преследуют собственные интересы и принимают цены как данные, тогда конкурентное равновесие оптимально по Парето. Парето-оптимальное размещение ресурсов предполагает, что соотношения рыночных цен соответствуют соотношениям предельных издержек производства. Этот принцип лежит в основе сигнального механизма об относительной ограниченности благ и ресурсов: если цены ниже предельных издержек, то у потребителей возникает стимул к неэкономному потреблению, что ведёт к росту спроса, а затем и росту цен на рынке. Если цены выше предельных издержек, то потребление искусственно сдерживается, что рано или поздно приводит к замедлению

экономического роста и снижению цен на рынке. В условиях оптимума цены равны предельным издержкам производства дополнительной единицы продукции.

О движении мирового рынка нефти в этом направлении свидетельствует:

во-первых, снижение цен и снижение уровня предельных и средних издержек под влиянием ценового давления. Следует учитывать: в условиях сформированного мирового открытого рынка нефти «предельные издержки по добыче нефти определяются не в рамках отдельно взятой страны, а по миру в целом» [4, 238];

во-вторых, ориентация компаний на стратегию «сохранение доли рынка», переходящую иногда в стратегию расширения своей рыночной доли, что объясняется усилением конкуренции за ресурсы и передел рынков сбыта;

в-третьих, то обстоятельство, что проведение скоординированной политики нефтедобывающих стран с целью сокращения добычи и повышения цены нефти усложняется: если ОПЕК и другим странам вместе с Россией удастся добиться роста цен на нефть, то производители сланцевой нефти в США увеличат добычу. В результате возрастёт разрыв между спросом и предложением на рынке нефти, который, по мнению зарубежных экономистов, и без того сохраняет «драматическую» динамику до 2020 г. [8].

Достижение сбалансированного состояния рынка нефти возможно по мере движения рынка нефти к совершенной конкуренции, переход к которой обусловлен всей совокупностью глобальных перемен в энергетической сфере. Совершенствование конкурентных отношений рынка нефти – процесс сложный, долговременный, но необратимый с точки зрения повышения эффективности глобального нефтяного рынка. В заключение отметим: трактовка тенденции развития современного рынка нефти в направлении совершенства конкурентных отношений позволяет снять ощущение «драматизма» в связи с перспективой стабилизации цены нефти на низком уровне. «Утешительным призом» для мирового сообщества представляется идея о том, что рынок с совершенной конкуренцией приводит к такому состоянию, при котором максимизируется общественное благосостояние.

Литература

1. Глобальная система на переломе: пути к новой нормальности / А. А. Дынкин [и др.]. М.: ИМЭМО РАН, 2016. 32с.
2. Исаин Н.В. Мировые цены на нефть: закономерности и прогноз // Нефтегазовая Вертикаль. 2013. № 2. С.36-40.
3. Малова Т.А., Сысоева В.И. Мировой рынок нефти: поиск равновесия в условиях новой «нефтяной» реальности // Вестник МГИМО – Университета. 2016. №6. С.114-123.
4. Цены на нефть: анализ, тенденции, прогноз / В.В.Бушуев [и др.]. М.: ИД «Энергия», 2013. 344с.
5. Annual Energy Outlook 2017 with projections to 2050 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.eia.gov/outlooks/aeo/pdf/0383\(2017\).pdf](http://www.eia.gov/outlooks/aeo/pdf/0383(2017).pdf) (дата обращения: 03.01.2017).
6. Global energy intensity continues to decline. July 12, 2016. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=27032> (дата обращения: 02.01.2017).
7. International Energy Agency (IEA). Oil Market Report. 14 June 2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iea.org/media/omrreports/tables/2016-06-14.pdf> (дата обращения 02.01.2017)
8. Medium-Term Oil Market Report 2015. OECD/IEA, 2015[Электронный ресурс]. URL: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/MTOMR_2015_Final.pdf (дата обращения: 10.01.2017).

8.2. РОЛЬ РОССИЙСКОГО НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА В СОЗДАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКСПОРТНОЙ МОДЕЛИ ПРОИЗВОДСТВА УГЛЕВОДОРОДНОГО СЫРЬЯ

Беликевич А.С., Бортник И.В., Варвус С.А.

РОЛЬ НЕФТЯНОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Актуальность данной темы определяется нестабильностью величины нефтяных цен, которая существенным образом влияет на формирование доходной части бюджетной системы и экономическое функционирование страны в целом.

Нефтяной сектор является передовой отраслью государства. Он не только обеспечивает его стабильность, но и определяет основные экономические направления развития. Сегодня почти все в мире зависит от топлива и полезных ископаемых. Газ и нефть сегодня являются самыми ценными и полезными ресурсами, поэтому нефтегазовая промышленность играет ключевую роль в экономике России.

Газовый и нефтяной комплексы тесно связаны с другими отраслями экономики и производства государства. Товарная структура внутригосударственной и международной торговли полна продуктов переработки газа и нефти. Ископаемые существенно опережают другие статьи экспорта и импорта. Коммерческий энергетический баланс во многом зависит от добычи нефти и природного газа. Так, если провести пересчет на нефтяной эквивалент, на газ и нефть приходится примерно 60% всемирного потребления источников энергии. С глобальной точки зрения Россия остается одним из крупнейших мировых производителей нефти. По объему ее добычи она занимает 2-е место в мире после Саудовской Аравии.

Значение нефти в народном хозяйстве страны

Нефтяной сектор имеет огромное значение для России. Нефть является сырьем для обработки топлива, масел, строительных материалов. Нефть используется в производстве различных пластмасс, искусственных тканей. Также она является сырьем для изготовления белковых кормовых препаратов для скота.

Место нефтяной промышленности в экономике России

Нефтяной сектор РФ является основой топливно-энергетического комплекса. Спрос на нефть и налоговые поступления в бюджет, зависят от успешности нефтяного сектора. Еще нефтяной сектор оказывает огромное влияние на политические интересы страны. Но несмотря на это существует отрицательные стороны, которые обуславливаются увеличением объемов добычи нефти, - это диспропорция между приростом промышленных запасов нефти и объемами ее добычи. Огромный разрыв в добыче нефти и ее переработке ограничивает возможности внутри страны и, значит, большое количество нефти направлено на экспорт.

Нефть для РФ - один из самых главных источников бюджетного пополнения, и роль экспорта нефти в бюджете страны постоянно растет. За счет увеличения объемов добычи и переработки нефти, нефтяной сектор является главной отраслью промышленности для экономики России.

РФ обладает значительной долей нефти на мировом рынке. Но несмотря на это технологическое отставание не дает России занять лидирующее место и достичь высокого уровня эффективности в нефтедобывающем и нефтеобрабатывающем секторах.

И хотя состояние нефтяной отрасли в РФ сложное и неоднозначное, существуют пути улучшения ситуации и решения существующих проблем. Это, прежде всего, сокращение технического отставания промышленности, изменение и создание необходимых условий для всех предприятий нефтяной отрасли.

Налоговое регулирование

Создание новой, соответствующей рыночным условиям системы налогового регулирования нефтяного сектора являлось важной задачей для страны. Новая система налогообложения сектора включала в себя четыре налога: плату за пользование недрами, отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, акциз и вывозную таможенную пошлину.

Однако плата за пользование полезными ископаемыми и отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы столкнулись с проблемой трансфертного ценообразования, позволившее ВИНК минимизировать налоговые платежи при добыче нефти. Но из-за регрессивной налоговой системы при росте цен на нефть доля государства в прибыли снижалась.

После введения в 2002 г. НДС произошла замена трех платежей: плата за пользование недрами, отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и акциз на нефть. Чтобы избавиться

от негативных последствий замены налогов, установилась специфическая ставка данного налога, зависящая от уровня мировых цен на нефть и курса рубля.

Вывозная таможенная пошлина на нефть так же является важным элементом системы налогообложения. Данные налоги позволили повысить бюджетную эффективность налоговой системы и перераспределить доходы от добычи нефти в пользу государства.

Однако нововведения не смогли решить все проблемы, связанные с построением эффективной налоговой системой. Так как ставки налогов зависят от уровня цен на нефть, а их налоговой базой служат объемы добычи и экспорта полезного ископаемого, налогообложение основано на валовом доходе и не учитывает другие затраты.

Производство и экспорт нефти требовали разработки существующих месторождений, а так же освоения новых. Новая налоговая система не предусматривала различия в процессе добычи нефти в разных районах. Именно поэтому с 2000-х годов началась ее адаптация к изменениям в условиях добычи нефти. Для стимулирования освоения новых месторождений были введены налоговые каникулы по НДС, которые характеризовались нулевой ставкой до достижения нужного объема добытой нефти. Эта мера позволяет ускорить окупаемость капитальных вложений и инвестировать разработку новых месторождений.

Налоги корректировались при помощи понижающих коэффициентов. Однако и снижение ставки НДС не смогло обеспечить нужную доходность инвестиций из-за высокой экспортной пошлины на нефть. Так, в структуре цены экспортируемой нефти в условиях налоговой системы 2014 г. при стандартных налоговых ставках доля экспортной пошлины в диапазоне цены на нефть 60—100 долл./барр. составляет 41—48% и вдвое превышает долю НДС [4]. Важно дифференцировать налоговую нагрузку и гарантировать инвесторам требуемую доходность инвестиций, это воплощается при помощи снижения налоговой ставки для отдельных районов в связи с территориальными особенностями.

Огромное значение для налогового регулирования нефтяного сектора имеют экспортные пошлины, поэтому другие ставки устанавливаются на более низком уровне по отношению к данной ставке. Например, в 2006—2010 гг. ставка экспортной пошлины на светлые нефтепродукты составляла около 0,72 от ставки экспортной пошлины на нефть, а ставка экспортной пошлины на темные нефтепродукты — около 0,39. Такие меры стимулировали рост добычи и переработки нефти внутри стран и увеличение экспорта продуктов, полученных из нефти, однако это не помогло повысить глубину переработки нефти, а только установило технологическую отсталость.

Нынешние экспортные пошлины и низкие внутренние цены на нефть субсидируют российскую нефтеперерабатывающую отрасль и обеспечивают ее функционирование. В 2014 г. поступления рентных налогов на нефтяной сектор составили 6589,0 млрд руб., или 173,5 млрд долл. Их доля в доходах федерального бюджета была равна 45,5%, а в доходах бюджета расширенного правительства — 25,0%.

Энергетическая стратегия государства предполагает долговременное развитие нефтегазового сектора и определяет решения для таких вопросов, как: рационализация использования полезных ископаемых, сбережение ресурсов, максимальное использование полезных компонентов в процессе обработки нефти, создание новых мест добычи полезных ископаемых, развитие энергосберегающей структуры.

В нефтяной промышленности РФ в настоящее время ощущается дефицит инновационных отечественных технологий. Разработка и использование новых технологий в современных условиях становится жизненно необходимой задачей. Рост добычи нефти и газа в России на основе существующих технологий не является показателем стабильности: если компании не пойдут в перспективные районы, рост может смениться быстрым спадом, что повлияет на развитие других отраслей российской экономики. В нефтегазовом секторе без инновационных технологий невозможно разрабатывать такие перспективные ресурсы, как: арктический шельф, Восточную Сибирь и Западную Сибирь. Одно из важных направлений поддержания и прироста добычи нефти в РФ связано с освоением глубоких горизонтов Западной Сибири. Инновационные технологии в нефтяной промышленности создают условия для рационального использования минерально-сырьевой базы, сохранения окружающей среды и увеличения доходов консолидированного бюджета [2, 236].

Для сохранения настоящих объемов добычи и экспорта нефти требуются: углубленная разработка действующих месторождений; освоение новых месторождений; освоение запасов нефти на суше, а также освоение морских месторождений.

По итогам исполнения федерального бюджета в январе – феврале 2016 года доля нефтегазовых доходов в общем объеме доходов составила лишь 37,4%. Это самая низкая доля нефтегазовых дохо-

дов с августа 2009 года. Однако нефтегазовый сектор является важным источником получения доходов для страны. С 2000 по 2009гг. Россия продемонстрировала стремительный рост нефтедобычи, объем которой увеличился более чем в 1,5 раза, тогда как рост мировой нефтедобычи за рассматриваемый период составил только 5,7%. В результате вклад России в мировой прирост нефтедобычи с 2000 по 2009 гг. превысил 80%.

Можно отметить, что существуют хорошие перспективы для того, чтобы нефтяная промышленность в РФ развивалась быстро и качественно. Это обусловлено тем, что в стране имеется большое количество ресурсов нефти, которые при этом являются неразведанными, поэтому можно утверждать, что государство обладает огромными и ценными ресурсами.

Специалисты указывают на то, что количество неразведанной нефти во много раз превышает объем, который был получен за все время ее добычи. Поэтому в перспективе ожидается, что будут открываться новые месторождения, которые увеличат количество нефти в стране, что приведет к ее эффективному развитию. Одновременно нефтяная промышленность России постоянно находится под контролем государства, в результате чего в нее постоянно внедряются новейшие и модернизированные технологии и инновации, что приводит к тому, что осуществлять добычу ресурса становится все проще, а сам процесс не занимает много времени.

Минтопэнерго России постоянно принимает множество законопроектов и предложений, которые направлены на стимулирование использования в процессе добычи нефти модернизированных и уникальных методов, которые устраняют практически все проблемы, связанные с нефтяной промышленностью. Следует выделить, что российские компании, которые работают в сфере добычи нефти, начинают более плотно и эффективно сотрудничать с иностранными фирмами, обмениваясь при этом различными технологиями и инновациями. Это приводит к тому, что к этой сфере деятельности привлекается большое количество иностранного капитала, а также в процессе добычи нефти российские организации используют усовершенствованное оборудование и уникальные технические разработки. При этом все фирмы учитывают топливные балансы, чтобы не увеличить предельно допустимые нормы добычи нефти. Россия – это страна, в которой имеется огромное количество нефти, поэтому можно быть уверенным, что нефтяная промышленность всегда будет высокоэффективной, а при этом будет положительно влиять на развитие страны в целом.

Россия имеет довольно шаткое положение, так как: 1) Россия не обладает значимыми запасами нефти, чтобы диктовать условия другим странам. Более того, по статистике ученых России в скором времени придется уже самой покупать нефть у других стран. 2) Высокая степень зависимости экономики России от экспорта нефти, составляющего около 50% всего ВВП страны, ставит под удар будущее страны, а отсутствие существенных статей дохода еще более усугубляет положение. 3) Имеет место значимое отставание эффективности и технологичности производства по многим показателям. 4) Высокая себестоимость добычи и переработки нефти, складывающаяся из таких факторов как: затраты на разведку месторождения, затраты на извлечение сырья из недр, затраты на транспортировку и хранение, затраты на амортизация и прочее, делает невозможным извлечение большей выгоды.

Литература

1. Алекперов В.Ю. «Нефть новой России. Ситуации, проблемы, перспективы». -М: Древлехранилище//2007г.
2. Борцвадзе Лаша Нугзарович «Современное состояние, проблемы и перспективы инновационного развития нефтегазовых компаний РФ»//Журнал «Бизнес в законе»//2012г №2 С.336
3. Рыженко В.Ю. «Нефтяная промышленность России: состояние и проблемы»//Журнал «Перспективы Науки и Образования»//2014г.№1. С.301-304
4. Интернет ресурс: <http://www.expert.ru/>

Николайчук О.А.

ПОДАЕТСЯ ЛИ ЛЕЧЕНИЮ «ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ» РОССИИ?

Рентный вопрос достаточно сложен и многоаспектен, он не сводится только к изъятию и присвоению сверхдоходов, возникающих в различных отраслях экономики, с последующим их распределением между различными экономическими агентами. Рента должна стать одним из важных источников и механизмов экономического подъема, поскольку природные ресурсы, особенно энергетические, относятся к числу ключевых факторов развития индустриальной экономики, состояния государственного бюджета страны.

Об особой роли энергетического экономического фактора свидетельствует экономическая ситуация, связанная с вступлением мировой экономики в фазу нестабильности цен на энергоресурсы — то резкого их повышения, то обвального спада. Такая динамика цен на нефть и другие энергоресурсы, отражая действие многочисленных факторов, является в то же время следствием обострения борьбы между традиционными индустриальными секторами народного хозяйства и «новой экономикой» за более высокую прибыль и укрепление своих конкурентных рыночных позиций.

При рассмотрении ресурсного фактора в качестве основного традиционно выделяются страны ресурсно обеспеченные и ресурсно недостаточные. Формирование современной мировой экономики характеризовалось тем, что наиболее развитые страны, специализировавшиеся на производстве и поставках на мировые рынки готовой продукции, смогли обеспечить наилучшие условия хозяйствования, в частности за счет более высоких цен, и добиться наилучших результатов в развитии. Страны, ориентированные на продажу природных ресурсов, исторически были поставлены в подчиненное положение, выполняя функцию обслуживания наиболее развитой части индустриального мира, что ограничивало их возможности достигнуть сопоставимых результатов социально-экономического развития.

Так, согласно анализу Всемирного банка, у новых глобальных экономик развивающегося типа — 24 страны, которые смогли успешно воспользоваться своей интегрированностью в мировую экономику в последней четверти XX в., — доля готовой продукции в экспорте увеличилась с 25 % в 1980 г. до 80 % в 1998 г., доля полезных ископаемых упала с 55 до 10 %, а сельскохозяйственной продукции — с 20 до 10 % [2, С.6]

Кроме того, следует учитывать, что с середины 1970-х гг. возможности использования сырьевой модели экономики существенно изменились. Это было связано с тем, что нефтеэкспортирующим странам — Саудовской Аравии, Кувейту, ОАЭ, Ирану и др. — удалось добиться значительного повышения цен на нефть за счет проведения скоординированной политики в рамках ОПЕК. Вследствие двух «нефтяных шоков», произошедших в 1973–1974 и 1980–1981 гг., цена за баррель нефти повысилась с \$2–3 до \$15–20. Эти страны смогли использовать огромные прибыли в своих интересах, покинув периферийную зону мирового хозяйства. Так, только в результате первого «нефтяного шока» доходы стран ОПЕК возросли с \$33 млрд до \$108 млрд. [1, С. 329]

Отечественные экономисты выделяют несколько принципиальных характерных черт экономики, делающих возможной такую нетрадиционную модель экономического развития. Например, В.Т.Рязанов определяет следующие характеристики страны: 1) малая численность населения (доходы от экспорта достаточны для поддержания высокого уровня благосостояния в обществе); 2) отсутствие «крупных очагов» индустриальной экономики; 3) экспорт капитала в государственной форме. В этом случае страна, по сути, страхует себя от бегства капитала [11, С.264-265]

При отмеченных выше условиях происходит процесс трансформации обычной сырьевой экономики в рентную ее разновидность, которая представляет собой экспортно ориентированную модель использования ресурсного потенциала в условиях его ограниченности и пример монополии хозяйствования в мировой системе экономических координат. В условиях рентной модели экономики полученный дополнительный доход принимает форму ренты. В свою очередь, национальные экономики, развитие которых основывается на присвоении ренты, могут определяться как рентные.

При этом ряд авторов ведут речь о возникновении специфической формы капитализма — рентном капитализме, который представляет собой особую модель развития, основанную на рентных отношениях между центром и периферией мирового хозяйства с определенными выгодами для последней. Капиталоизбыточные и нефтеэкспортирующие государства эксплуатируют иностранных рабочих, лишенных большей части социальных благ. Доля иностранных рабочих чрезвычайно высока — от 50 % в Саудовской Аравии и Ливии до почти 80 % в Кувейте и свыше 80 % в ОАЭ.

Рентная модель экономики заставляет обратить внимание на экономическую природу ренты как формы дохода. Рента в общем виде представляет собой доход, получаемый от использования земли и природных ресурсов. Заметим, что в современной неоклассической экономической теории земля со всеми ее недрами чаще всего рассматривается как составляющая капитала, что приводит к отождествлению ренты с любым чрезмерным доходом (сверхприбылью), прямо не связанным с предпринимательской деятельностью или с дополнительными трудовыми усилиями.

Для такого вида ренты, который возникает при добыче минеральных ресурсов (в первую очередь нефти и газа), характерна относительно *новая (курсив наш)* особенность. Дело в том, что в настоящее время ее образование не может ограничиваться только формирующимися параметрами хозяйствования внутри страны. Глобализация мировой экономики привела к тому, что дифференциация условий и, соответственно, издержек добычи минеральных ресурсов должна оцениваться в рамках

сложившегося общемирового и глобального рынка минеральных ресурсов, который до сих пор является доминирующим в рыночном определении затрат, цен и доходов в большинстве сырьевых отраслей.

Итак, возникновение и присвоение ренты при добыче энергоресурсов в стране предполагают непосредственное сопоставление *мировых* цен со *среднемировыми* затратами (*курсив - наши*) Если эта разница положительная, то такой сверхдоход определенно можно называть рентным.

Преобладание рентной модели экономики в мировом хозяйстве с возможностью получения дополнительных доходов за счет высоких цен развитые страны очень часто трактуют как проявление «ресурсного национализма». Для противодействия ему обосновывается позиция, согласно которой наличие минеральных ресурсов должно создавать наилучшие условия для наиболее эффективных национальных экономик, что обеспечит более высокий общий экономический рост всего мирового хозяйства.

Здесь возникает как минимум два вопроса: 1) при каких условиях происходит развитие индустриальной экономики в странах, обладающих богатыми природными ресурсами; 2) возможна ли смена рентной модели экономики. В качестве ответов будет рассмотрено два сценария.

Первый сценарий — использование страной своих природных ресурсов для создания многоотраслевого промышленного комплекса, выпускающего готовую продукцию широкого ассортимента. Он экономически предпочтителен и успешен в том случае, если производится конкурентоспособная на мировом рынке продукция. В его осуществлении в наибольшей степени преуспели США, создавшие инновационно-ориентированный промышленный комплекс и одновременно эффективный (до недавнего времени) финансовый рынок — как по масштабам, так и по разнообразию финансовых инструментов. Еще один способ эффективного использования собственного энергетического ресурса в индустриально развитых странах иллюстрируют Англия и Австралия. Они создали другую, не менее эффективную систему органичного встраивания нефтяного (газового) комплекса в национальную экономику через создание собственной финансовой системы, способной успешно абсорбировать масштабные рентные доходы, которые затем использовались для поддержки и развития других отраслей реального сектора экономики.

Второй сценарий развития экономики в странах, богатых природными ресурсами. Он получил название «голландской болезни». Поставка сырья напрямую на мировой рынок формирует своего рода замкнутый контур в национальной экономике, который непосредственно прикрепляется к мировому рынку и плохо взаимодействует с внутренне ориентированными отраслями. Поэтому возникающие дополнительные потоки доходов в этом контуре обладают ограниченной способностью проникать в другие отрасли и не создают для национальной экономики высокого мультипликативного эффекта [6, с.67-68]

Исключение из этого типа сырьевых экономик — рентные экономики в основном в странах Ближнего Востока. При этом важно отметить, что эти страны смогли выработать свою модель экономического развития, которая оказалась достаточно эффективной. Они не пошли по известному пути проведения индустриализации. Полученные колоссальные доходы от экспорта минерального сырья они использовали не на формирование реального сектора экономики, производящего готовые товары. Накопленные денежные средства, которые для них в тот период оказывались избыточными с точки зрения прибыльного вложения капитала внутри страны, в виде обратного экспорта капитала были направлены в развитые страны. Благодаря этому нефтеэкспортирующие и капиталозбыточные государства получили возможность проникнуть в наиболее привилегированную часть мирового хозяйства не путем специализации на производстве товаров с высокой степенью обработки (и дальнейшего занятия выгодной ниши на рынке готовой продукции), а через прямое вхождение в международную финансовую сеть, в значительной степени контролирующую мирохозяйственные связи. Получая вполне приемлемые по своим масштабам доходы от вложения в финансовые и другие экономические активы развитых стран, они смогли затем успешно реализовать их при разработке крупных социально-экономических проектов и одновременно создать резерв для будущих поколений.

Из этих двух вопросов (и ответов на них) закономерно вытекает третий: какой сценарий развития экономики возможен и предпочтителен в России. При обращении к оценке ситуации в недропользовании современной России важно учитывать следующие обстоятельства. Россия, как это было и в предшествующие периоды, остается страной с преимущественно сырьевой специализацией. Она экспортирует 50 видов сырья в более чем 90 стран мира, поставляя на мировой рынок около 80 % производимого в стране никеля, первичного алюминия и целлюлозы, свыше 70 % рафинированной меди, более 60 % проката черных металлов, почти половину добываемой нефти, обеспечивает около 40 %

потребностей европейских стран в природном газе. В результате в экспорте нашей страны доля минеральных продуктов превышает 60 %, в том числе доля сырой нефти и газа составляет почти 45%.

Предпочтительность выбора сырьевой специализации страны связана с рядом важных обстоятельств. Во-первых, следует учитывать, что мировые цены на сырьевые товары отличаются высокой неустойчивостью. Так, в начале 2017 года цена на нефть превысила 50-ти долларовой рубеж, в 2010 г. цена на нефть превышает \$70/барр., в 2005 г. — только \$60/барр., к концу июня 2008 г. достигала \$139,83/барр., а в сентябре 1998 г. она была чуть больше \$10/барр.

Во-вторых, более низкая доля добавленной стоимости, содержащаяся в сырьевой продукции, делает ее менее выгодной с позиции развития экономики в целом. В-третьих, сырьевой сектор за счет возможности его прямой интеграции в мировое хозяйство очень часто превращается в изолированный хозяйственный сектор. Экспорт сырья становится основным каналом бегства капитала из страны.

Может ли современная экономика России трансформироваться в более эффективную модель экономики? Должных предпосылок для этого у нее нет. Вопрос о том, каков должен быть способ изъятия ренты, при этих обстоятельствах приобретает безусловную актуальность.

Механизм изъятия, как известно, определяется системой налогообложения в сфере недропользования, которая корректируется в зависимости от уровня мировых цен на нефть и изменения рыночного курса рубля. Недостатки этого механизма: 1) он не улавливает сверхприбыль; 2) он не заинтересовывает недропользователей в том, чтобы эффективно распоряжаться природным ресурсом.

В заключение отметим, что налицо перерастание «голландской болезни» в хроническую форму со всеми вытекающими из нее последствиями. Следовательно, сегодня как никогда, требуется должная политическая воля правящей элиты и умелый экономический разворот.

Литература

1. Ван дер Вее, Г. История мировой экономики. 1945–1990. — М., 1994.
2. Всемирный банк (2016): Доклад о мировом развитии: Цифровые дивиденды: (обзор)/<http://documents.worldbank.org/curated/en/224721467988878739/pdf/102724-WDR-WDR2016Overview-RUSSIAN-WebRes-Box-394840B-OUO-9.pdf>/дата обращения 9 февраля 2017 года.
3. Дьяконова, И. А. Нефть и уголь в энергетике царской России в международных сопоставлениях. — М., 1999.
4. Капитализм на Востоке во второй половине XX века / под ред. В. Г. Растяникова, Г. К. Широкова. — М., 1995.
5. Милов, В. Может ли Россия стать энергетической сверхдержавой? // Вопросы экономики. — 2006. — № 9. — С. 21–22.
6. Николайчук О.А. ВОЗМОЖНА ЛИ ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА В РОССИИ? //Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2011. № 1. С. 63-72.
7. Николайчук, О. А. Земельная рента в системе аграрных отношений. — СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 2003. — 160 с.
8. Николайчук, О. А. Прошлое и настоящее рентных отношений в России // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Экономика». Выпуск 3. — 2003. — С. 67–76.
9. Николайчук, О. А. Механизм изъятия земельной ренты // АПК: Экономика и управление. — 2004. — № 2. — С. 58–63.
10. Рязанов, В. Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. — СПб., 1998.
11. Рязанов, В. Т. Хозяйственный строй России: на пути к другой экономике. — СПб.: Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2009.

Аймагамбетов Е.Б., Сухимбаев М.Р.

РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕФТЕГАЗОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ПРИОРИТЕТ РАЗВИТИЯ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА

В условиях современного индустриально-инновационного развития экономики Казахстана рациональное использование нефтегазовых ресурсов является одним из основных приоритетов экономической политики страны. Зарубежный опыт ведущих стран-недропользователей доказывает, что государства с первоначальным преимущественно сырьевым уклоном экономики могут развивать свой потенциал за счет наращивания темпов добычи и ростом доли инновационных производств, развитием перерабатывающих отраслей в нефтегазовом комплексе, что имеет немаловажное значение в условиях современных относительно низких цен на нефтегазовые ресурсы.

Сегодня увеличение доли перерабатывающего сектора в нефтегазовом комплексе является основным фактором, определяющим его устойчивость и развитие в условиях современной экономики.

Движущей силой нефтепереработки является развитие наукоемких производств для расширения структуры экспорта товаров с высокой долей добавленной стоимости. На данном этапе инновационный рост в республике может базироваться при помощи развития трансферта технологий, поскольку имеющееся отставание в разработке и использовании новых технологий и новаций тормозит индустриально-инновационное развитие нефтегазового комплекса страны.

В Казахстане многие объекты недропользования разрабатываются корпорациями на базе долевой собственности с участием крупных иностранных инвесторов, которые определяют промышленно-производственную политику, в соответствии с которой, происходит интенсивное наращивание добычи нефтегазовых ресурсов, и их экспорт без глубокой переработки и производства инновационной продукции.

Таким образом, в сложившейся ситуации иностранные инвесторы и отечественные недропользователи, вкладывающие свои капиталы в недропользование, большей частью выкачивают верхние пласты нефти, не осваивая глубокие залежи нефти и других минеральных ресурсов, и не занимаясь глубокой переработкой нефтегазовых ресурсов, таким образом не развивая инновационную составляющую.

Исходя из Стратегии развития индустриально-инновационного развития инновационное развитие экономики страны в условиях современного экономического кризиса должно основываться на росте доли отраслей глубокой, комплексной переработки в сырьевом комплексе республики, которое приведет соответственно к росту продукции с высокой долей добавленной стоимости на внутреннем и внешнем рынке.

До сих пор немалая часть ВВП республики приходится на сырьевой сектор, а также на отрасли его обслуживающие, как например, услуги по транспортировке и переработке добытого сырья. В то же время многие низкорентабельные природно-сырьевые источники менее привлекательны для инвесторов в связи с их низкой конкурентоспособностью, невысоким качественным составом и содержанием добываемого сырья, а также их отдаленным территориальным расположением, слабым развитием, сложными геологическими условиями, сложной транспортной доступностью, тяжелыми географическими и климатическими условиями, зачастую полным отсутствием транспортной и энергетической инфраструктур, и как следствие – завышенными в 1,5-2,0 раза удельными затратами на производство и добычу [1].

Стратегия развития Казахстана до 2020 года предусматривает наибольший рост его индустриального потенциала, к которым относится и нефтегазовый сектор экономики РК, современная промышленность Казахстана требует трансформирования пропорций между добывающей и перерабатывающими отраслями производств, нефтегазового комплекса в том числе, с этих позиций необходимо формирование современных подходов к разработке Стратегии развития перерабатывающей промышленности и программы импортозамещения в недропользовании республики.

Российские исследователи и ученые проводят исследования, которые показывают место и роль инноваций и переработки в нефтегазовом комплексе [2-5]. Отмечается, что эффективность нефтедобывающих объектов более чем в два раза возрастает за счет создания вспомогательной инфраструктуры и развития сферы услуг. Аналогичная ситуация наблюдается и в Казахстане, когда привлечение инвестиций в недродобывающие производства привело к развитию и повышению экономической эффективности предприятий нефтедобывающих регионов в связи с увеличением объемов добычи и переработки и других факторов экономического роста в недродобывающих регионах. Таким образом, если мультипликативный коэффициент экономического эффекта возрастает от 1,5 до 3,0 раз, то такой же показатель в сфере занятости для других типов и масштабов инвестиционных проектов будет выше 4-6, а для некоторых нефтегазовых проектов – от 8 до 12 раз.

Опыт многих недродобывающих стран мира является рациональное использование собственного сырьевого запаса, исходя из которого многие страны-недропользователи (Норвегия, Канада и США, страны Арабского Востока) достигли значительного уровня экономического развития [6-9].

Важнейшим показателем устойчивого экономического развития нефтегазового комплекса республики является производство и использование нефти, газа и продуктов их переработки высокого качества, востребованного на мировом экономическом рынке.

Приоритетом нефтегазового комплекса страны является определение экономической оценки природно-ресурсного потенциала добывающих предприятий и отраслей, установление их доли в общем объеме производства и экспорта, повышении конкурентоспособности и реализации добываемого сырья и продуктов его переработки [10].

Устойчивое развитие нефтегазового комплекса зависит от уровня обеспеченности запасами сырья. Современные проблемы нефтегазового комплекса сводятся к тому, что часть месторождений нефти и газа не выдерживают конкуренцию на мировом рынке нефти ввиду их невысокого качества.

Вследствие низкой эффективности поисков сложно разрешить проблемы обеспеченности необходимым резервом разведанных, вскрытых и подготовленных запасов, так как достоверная оценка сырьевой базы и планирование на перспективу деятельности нефтегазового комплекса предполагает установление фактического состояния запасов сырья в настоящий момент, а также реальную обеспеченность запасами на будущее.

Нефтегаз, который вносил стабильный доход и налоговые поступления в государственный бюджет и Национальный Фонд республики, постепенно теряет свой имидж высокодоходной сферы в связи со снижением цен на нефть, а также исчерпанием запасов нефти и газа и практическим отсутствием на ряде месторождений запасов находящихся на поверхности и доступных для открытого способа добычи, а также тяжелыми условиями добычи.

В условиях современного экономического кризиса, переход к отработке низкорентабельных месторождений и месторождений со сложными условиями добычи и, как следствие этого, сложность или невозможность разработки низкодебитных месторождений, сложности при соблюдении Экологического законодательства – все это в совокупности обусловило снижение объемов добычи сырья, спад производства в нефтегазовом комплексе страны и негативно отразилось на финансово-экономической устойчивости компаний-недропользователей и показателях их хозяйственной деятельности. Основную долю сырьевого потенциала страны представляют месторождения с запасами относительно невысокого и среднего качественного состава, объемы запасов которых, по мнению специалистов, составляют более двух третей от всех разведанных запасов, часть этих запасов характеризуется низкой стоимостью на мировом нефтяном рынке вследствие несоответствия международным критериям и требованиям.

Объективная оценка сырьевой базы в условиях современной экономики обуславливает необходимость пересмотра системы экологического изучения и освоения ресурсов, то есть собственно ее оценку, нормативно-правовое, организационное, экологическое, экономическое обеспечение совершенствования структуры нефтегазового комплекса.

Инновационная система недропользования, базирующаяся на современной нормативно-правовой базе и благоприятном инвестиционном режиме, повышает рациональное использование сырьевых ресурсов страны, двигаясь по пути дальнейшего совершенствования отношений в области инноваций и расширения сотрудничества с заинтересованными странами мирового сообщества, в результате чего республика сможет еще более полно и эффективно реализовывать свой сырьевой потенциал.

Некоторые нефтегазовые месторождения республики еще не приступили к добыче и переработке нефти, а ряд запасов месторождений разведанных еще в прошлом столетии, близок к исчерпанию, можно сделать вывод, что основная база нефтегазового комплекса республики требует дальнейшего исследования и уточнения его потенциала.

Прогнозы и изучение недровых запасов республики показывают имеющийся сырьевой потенциал нефтегазовых месторождений, как например месторождение «Кашаган», имеющие значительные запасы нефти (до 10,5 млрд тонн), что дает основание для роста добычи и переработки нефти в республике;

Рост экспортного потенциала страны, привлечения новых инвесторов и наращивания добычи в республике требуется дальнейший рост поисково-разведывательных работ с целью увеличения ресурсного потенциала Казахстана и развития переработки.

Привлечение рядом иностранных компаний специалистов из других стран с высокой заработной платой по сравнению с казахстанскими специалистами приводило в предыдущие годы к росту социальной напряженности в связи со значительной дифференциацией оплаты труда отечественных и зарубежных специалистов и рабочих нефтегазовых компаний.

В связи с невысоким уровнем конкурентоспособности и низким качеством многих видов минерального сырья, добываемого в республике, в настоящее время следует наращивать добычу и переработку нефтегазовых ресурсов, конкурентоспособных на мировом рынке.

В этой связи главными приоритетами в стратегии инновационного развития нефтегазового комплекса РК являются:

- развитие системы государственных мер, способствующих формированию стабильной налоговой, таможенной и финансово-кредитной политики для привлечения инвестиционных ресурсов иностранных и отечественных корпораций;

- совершенствование условий контрактно-лицензионной деятельности недродобывающих корпораций в сфере разработки месторождений полезных ископаемых и их переработки, соблюдении Экологического кодекса республики.

Разработка инновационно-инвестиционных проектов должна привести к повышению доли выпуска наукоемкой продукции в составе ВВП республики, росту конкурентоспособности продукции сырьевого сектора в целом. Основной задачей целевых программ является снятие инфраструктурных ограничений в развитии перерабатывающих отраслей, базирующихся на нефте-, газоперерабатывающей и химической промышленности.

Литература

1. Горнодобывающая отрасль Казахстана: современное состояние // <http://www.mining.kz/en/2013-04-17-13-11-48/industrie-s-state-and-prospects/item/83>.
2. Орлов В. П. Сырьевые ресурсы в стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока // <http://www.geoinform.ru/?an=orlov0108>.
3. Глазьев С. "О стратегии модернизации и развития экономики России в условиях глобальной депрессии". Источник: URL: <http://www.glazev.ru/2011-05/17>.
4. Данилов-Данильян В.И. Природная рента и управление использованием природных ресурсов // экспертный журнал «Открытая экономика» - www.ores.ru. 2010 – 03/12.
5. Львов Д. Какая экономика нужна России? // Российский экономический журнал. - 2002. - № 11-12. - С. 12.
6. Джонстон Д. Международный нефтяной бизнес: налоговые системы и соглашения о разделе продукции. Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2000. – 352 с.
7. Стейнер Р. Налогообложение нефтедобычи и использование нефтяной ренты (почетный опыт американского штата Аляска) // Российский экономический журнал. - 2004. - №1. - С. 36-51.
8. Глазьев С.Ю. «У нас не так много времени...» Проблемы // ЭКО. - 2003. - №5. - С. 6.
9. Гусев В. Организационно-экономические механизмы налогообложения в нефтяных комплексах России и зарубежных стран: сравнительный анализ и проблемы практического применения // Российский экономический журнал. - 2005. - № 5-6. - С.10-22.
10. У. Аймагамбетов, М. Сикхимбайев, Д. Сикхимбайева. The concept of using national fund in the industrial-innovative development of the country // Actual problems of Economics, 2016, №6, P.64-72.

9. ДЕМОКРАТИЯ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА КАК ФАКТОР ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

9.1. ВОВЛЕЧЕНИЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В РЕШЕНИЕ ВОПРОСОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ: ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

Зверева Т.В.

РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОЙ КУЛЬТУРЫ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОГО НАЛОГОВОГО ПОВЕДЕНИЯ РОССИЙСКИХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

В настоящее время, в условиях применяемых к нашей стране санкций, экономической нестабильности вновь обостряется проблема достижения согласия между властью и обществом, по вопросам формирования государственного бюджета и достижения согласия с бизнес-сообществом, предпринимателями, гражданами. Вопросы налогообложения становятся объектом внимания органов управления, государственной власти, отдельных политиков. В современной России в условиях сузившихся возможностей государства оказывать воздействие на экономические процессы, налоги становятся реальным рычагом государственного регулирования экономики. В этой связи очень важным является вопрос о сохранении и преумножении налоговых поступлений в бюджет страны.

Налоговая система России в своем развитии претерпевала множество изменений и находится в постоянном реформировании. Осталась в прошлом административно-командная модель налогового администрирования основанная на односторонне-властном управлении с приоритетом контрольных и принудительных средств. Реализация модели партнерского взаимодействия, развитие корпоративной культуры налоговой службы привели к возможности реализации модели клиентноориентированого взаимодействия. Важной предпосылкой модернизации налоговой системы является качественная трансформация налоговой культуры всех участников налоговых отношений. Налоговая культура российского общества представляет собой сложную многоуровневую структуру и является составной частью общей культуры человека и общества в целом. Глубокий анализ налоговой культуры позволяет выявить социокультурные основания поведения налогоплательщика.

"Налоговая культура – это относительно целостная подсистема экономической и общей культуры человека, связанная с ней едиными категориями: культурой мышления, поведения, общения, деятельности и раскрывающая частный аспект бытия человека в сфере налогообложения"[2, с. 93-94].

"Налоговая культура – это часть общенациональной культуры страны, связанная с деятельностью участников отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах и государством, отражающая уровень знания и соблюдения налогового законодательства, правильность исчисления налогов, полноту и своевременность их уплаты в бюджетную систему Российской Федерации, знание своих прав, исполнение своих обязанностей, складывающаяся из понимания всеми гражданами важности для государства и общества уплаты налогов"[5].

"Надо заметить, что в России во все времена существовало неприязненное отношение к налогам, в отличие от западноевропейских стран. В этих государствах институт налогов имеет историю гораздо более продолжительную, нежели в России. Высокая налоговая культура этих стран проявляется в том, что уплата налогов здесь считается даже предметом гордости налогоплательщиков. Налоговая культура воспитывается с детства. Школьники гордятся тем, что их родители платят налоги, вносят свой вклад в развитие сильной страны. В таком государстве человек утверждая: «Я гражданин этой страны», обязательно добавит: «Я – налогоплательщик»"[2, с. 94].

Налоговая культура включает в себя две составляющие: интеллектуальную и эмоциональную. Интеллектуальная включает в себя навыки, знания, опыт исчисления налоговых платежей, умение применять и правильно истолковывать налоговое законодательство. Налоговое право- наиболее сложная отрасль права в котором множество правонарушений совершается не только по злему умыслу, а довольно часто из-за отсутствия должных навыков интерпретации налогового законодательства.

Эмоциональная составляющая – это субъективная оценка действующей налоговой системы с точки зрения ценностей господствующих в конкретном обществе, а так же стремление сократить и если это возможно, полностью избавиться себя от налоговых платежей. Данное стремление присуще всем человеческим личностям. Собственнический инстинкт и стремление защищать свою собственности присущи каждому человеку на уровне подсознания. Это одно из врожденных стремлений человечества наряду с инстинктом самосохранения, продолжения рода, доминирования. Индивиду свой-

ственно защищать себя от посягательств на его собственность со стороны третьих лиц, в том числе и со стороны государства. Никто не желает платить налоги и происходит это в силу желания человека противостоять посягательству на его собственность. Поэтому государство должно предоставить своим налогоплательщикам доказательство рациональности выбора налогоплательщика, чтобы он безвозмездно расставаясь с частью своей собственности осознавал, что последняя вернется в нему в виде общественных благ. Сейчас, укрываясь от налогов многие налогоплательщики не чувствуют моральной вины, законопослушные граждане с легкостью уклоняются от уплаты налогов, зная что это никак не отразится на их деловой или персональной репутации. В общественном сознании укоренилось точка зрения, что уклонение от налогообложения нарушает интересы государства, но не его граждан, что является ошибочным. Развитие налоговой культуры включает в себя также пересмотр данной позиции, поскольку уклонение снижает конкурентоспособность добросовестных налогоплательщиков, перекладывая налоговое бремя на них. Таким образом нарушается принцип равенства налогообложения. Идея о том, что налоговые правонарушения подрывают финансовую стабильность государства, но и нарушают права добросовестного налогоплательщика, который будет вынужден нести повышенное налоговое бремя, в следствии этого число лиц, уклоняющихся от налогообложения растет. "Люди в большей степени готовы платить налоги, если они уверены, что все остальные так же их уплачивают. Готовность налогоплательщиков нести различные налоговые обременения в значительной степени зависит от того, в какой степени эти обременения несут другие лица [6, с.413]." Не только страх неотвратимости наказания, "но и внутреннее ощущение справедливости распределения окружающими налоговых обязательств выступает для налогоплательщика важным фактором для добросовестного соблюдения налогового законодательства" [6, с.419].

Налоговая культура формируется из осознания российскими гражданами важности для государства и общества ответственного налогового поведения. "Налоговая система должна работать на модернизацию экономики и при этом быть справедливой по сути [1]."

Процесс формирования налоговой культуры сложный и неподвластен волевым решениям, это процесс трансформации сознания, приобретения опыта, осознания причастности к общественным благам. Развитие налоговой системы России прошло путь от командно-административной к модели клиентоориентированного взаимодействия. Наиболее существенными элементами отражающими содержание налоговой культуры современного российского общества являются:

1. Трансформация российской налоговой системы от фискально-контрольной модели к клиентоориентированной модели управления поведением налогоплательщика.

2. Налоговые отношения все больше представляют собой услугу, предоставляемую государством своим налогоплательщикам.

3. В настоящее время в России все большее развитие получает модель налоговых отношений основанная не на налоговом контроле и преимущественном применении мер административного воздействия, а на развитии возможности налогоплательщика самостоятельно уточнять налоговые обязательства, предоставлять полную информацию о ведении бизнеса (налоговый мониторинг).

На официальном сайте ФНС России опубликован перечень государственных услуг и контрольно-надзорных функций Федеральной налоговой службы России (ФНС) в котором из 24 функций, осуществляемых ФНС только семь являются контрольными [7]. К контрольным функциям отнесены: контроль за осуществлением валютных операций, соблюдением требований к контрольно-кассовой техники и полноты учета выручки, контроль за осуществлением валютных операций, надзор за игорным бизнесом. Такие функции как государственная регистрация налогоплательщиков, предоставление различного рода сведений, лицензирование деятельности, выдача свидетельств, информирование налогоплательщиков по широкому кругу вопросов совершенно логично отнесены к разряду государственной услуги и составляют 70% от числа функций осуществляемых ФНС.

Развитие клиентоориентированной модели взаимодействия в налоговой сфере Российского общества позволяет реализовать "новый подход к решению проблемы уплаты налогов и формированию ответственного налогового поведения российских налогоплательщиков, основным идеологическим посылом которого будет не смирение налогоплательщика перед налоговой системой как неизбежным злом, а мотивированный выбор – осознанное решение принятия на себя обязанности по уплате налогов" [4, с.78].

У российских граждан" должно укрепиться понимание того, что не платить налоги - не только предосудительно, но и неприлично. По крайней мере, для тех, кто считает себя патриотом страны. В условиях развития демократии и становлении гражданского общества необходимость взаимовыгодного сотрудничества, забота о благоприятном отношении общественности к деятельности органов вла-

сти – это основа проведения сильной и уверенной социальной политики с адекватной социальной ответственностью" [3].

Литература

1. Послание Президента Российской Федерации Владимира Путина Федеральному собранию. // Российская газета. 1.02.2016. <https://rg.ru/2016/12/01/poslanie-stenogramma.html>.
2. Зверева Т.В. Корпоративное взаимодействие российских граждан в налоговой сфере; концептуальная модель и средства ее реализации как инновационного способа управления налоговыми отношениями: Монография. Ростов-на-Дону.: Ростиздат.2012. с. 324.
3. Зверева Т.В. Использование возможностей «Паблик рилейшнз» в обеспечении открытости налоговой службы, приближения ее к интересам граждан // Инженерный вестник Дона, 2011, № 2. URL: ivdon.ru/magazine/archive/n2y2011/448.
4. Зверева Т.В. Корпоративная социальная ответственность – эффективный фактор взаимодействия в налоговой сфере российского общества. //Современные корпоративные стратегии и технологии в России Сборник научных статей : в 3-х частях. Фин. ун-т при Правительстве Рос. Федерации (Фин. ун-т) ; [науч. ред. И. Ю. Беляева]. Москва, 2015. С. 72-78.
5. Чухнина Г.Я., Леонова Е.Д. Налоговая культура как важный элемент совершенствования налоговой системы России.//Налоги и налогообложение, 2008, №9. <https://www.lawmix.ru/bux/41150>.
6. Hemels S. Fairness: A Legal Principle in EU Tax Law? // Principles of Law: Function, Status and Impact in EU Tax Law / ed. by Cecile Brokelind. – IBFD, 2014. – P. 438.
7. Перечень государственных услуг и контрольно-надзорных функций Федеральной налоговой службы России. Официальный сайт ФНС России: https://www.nalog.ru/rn77/about_fts/fts/activities_fts/uslugyfns.

Капогузов Е.А.

ВОВЛЕЧЕНИЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ⁴¹

Проблема «демократии налогоплательщиков» является вопросом политико-экономического взаимодействия. Суть концепта базируется на принципе связанности [2] между тремя субъектами политико-экономических рынков, в рамках которого налогоплательщики (они же избиратели), финансируют деятельность органов законодательной и исполнительной власти. Данная модель базируется на контрактной парадигме государства, предполагающей обмен между субъектами данных рынков налогов на общественные блага [5], и внедрение механизмов социального контроля со стороны общества за деятельностью законодательной и исполнительной властей с целью минимизации последствий проявления «провалов государства» [9]. При этом в зависимости от теоретической парадигмы, неоклассической и институциональной к трактовке ценностных установок и уровня социальной ответственности субъектов [10], их ограничений и целей, а также взаимосвязи между субъектами, в частности уровнем развития, в первую очередь, открытого (бриджингового) социального капитала [8] различаются возможности по реализации успешного социального взаимодействия и социального контроля со стороны налогоплательщиков за политиками и чиновниками. Не меньшее значение для успеха социального контроля имеют факторы наличия традиций коллективистского или индивидуалистического общества [1], возможности по самоорганизации [7], формированию неформальных правил, и их институционализации в нормативные акты и постановления [4]. Стоит отметить, что в связи с неоднозначностью трактовки термина «институционализация» данное явление рассматривается нами с функциональной точки зрения как формализованное закрепление неформальных социальных практик, придание им статуса института, решающего определенную социальную проблему. В рамках данной работы социальной проблемой является сложности реализации механизма социального (общественного) контроля за предоставлением государством своим гражданам массовых государственных (публичных) услуг, в частности, предоставляемых через многофункциональные центры (МФЦ).

Значимость вовлечения граждан в процесс совершенствования производства государственных услуг было доказано в ходе реформ в данной сфере в последние десятилетия и привело в формирование координационной парадигмы производства государственных услуг. Включение потребителей в данный процесс, их гражданская активность в фазе формулирования, реализации и оценки качества

⁴¹ Публикация подготовлена при поддержке РГНФ и Правительства Омской области Проект «Оценка эффективности институциональных изменений в сфере производства государственных услуг: развитие методологии и характеристика состояния в регионе».

предоставляемых услуг имеет положительное влияние на фактическое и воспринимаемое качество государственных услуг и, тем самым, на удовлетворенность граждан, что нашло отражение в том числе в формальных показателях, характеризующих успешность действий власти при реализации мероприятий реформ. Вместе с тем, несмотря на значительные финансовые затраты на реализацию мероприятий в этой сфере, декларируемые успехи в доведении процента удовлетворенности граждан до предусмотренного Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» целевого показателя 90 % (о чем свидетельствуют отчеты как Министерства экономического развития, региональных структур, отвечающих за мониторинг данных показателей в регионах) в реальности ситуация далека от «бравурных отчетов».

На наш взгляд, для выявления готовности широких слоев населения – налогоплательщиков и потребителей государственных услуг к легитимным социальным действиям в сфере воздействия на качество предоставляемых государством услуг с одной стороны и возникающим в этой связи барьерам для оценки качества необходимо проведение как теоретических, так и прикладных исследований. Теоретико-методологические изыскания позволили выявить следующую классификацию барьеров, возникающих при предоставлении услуг и оценке их качества.

- ресурсные, связанные с недостатком финансовых и производных ресурсов, необходимых для совершенствования системы оценки;

- информационные, связанные с существующей неполнотой и асимметрией информации об особенностях производства услуг, резервах оптимизации издержек и возможностях потребителей в данном аспекте;

- институциональные, связанные с несовершенством формальных институтов (в частности стандартов, административных регламентов) и наличием неформальных институциональных ограничений. Последнее имеет серьезное значение как ключевой сдерживающий фактор.

Однако во многих российских регионах условиях низкой гражданской активности процесс оценки связан с манипулированием результатами контроля, а механизм оценки носит бюрократический и фрагментированный характер. Существующие механизмы оценки (обзор представлен в [3]) имеет очень ограниченное значение. Контролером качества является, как правило, вышестоящий чиновник, осуществляющий оценку через выполнение инструкций и некое экспертное знание о качестве, но не через выявление степени удовлетворенности потребителей качеством производимой услуги. В институциональном аспекте это приводит к проблеме сигналинга, росту внутриорганизационных издержек влияния и стимулирует «работу на показатель». В условиях неразвитой институциональной среды происходит замещение неэффективных с позиций общественного благосостояния формальных институтов (политических, судебных) неформальными связями. Инвестиции в человеческий капитал снижают издержки доступа к государственным услугам, но вместе с тем требуют поддержания на достаточно высоком уровне инвестиций. Как было показано в проведенных нами ранее исследованиях, потребители государственных услуг в незначительной степени готовы обращаться к формальным институтам (в суд, обращаться к нормам административного регламента и т.д.).

В зависимости от степени развития гражданского общества, политической конкуренции могут быть созданы предпосылки для вовлечения потребителей в процесс обеспечения качества в сфере производства государственных услуг. При этом последнее связано с возникновением ряда сложностей как теоретического, так и практического характера: проблемой рационального неведения (или, точнее, невнимания), лоббизма, безбилетника и др. [6]. Ключевой ранее выявленной институциональной проблемой является слабость инфорсменты (механизма принуждения к исполнению правил) в сфере производства и потребления государственных услуг, высокие транзакционные издержки судебного механизма и коллективных действий при внесудебном инструментарии воздействия на качество услуг, в том числе вследствие проблемы безбилетника и информационной асимметрии.

Важной является дальнейшая исследовательская задача выявления системных и культурных изменений, происходящих в институциональной среде производства государственных услуг в ходе реализации административной реформы в российских регионах. Эти научные задачи решаются с помощью социологического исследования, позволяющего выявить как основные препятствия в реализации путей повышения качества государственных услуг и проверить ряд рабочих гипотез, в частности:

- в какой степени потребители ощущают результаты проводимых в сфере производства государственных услуг институциональных изменений;

- существует ли потребность в создании специализированных структур защиты прав потребителей государственных услуг;

- насколько результаты регионального мониторинга удовлетворенности потребителей совпадают с официальными и отражают общероссийские тенденции.

В рамках исследования проблемы институционализации социального контроля качества государственных услуг и эффективности институциональных изменений на уровне региона (на примере Омской области) в ноябре-декабре 2016 г. было проведено пилотное социологическое исследование методами полуструктурированного интервью с участниками включенного наблюдения и анкетирования потребителей услуг МФЦ. С помощью включенного наблюдения и натурального эксперимента анализируются транзакционные издержки доступа «информированного» и «рационально неведущего» потребителя в условиях асимметрии информации и при различных моделях доступа к государственным услугам.

В ходе исследования было опрошено около 390 потребителей в пяти административных округах города Омска с соблюдением требований о корректности выборки по половозрастной структуре респондентов. Предварительные результаты (окончательные данные будут получены после обработки анкет во втором квартале 2017 г.) показали низкую информированность населения о состоянии нормативной базы по предоставляемым в МФЦ услугам, в частности, отсутствие знания административных регламентов, своих прав и формальных механизмов обжалования их нарушения. Также обращает на себя внимание проблема сложностей доступа к электронному формату предоставления государственных услуг (через портал gosuslugi.ru), даже для лиц, обладающих высоким уровнем Интернет-доступа, что объясняется высокими транзакционными издержками регистрации на портале. Также можно обратить внимание на слабую информированность населения о возможности социального контроля в рамках широко разрекламированного портала «Ваш контроль», и зачастую формальность его функционирования.

Также в ходе исследования предварительно выявилось достаточно высокая потребность в возникновении специализированной негосударственной организации, представляющей коллективные интересы потребителей государственных услуг. В рамках ее деятельности возможно решение проблемы коллективного действия, возможность для репрезентации интересов налогоплательщиков, защиты их интересов, типизации возникающих при взаимодействии потребителей и государственных служащих проблем и формирование предложений для совершенствования формальных институтов (в частности, административных регламентов) в данной сфере. Также требуется более детальный анализ институциональных альтернатив предоставления государственных услуг (лично, через МФЦ, через портал, через специализированную организацию), который должен позволить выявить структуру транзакционных издержек и способствовать созданию основы для дальнейшего анализа и институционального проектирования в исследуемой сфере.

Литература

1. Грейф А. Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2013. -536 с.
2. Капогузов Е.А. Экономическая теория налогообложения. Омск, ОмГУ, 2006. -143 с.
3. Капогузов Е.А., Торощина М.Е. Институциональные изменения в системе оценки качества государственных услуг // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. № 1, 2016, с. 72-79
4. Капогузов Е.А., Чупин Р.И. Социальный контроль качества государственных услуг: неинституциональный подход // ARS Administrandi. - 2016. - № 3.- с. 41-51
5. Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. М. ГУ- ВШЭ, 2005 -531 с.
6. Олсон М. Логика коллективных действий. - М.: ФЭИ, 1995- 174 с.
7. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. – М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. -447 с.
8. Полищук Л., Меняшев Р. Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. -2011.- № 12.- с.46-65
9. Радыгин А., Энтов Р. «Провалы государства»: теория и политика // Вопросы экономики. – 2012.-№ 12. - с. 4-30.
10. Фролова Е.А. Институциональное проектирование социальной ответственности // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2014.- № 5. – с. 158-162

ДЕМОКРАТИЯ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА: ВОЗМОЖНО ЛИ ЕЁ ВОССТАНОВЛЕНИЕ?

Под демократией налогоплательщика понимается участие в государственном управлении при разработке налогово-бюджетной политики только лиц, уплачивающих налоги. Другими словами, лица, не являющиеся налогоплательщиками, или не являющиеся донорами государственного бюджета, не вправе принимать решения относительно направлений расходования бюджетных средств. При такой демократии приоритеты финансирования, структуру расходов бюджета определяет избиратель-налогоплательщик.

В современных государствах демократия налогоплательщика практически не представлена, что связано, в первую очередь, с переходом к всеобщему избирательному праву. Такой переход создал условия для оппортунистического поведения избирателей.

У избирателя-налогоплательщика, ведущего себя прижимисто в случаях, когда речь заходит о расходовании бюджетных средств, появились «естественные враги», заинтересованные в росте бюджетных расходов (в первую очередь, расходов социальной направленности). К ним относятся, в частности:

- бюрократы (государственные и муниципальные чиновники), чье благосостояние зависит от объема расходов на предоставление общественных и локальных благ;
- профессиональные получатели пособий (иммигранты, а также лица, не имеющие самостоятельных источников доходов);
- предприниматели, выигрывающие государственные заказы на поставку товаров, работ и услуг;
- работники бюджетных учреждений, представители средств массовой информации;
- пенсионеры.

Всеобщее избирательное право не оставляет возможности восстановления демократии налогоплательщика в полном объеме, тем не менее, частичное восстановление является залогом повышения ответственности представителей государственной и муниципальной власти за качество общественных благ, предоставляемых в обмен на уплаты налогов. Всеобщее избирательное право нарушило баланс интересов доноров и реципиентов бюджетных средств, что выразилось в конечном итоге в превращении бюджетного дефицита, государственного долга и инфляции в обыденные явления. В связи с этим представляется, что решение проблем сбалансированности бюджетов бюджетной системы, сокращения долговых обязательств, особенно на субфедеральном уровне, и сдерживание инфляции лежит в плоскости восстановления демократии налогоплательщика за счет вовлечения хозяйствующих субъектов, населения в решение вопросов территориального значения. Активное участие налогоплательщиков в определении приоритетов финансирования публичных расходов позволит оптимизировать структуру расходов бюджета, установить реальный общественный контроль над бюджетными средствами.

В контексте восстановления демократии налогоплательщика с особой остротой встает вопрос о переходе на уплату налога на доходы физических лиц по месту жительства налогоплательщика.

В настоящее время, как известно, НДФЛ будучи федеральным налогом поступает в бюджеты территорий в пропорции 80 на 20 (80% налоговых доходов зачисляются в бюджеты субъектов Российской Федерации, а 20% – в местные бюджеты). Данное обстоятельство вызывает возражения, особенно со стороны городских агломераций с большим человеческим капиталом, население которых выезжает на заработки в соседние регионы.

Сторонники сохранения действующего порядка зачисления НДФЛ по месту работы налогоплательщика (на основании ст. 226 Налогового кодекса Российской Федерации) приводят следующие аргументы против изменения такого порядка. Они полагают, что переход на схему распределения налога по месту проживания работодателем (налоговым агентом) таит в себе такие проблемы, как рост издержек налогового агента, усложнение налогового администрирования, потенциальная возможность дискриминации работников. При этом они также полагают, что реализация схемы распределения налоговых поступлений через систему Федерального казначейства сопряжена с существенными препятствиями в связи с нерегулируемостью понятия места проживания физического лица и потенциальной опасностью придать перераспределению НДФЛ характера финансовой помощи [5, 18].

Нами был осуществлен прогноз поступлений НДФЛ при изменении порядка уплаты налога на зачисление по месту регистрации налогоплательщиков. Методика прогнозирования базировалась на

расчете суммы НДФЛ, взимаемого по ставке 13%, исходя из величины прироста (сокращения) населения в результате миграции, скорректированного на удельный вес занятого населения в регионе, и средней заработной платы в регионе. Результаты прогноза показали, что изменения доходов консолидированных бюджетов РФ от НДФЛ в случае перехода на уплату налога по месту регистрации налогоплательщика невелики. По данным 2014 г. из числа пилотных регионов в наиболее выигрышном положении оказались бы Краснодарский край (прирост составил 8,19% от суммы НДФЛ или 2,08% от общей суммы доходов), а в наименее выигрышном – Красноярский край (0,06% от суммы НДФЛ и 0,02% от общей суммы доходов) и Саратовская область (0,24 % об суммы НДФЛ и 0,07 % от общей суммы доходов). 64 % проанализированных нами субъектов Российской Федерации имеют отрицательные показатели доходов консолидированных бюджетов в случае изменения порядка уплаты налога. К ним, однако, не относятся Московская область (2,51% от суммы НДФЛ или 0,86% от общей суммы доходов) и Республика Адыгея (1,58% от суммы НДФЛ или 0,34 % от общей суммы доходов).

Это означает, что изменение порядка уплаты НДФЛ не влечет за собой увеличения волатильности налоговых поступлений в бюджет, и, тем самым, не оказывает негативного влияния на сбалансированность консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации. В то же время, НДФЛ является по своей сути налогом на граждан как получателей бюджетных услуг, большинство которых носят социальный характер и предоставляются из средств бюджетов территорий и внебюджетных фондов. Отчисления от НДФЛ поступают в основном в бюджеты крупных, экономически развитых муниципальных образований, в которых работают жители сельских поселений и малых городов. Организация предоставления необходимых медицинских, бытовых, социальных, образовательных услуг осуществляется по месту регистрации, а не по месту учета налоговых агентов. В результате различия в уровне социально-экономического развития муниципальных образований увеличиваются.

В связи с вышеизложенным, целесообразно восстановить норму п. 7 ст. 226 главы 23 НК РФ, отмененную Законом РФ от 29.12.2000 г. № 166-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации», согласно которой совокупная сумма налога, исчисленная и удержанная налоговым агентом у налогоплательщика, в отношении которого он признается источником дохода, должна уплачиваться по месту его нахождения (регистрации), а не по месту учета налогового агента в налоговом органе.

Такой переход будет способствовать вовлечению налогоплательщиков в решение вопросов общегосударственного или муниципального значения и повышению ответственности органов государственной власти и местного самоуправления за качество предоставляемых ими общественных благ на соответствующей территории. В то же время, справедливости ради следует отметить, что не стоит переоценивать значение такого перехода в условиях налоговой конкуренции.

Налоговая конкуренция за мобильные факторы производства может стать препятствием для развития демократии налогоплательщика, поскольку она создает возможность для трансфера налоговой базы из юрисдикции с высокой налоговой нагрузкой в юрисдикцию с низкими налоговыми предпочтениями. В результате налогоплательщик может зарегистрироваться в низконалоговой юрисдикции и платить с полученного им в одной юрисдикции дохода налоги в другой юрисдикции, где он зарегистрирован. Американский экономист Шарль Тибу (Tiebout) в свое время даже выдвинул гипотезу о том, что между регионами одного и того же государства и между государствами существуют миграционные потоки капитала и рабочей силы. Они отражают желание людей «проголосовать ногами» против неэффективного государственного аппарата [10]. Он полагал, что в государстве, жители которого могут свободно перемещаться из одного региона в другой, в зависимости от собственных предпочтений, может быть достигнут оптимальный уровень налогов и локальных общественных благ. При этом агенты с одинаковыми предпочтениями расселяются по муниципалитетам в соответствии со своими вкусами. Происходит своеобразная «сортировка» агентов по их предпочтениям. Модель Тибу исходит из следующих допущений: полная мобильность потребителей, отсутствие транспортных издержек; совершенная (неискаженная) информация; большое количество товаров и потребителей; отсутствие рынка труда, доход получают только от дивидендов; отсутствие экстерналий между муниципалитетами; предоставление общественных благ при минимальных средних затратах в каждом муниципалитете; отсутствие капитализации; финансирование общественных благ при помощи национальных налогов; группа однородных потребителей максимизирует свою полезность.

Полагаем, что эти допущения являются в большей степени абстрактными и не учитывают влияния такого фактора, как активное участие граждан в политической жизни и их возможность воздействовать на муниципалитеты при принятии решений. Тем не менее, недостаточная развитость института демократии налогоплательщика в условиях «сортировки по Тибу» может негативным образом

сказываться на соотношении размеров предоставляемых локальных общественных благ и размеров собираемых региональных и местных налогов.

Основной вывод, вытекающий из сортировки по Тибу, заключается в том, что необходима децентрализация бюджетных ресурсов. Действительно, именно в децентрализованной налоговой системе отдельные территориальные образования получают возможность в наибольшей степени адаптировать свое предложение к потребностям конкретных граждан и корпораций, то есть создать условия для оптимальной «сортировки» [4]. В связи с этим можно сделать вывод о том, что восстановление демократии налогоплательщика должно начинаться с расширения налоговых полномочий нижестоящих уровней власти, а предлагаемое нами изменение порядка уплаты налога на доходы физических лиц по месту жительства налогоплательщика не противоречит идеям Ш. Тибу.

Наиболее действенной мерой для восстановления демократии налогоплательщика является также, на наш взгляд, использование института партисипаторного бюджетирования, которое получает в последнее время широкое распространение и в нашей стране (например, в Тульской и Тверской областях). Партисипаторное бюджетирование является «формой демократии, предполагающей участие граждан в решениях о выборе приоритетов расходования бюджетных средств» [3]. Механизм партисипаторного бюджетирования предполагает вовлечение в процесс распределения бюджетных средств определенных целевых групп (необязательно являющихся налогоплательщиками) – к примеру, мигрантов, молодежь, женщин – с целью снижения социальных диспропорций. Поэтому считаем, что внедрение данного механизма в политику бюджетной открытости может способствовать восстановлению демократии налогоплательщиков при условии, что к голосованию будут допущены лица, зарегистрированные в качестве налогоплательщиков на соответствующей территории.

Таким образом, окончательное восстановление демократии налогоплательщика возможно не в полной мере, но даже шаги в этом направлении позволяют повысить значимость осознания гражданином себя как налогоплательщика и потребителя государственных услуг. В конечном итоге это можно считать условием для оптимизации бюджетных расходов.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть вторая.
2. Закон РФ от 29.12.2000 г. № 166-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации»
3. Гаврилова Н.В. Зарубежные тренды в сфере партисипаторного бюджетирования // Финансовый журнал. 2016. № 2 (30).
4. Либман А.М. Распределение налоговых доходов и налоговых полномочий в условиях налоговой конкуренции // Налоги и налогообложение. 2007. № 6.
5. Салина Н.В. Налоговые доходы местных бюджетов Российской Федерации. Автореф. дисс. ... к.э.н. по специальности 08.00.10. СПб, 2012.
6. Gaffney M. The Worldwide Benefits of International Tax Competition. The Progress Report, 1998.
7. Kallfass H.H. Strukturwandel im staatlichen Einfluss. Technische Universität Illmenau. Diskussionspapier. 1999. Nr. 17.
8. Streit M.E. Systemwettbewerb und Harmonisierung im europäischen Integrationsprozess. Cassel D. (Hrsg.) Entstehung und Wettbewerb von Systemen. Berlin: Duncker&Humbolt, 1996.
9. Streit M.E., Mussler W. Wettbewerb der Systeme zur Verwirklichung des Binnenmarktprogramms. Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen. Diskussionsbeitrag. 1995. Nr. 3.
10. Tiebout C. A Pure Theory of Local Expenditures // Journal of Political Economy. 1956. Vol. LXIV.

Терский А.А.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Развитие информационных технологий оказывает существенное влияние на мировую экономику в целом, а также является драйвером изменений способов взаимодействия субъектов экономических отношений. В результате трансформаций, связанных с широким использованием информационных технологий в повседневных активностях, сформировалась самостоятельная отрасль – «цифровая экономика», которая во многом отличается от традиционных хозяйственных отношений и является актуальной темой для обсуждения в научном сообществе.

Сама концепция цифровой экономики появилась в последнем десятилетии XX века. Одним из первых ученых, сформулировавших основополагающие принципы цифровой экономики, был Николас Негропonte – специалист в области информатики, основатель медиалаборатории Media Labs

Массачусетского технологического института (MIT). В 1995 году он говорил о недостатках классических товаров, таких, как вес, необходимость закупки сырья, трудности хранения и перемещения и преимуществах новой экономики (отсутствие веса товаров, виртуальность, почти полное отсутствие необходимости по закупке сырья, мгновенное глобальное перемещение).

В 1999 году Билл Гейтс в своей книге «Бизнес со скоростью мысли» конкретизировал идеи информационной революции. С его точки зрения, развитие информационных технологий (далее – ИТ) и, в частности, интернета, оказывает значительное влияние на все стороны жизни общества. При этом современный бизнес обязан быстро реагировать на изменения и вызовы «новой экономики», такие, как растущие потребности клиентов и обострение конкуренции. Он пишет: «В будущем на рынке останется два вида компаний: те, кто в Интернете, и те, кто вышел из бизнеса».

Достижение успеха в условиях современной экономики невозможно без признания ИТ в качестве неотъемлемой части деятельности бизнеса. Для того, чтобы соответствовать изменениям в экономике, всем участникам экономических отношений необходимо постоянно стремиться максимизировать эффект от полезного использования возможностей ИТ – внедрять новые технологии и системы, оптимизировать бизнес-процессы, использовать лучшие практики – что является обязательным и необходимым условием сохранения конкурентного преимущества и устойчивого положения на рынке. Такой точки зрения придерживается большинство успешных компаний по всему миру, что может быть подтверждено статистикой распределения расходов на инвестиции в развитие ИТ – от 37 до 55 процентов (для компаний со средними и высокими финансовыми показателями соответственно).

Несмотря на то, что использование ИТ, как в традиционном бизнесе, так и в цифровой экономике, открывает широкие возможности для качественного экономического роста и развития, остается достаточное количество открытых вопросов в части, например, усовершенствования законодательства с учетом вызовов цифровой экономики, противодействие отмыванию доходов, разработки и внедрения инструментов для осуществления контроля информационного пространства и других.

Одним из наиболее актуальных вопросов является разработка и внедрение эффективных мер налогообложения электронных услуг. Этот вопрос активно обсуждается на международном уровне, в том числе в рамках международных организаций, и является одним из наиболее приоритетных направлений развития налогообложения. Цифровая трансформация экономики приводит к тому, что границы между государствами в виртуальном пространстве становятся практически неразличимы, что увеличивает трудности при определении налоговой юрисдикции, ценности электронных товаров и услуг, классификации доходов от осуществления деятельности, а также создаёт новые возможности для налогового планирования и уклонения от налогообложения.

Несмотря на наличие прямо противоположных точек зрения в отношении этой проблемы, на сегодняшний день неопровержимо доказано, что цифровая экономика должна подлежать налогообложению. В случае, если участники экономических отношений в цифровой экономике будут освобождены от уплаты налогов, они получат значительное дискриминирующее преимущество над традиционным бизнесом, что само по себе является нарушением принципов свободной конкуренции.

Одним из последних ноу-хау по данной проблеме является анализ и выработка рекомендаций по вопросам налогообложения цифровой экономики, как одного из 15 направлений, обозначенных в отчете ОЭСР в рамках проекта по борьбе с размыванием налоговой базы и перемещением прибыли (далее План BEPS).

В числе основных задач разработки новых правил налогообложения цифровой экономики выступает необходимость определения таких проблемных аспектов, как:

1. Проблема постоянного представительства: исчисление и налогообложение прибыли компаний, осуществляющих деятельность и генерирующих доход от информации, получаемой в цифровом пространстве государств, без физического присутствия в этом государстве;
2. Определение размера доходов, полученных от «цифровых» услуг в соответствующих юрисдикциях, для целей эффективного налогообложения в этих юрисдикциях;
3. Косвенное налогообложение электронных товаров и услуг – включение в стоимость налога на добавленную стоимость (НДС);
4. Порядок определения личности и местонахождения контрагентов, что может быть затруднительно ввиду особенностей информационных технологий и поведения налогоплательщиков в сети;
5. Вопросы трансфертного ценообразования в цифровой экономике.

Цифровую экономику можно охарактеризовать целым рядом особенностей, имеющих наиболее значимое влияние на динамику развития, а также имеющих отношение к теории и практике налогообложения. Следующие свойства имеют особенное значение с точки зрения налогообложения сферы цифровой экономики:

- **Мобильность нематериальных активов**

Создание и использование нематериальных активов является одним из главных источников добавленной стоимости и экономического роста для компаний в сфере цифровой экономики. Как правило, такие компании инвестируют значительные ресурсы в НИОКР для развития нового и обновления существующего ПО. По причине того, что по мере развития бизнеса стоимость таких активов растёт, многие компании предпочитают передавать эти активы в собственность компаний, зарегистрированных в юрисдикциях с более привлекательным режимом налогообложения.

- **Мобильность пользователей и клиентов**

Развитие ИТ позволяет пользователям осуществлять транзакции дистанционно, физически не перемещаясь между различными налоговыми юрисдикциями. К примеру, пользователь может постоянно проживать в одной стране, приобрести контент в момент пребывания в другой стране и использовать его, находясь в третьей стране. Использование VPN (виртуальных частных сетей) и прокси-серверов, позволяющих скрывать или изменять место осуществления деятельности, ещё более усложняют возможность определения налоговой юрисдикции и личности покупателя. Фактор использования VPN и прокси-серверов в России в последнее время усиливается за счёт повышенного интереса пользователей к этим технологиям в связи с блокировкой Роскомнадзором значительного количества интернет-ресурсов в соответствии с ФЗ-139 от 28 июля 2012 года «О внесении изменений в Федеральный закон „О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию“ и отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу ограничения доступа к противоправной информации в сети Интернет».

- **Мобильность бизнес-процессов и изменения взаимодействия участников экономических отношений**

За счёт использования ИТ и ИС, направленных на автоматизацию и поддержание централизованного управления бизнес-процессами, компании получили возможность осуществлять управление деятельностью из одного места, которое может быть расположено на расстоянии от фактического места осуществления операций, а также от местонахождения поставщиков и покупателей. Из этого следует, что компании могут получать доступ к удалённым рынкам и реализовывать товары и услуги в иностранных юрисдикциях без непосредственного физического присутствия. Используя возможность управлять деятельностью удалённо, компании могут выбирать наиболее благоприятные юрисдикции для размещения активов.

- **Широкое использование данных для оптимизации бизнеса и R&D**

Компании в цифровой экономике осуществляют сбор, накопление и анализ данных о клиентах, пользователях, поставщиках и электронных транзакциях. Например, пользовательский опыт может быть использован для выявления предпочтений покупателей и повышения качества товаров и услуг. Компании могут использовать накопленные данные для создания ценностных предложений, привлечения новых покупателей и оптимизации бизнес-процессов.

Новые технологии, такие, как OLAP, Data Mining, Big Data (технологии анализа и поиска закономерностей в крупных массивах данных) и другие, предоставляют возможности для использования более эффективных инструментов в научных исследованиях и системах анализа данных, основанных на этих технологиях, а также приводят к сокращению затрат на научно-исследовательскую деятельность. Такие технологии используются в решениях Business Intelligence, позволяющих решать множество задач бизнес-анализа, таких, как поддержка моделирования бизнес-ситуаций, помощь в принятии управленческих решений, выявление ассоциаций, прогнозирование, анализ и управление изменениями. Актуальность и ценность данной технологии растёт, что подтверждается количеством внедрений и количеством научных публикаций на связанные темы. Данные, характеризующие увеличение количества публикаций на темы Data Mining и Big Data, наглядно демонстрируют изменение в процентном соотношении от общего количества статей в публичных источниках за период с 1995 по 2014 год. Суммарное количество статей на эту тему за период с 2004 по 2014 год (10 лет) увеличилось на 1,5%, что достаточно много [1, 70].

- **Эффект информационной сети**

Эффектом информационной сети (или сетевой экстерналией) называют влияние решений отдельных потребителей на полезность, получаемую другими потребителями. Наглядным примером положительного проявления сетевого эффекта является социальная сеть. Чем больше пользователей будет зарегистрировано в социальной сети, тем более ценным является использование сети для каждого её пользователя.

- **Увеличение объемов рынка**

Информационные технологии создают условия для охвата большей аудитории и интеграции рынков за счет снижения расходов на каналы связи и повышения эффективности, что, в свою очередь, увеличивает конкурентное давление на развитых рынках. Например, интернет-платформы, через которые компании могут быть с минимальными затратами подключены к глобальной потребительской базе, создают более жесткую конкурентную среду.

- **Заниженный порог входа на рынок и тенденция к установлению монополии**

Несмотря на противоречивость условий жесткой конкурентной среды на развитых рынках цифровой экономики, новые онлайн-сервисы, такие, как глобально доступные облачные вычисления, маркетинговые интернет-платформы, доступные платформы для хостинга и создания интернет-сайтов, помогают стартапам, малым и средним предприятиям сократить операционные затраты, что способствует выравниванию условий конкурентной среды. Меттлер и Уильямс в 2011 году определили 6 видов бизнес-платформ, которые помогают компаниям на ранних этапах развития: краудфандинг («народное финансирование»), цифровые услуги, торговые площадки профессиональных услуг, микро-производства, инновационные рынки и платформы электронной коммерции.

В случае, когда компания является первым игроком на незрелом рынке цифровой экономики, то она легко может завоевать популярность и занять лидирующую позицию в очень короткий промежуток времени. Монополистическое положение может быть усилено за счёт патентов или иных прав на объекты интеллектуальной собственности, а также благодаря положительному проявлению эффекта информационной сети.

- **Высокая волатильность рынка**

Высокая волатильность рынка в цифровой экономике связана, прежде всего, с низкими барьерами входа на рынок. Низкие барьеры входа на рынок, в свою очередь, обусловлены сокращением издержек на использование вычислительных мощностей и отсутствием платы за дополнительное использование телекоммуникационных сетей. Это приводит к развитию инноваций и появлению всё новых и новых бизнес-моделей в данном сегменте экономики. В результате высокой волатильности рынка многие компании, прежде занимавшие доминирующее положение, быстро теряют свою позицию из-за появления конкурентов с более продвинутыми технологиями, более привлекательными ценами и более устойчивой бизнес-моделью.

Данные характеристики цифровой экономики создают дополнительные возможности для сокрытия объектов налогообложения, в связи с чем они должны учитываться при выработке концепции налогообложения субъектов цифровой экономики, а также в целях совершенствования системы налогового контроля. Осуществление деятельности через интернет несет в себе массу возможностей для вывода из-под налогообложения как отдельных сделок, так и целых компаний, в результате чего субъекты цифровой экономики получают дополнительные возможности для занижения налоговой базы по НДС, налогу на прибыль и другим видам налоговых платежей.

Литература

10. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, Action 1 - 2015 Final Report. OECD Publishing, 2015.

11. А.П. Добрынин, К.Ю. Черных, В.П. Куприяновский, П.В. Куприяновский, С.А. Сиягов / Цифровая экономика – различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, Smart City, BIG DATA и другие) // International Journal of Open Information Technologies. 2016. ISSN: 2307-8162 vol. 4, no. 1, 2016.

12. Cockfield, Arthur J., BEPS and Global Digital Taxation (September 15 2014). Tax Notes International, Vol. 75, No. 11, 2014.

9.2. ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСХОДОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Журавлева И.А.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ

Аннотация

Целью данной статьи является рассмотрение сущности региональных инвестиционных проектов, их правовое регулирование. Особое внимание уделено анализу налоговых льгот, предоставляемых в рамках региональных инвестиционных проектов, и их финансово-экономическому значению. На примере Дальневосточного региона рассмотрена и обоснована инвестиционная привлекательность и целесообразность введения региональных инвестиционных проектов (РИП) с целью повышения эффективности региональных бюджетов.

Abstract

The purpose of this article is to examine the essence of regional investment projects, their legal regulation. Special attention is paid to the analysis of tax incentives provided under the regional investment projects and their financial and economic value. On the example of the far East region is considered and substantiated investment attractiveness and the feasibility of introducing regional investment projects (RIP) with the aim of increasing the efficiency of regional budgets.

Ключевые слова: региональные инвестиционные проекты, налоговые льготы, налог на прибыль организаций, Дальневосточный регион

Keywords: regional investment projects, tax incentives, corporate profit tax, Far East region.

На сегодняшний момент состояние национальной экономики справедливо оценивается как кризисное, причины его появления - различны и имеют как внутреннюю, так и внешнюю природу. Одной из основных причин является катастрофическое недофинансирование реального сектора экономики. Одной из важнейших задач экономического подъема производства в стране должно стать решение проблемы инвестирования реального сектора российских регионов. Именно инвестиции выступают ключевыми факторами экономического роста страны, оказывая прямое влияние на эффективность производства не только в данный момент, но и в перспективе. Правильная экономическая политика государства является залогом успешного развития страны в целом; немаловажной её составляющей является и инвестиционная политика. Государство здесь выступает во многих ролях: кредитора, гаранта, законодателя, регулятора и других [5, с. 15].

Источники инвестиций могут быть различными: внутренние, например, за счет создания амортизационного фонда в компании, и внешние - налоговые преференции, кредитные портфели. Налоговая политика Российской Федерации последние годы целенаправленно воздействует на стимулирование, создание и проведение внутренней инвестиционной политики в компании. Так, в Основных направлениях налоговой политики РФ на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 гг. был усовершенствован механизм применения амортизационной премии, что сняло барьеры для ее применения и позволило снизить налоговую нагрузку при осуществлении инвестиций. В 2015 году активно заработала такая мера стимулирования инвестирования как осуществление региональных инвестиционных проектов для поддержания новых промышленных предприятий и высокотехнологичных проектов в Дальневосточном округе и ряде других субъектов Федерации. Субъектам хозяйствования предоставляется налоговая льгота в качестве снижения ставки по налогу на прибыль организаций до 0% в части налога, зачисляемому в федеральный бюджет, и не более 10% в части налога, поступающего в региональный бюджет.

Налоговое право на протяжении своего развития справедливо считалось одним из наиболее эффективных способов управления, стимулирования или организации отдельных видов деятельности. Так, с момента принятия Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) число налоговых льгот неуклонно растет. К ним относятся, например, нормы, предусматривающие особый режим налогообложения для участников региональных инвестиционных проектов. Основной целью создания региональных инвестиционных проектов и установления льготного режима налогообложения для их участников является стимулирование реализации инвестиционных проектов, связанных с развитием товарного производства, и поддержка создания новых промышленных предприятий и высокотех-

нологичных проектов на территориях Дальневосточного федерального округа и отдельных субъектов Сибирского федерального округа Российской Федерации.

В настоящее время в региональной экономике превалирует доля государственных инвестиций, и в целях сокращения объемов предоставляемой поддержки, стимулирования повышения конкурентоспособности производства и привлечения частных инвестиций, создаются такие режимы налогообложения, как региональные инвестиционные проекты, позволяющие регионам раскрыть свой финансово-экономический потенциал, повысить эффективность использования трудовых и материальных ресурсов, и получить отдачу налоговыми вливаниями в бюджетную казну региона. Возможно, на первый взгляд это выглядит противоречиво: субъекты федерации дают льготы в своей бюджетной части по налогу на прибыль, что по логике должно уменьшать поступление в бюджет субъекта сумм данного налога. Другая сторона - увеличение поступлений за счет увеличения роста налоговой базы и сумм налога других региональных налогов: налога на имущество организаций, транспортного налога, налога на доходы физических лиц – в доли, зачисляемой в региональный бюджет. Инвестиции, получаемые по РИП, согласно нормам налогового права, подлежат вложению и освоению в основные средства. С точки зрения экономической науки, инвестиции можно рассматривать как осознанный отказ от роста текущего потребления в пользу отложенного дохода (будущего сокращения расходов), который обеспечит большее потребление в будущем [6].

• Основополагающим нормативным документом, который регламентирует РИП, является Федеральный закон от 30 сентября 2013 г. N 267-ФЗ "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части стимулирования реализации региональных инвестиционных проектов на территориях Дальневосточного федерального округа и отдельных субъектов Российской Федерации" (далее-ФЗ-267), принят Государственной Думой 20 сентября 2013 года, одобрен Советом Федерации 25 сентября 2013 года.

П. 1 ст. 25⁸ НК РФ установил **требования**, которым должен соответствовать одновременно РИП, а именно - определены территориальные пределы действия рассматриваемого режима, производство товаров должно осуществляться исключительно на территории одного из следующих субъектов Российской Федерации: Республика Бурятия, Республика Саха (Якутия), Республика Тыва, Республика Хакасия, Забайкальский край, Камчатский край, Красноярский край, Приморский край, Хабаровский край, Амурская область, Иркутская область, Магаданская область, Сахалинская область, Еврейская автономная область, Чукотский автономный округ.

Рассмотрим ряд ограничений, установленных нормами налогового права для РИП:

1. РИП не может быть направлен на следующие цели: добыча и (или) переработка нефти, газа, газового конденсата, оказание услуг по транспортировке нефти, нефтепродуктов, газа или газового конденсата; производство подакцизных товаров (за исключением легковых автомобилей и мотоциклов); осуществление деятельности, по которой применяется налоговая ставка по налогу на прибыль организаций в размере 0%;

2. Объем капитальных вложений не может быть менее:

• 50 миллионов рублей при условии осуществления капитальных вложений в срок, не превышающий трех лет со дня включения организации в реестр участников РИП;

• 500 миллионов рублей при условии осуществления капитальных вложений в срок, не превышающий пяти лет со дня включения организации в реестр РИП;

3. Каждый РИП реализуется единственным участником, являющимся российской организацией, которая получила статус участника проекта, и на период применения льготного режима налогообложения непрерывно соответствует ряду требований.

4. Организация-участник РИП не должна (1) иметь обособленных подразделений за пределами территорий субъектов, в которых реализуется региональный инвестиционный проект, (2) применять специальные налоговые режимы либо являться участником консолидированной группы налогоплательщиков. Не допускаются к применению налоговой преференции также некоммерческие организации, банки, страховые организации, негосударственные пенсионные фонды, профессиональные участники рынка ценных бумаг, клиринговые организации. Кроме того, в случае, если организация ранее была участником РИП и является участником (правопреемником участника) иного реализуемого РИП, либо организация является резидентом особой экономической зоны любого типа, такие организации исключаются из числа налогоплательщиков – участников РИП.

5. Законодателем были установлены ограничения по времени действия отдельных положений ФЗ-267: положения п. 1.5 ст. 284, ст. ст. 284.3 и 288.2 НК РФ применяются до 1 января 2029 года,

независимо от даты включения организации в реестр участников региональных инвестиционных проектов.

6. Дополнительные ограничения по времени применения введены в отношении участников РИП, удовлетворяющих требованиям, предусмотренным абз. 2 подп. 4 п. 1 ст. 25.8 НК РФ. Они утрачивают право на применение налоговых ставок в размерах и порядке, предусмотренных ст. 284.3 НК РФ, начиная с 1 января 2027 года.

7. В случае не ведения отдельного учета расходов для исчисления налога на прибыль по льготной ставке (10%) и общераспространенной (20%), организация-участник РИП должна будет исчислить налог на прибыль организаций по ставке 20%.

Вышеприведенный перечень ограничений нельзя назвать исчерпывающим, и он дает право на ряд суждений в области целесообразности введения налогового института – РИП, и дальнейшей эффективности применения для развития экономики региона и увеличения налоговой составляющей. В НК РФ отсутствует норма права, которая контролирует использование полученной прибыли в рамках РИП. Рассмотрим предусмотренные законодательством налоговые льготы для участников региональных инвестиционных проектов.

Для участника РИП ставка по налогу на прибыль может составлять:

- в течение первых пяти налоговых периодов: 0 - 10%;
- в течение следующих пяти налоговых периодов: 10 - 18%.

Особенности применения налоговой ставки по налогу на прибыль к налоговой базе, определяемой налогоплательщиками - участниками региональных инвестиционных проектов, регулируются ст. 284.3 НК РФ. Льготные ставки применяются при условии, что доходы от реализации товаров, произведенных в результате реализации регионального инвестиционного проекта, составляют не менее 90% всех доходов, учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль (п. 1 ст. 284.3 НК РФ).

Финансово-экономический эффект от внедрения РИП на примере Камчатского края.

Реестр участников РИП Камчатского края пополняют все новые и новые организации, заинтересованные в новой форме государственной поддержки. АО «Аметистовое», присоединившееся к числу участников в апреле 2016 года, испытывало экономические трудности, в связи с чем организации предстояло бы сократить производственную программу разработки месторождений золота и перейти на сезонный режим работы, что в свою очередь повлекло за собой сокращение более 300 рабочих мест, а консолидированный бюджет на всех уровнях недополучил бы 832 млн. рублей налоговых поступлений и взносов в страховые фонды. Получение АО «Аметистовое» статуса РИП повысило экономическую привлекательность проекта, а также позволило предприятию достичь положительных показателей рентабельности, что позволит продолжать свою деятельность и обеспечивать более 1200 рабочих мест.

Кроме этого, отдельно стоит отметить такой важный фактор, как стимулирование развития инфраструктуры в районах реализации проектов, например, повышение доступности и качества услуг населению в сфере транспорта, здравоохранения, образования, физической культуры и спорта, культуры, жилищно-коммунального хозяйства.

Согласно оценке Дмитрия Коростелева, министра экономического развития, предпринимательства и торговли Камчатского края, за весь период реализации проекта по АО «Аметистовое» налоговые поступления в бюджеты всех уровней составят 3 млрд. 328 млн. 168 тыс. рублей. В том числе, в федеральный бюджет будущие налоговые поступления оцениваются в 132 млн. 813 тыс. рублей; в консолидированный бюджет Камчатского края налоговые поступления оцениваются в 1 млрд. 448 млн. 830 тыс. рублей; в муниципальные бюджеты – 281 млн. 143 тыс. рублей; в фонды социального страхования – 1 млрд. 465 млн. 381 тыс. рублей. При этом, при получении льгот по налогу на прибыль и на добычу полезных ископаемых общая сумма льгот составит 1 млрд. 105 млн. 30 тыс. рублей. Таким образом, бюджетная эффективность для консолидированного бюджета Камчатского края составит 2,1[8]. На этом фактическом примере четко виден региональный позитивный эффект нового налогового института – РИП.

Литература

1. Курдюков С.И. Региональные инвестиционные проекты // УЭжС. 2013. №12 (60).
2. Малахова Т.А., Пасканый В.И. Повышение эффективности управления инвестиционными проектами в региональном развитии // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 17. С. 42-48.
3. Пинская М.Р. Совершенствование механизма государственной поддержки региональных инвестиционных проектов // Дайджест-финансы. 2014. № 1. С. 22-30.

4. Ревняков Г.В., Ляхова Н.И. Инновационные походы стимулирования притока финансовых потоков в региональные инвестиционные проекты // Управление инновациями: теория, методология, практика. 2015. № 12. С. 139-144.
5. Шарп У.Ф., Александер Г.Д., Бейли Д.В. Инвестиции. М., 1999. С. 1, 2.
6. Федеральная налоговая служба, URL: <https://www.nalog.ru/rn77/>
7. Портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития РФ, URL: <http://www.ved.gov.ru/>
8. Региональные инвестиционные проекты: не потеряем, только выиграем — «Камчатский Край - Единая Камчатка» URL: <http://kam-kray.ru/news/10195-regionalnye-investicionnye-proekty-ne-poterjaem-tolko-vyigraem.html>

Окунь А.С., Стешенко Ю.А.

МЕХАНИЗМ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТА ЭФФЕКТИВНОГО РАСХОДОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ

Проблема высокой степени присутствия государства в современной экономике и низкой эффективности участия отражена в Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года. Основной тенденцией является необходимое содействие сегментам экономики, приводящее к снижению конкуренции при значительных бюджетных расходах государства. Процесс налогового стимулирования напрямую связан с потерями государственного бюджета и выпадающими доходами, так как большинство существующих налоговых льгот позволяют налогоплательщикам снизить налогооблагаемую базу. По мнению авторов, под эффективным механизмом налогового стимулирования следует понимать систему элементов налогового стимулирования, которые ограничивают доходную часть бюджета в краткосрочной перспективе, а в долгосрочном периоде способствуют расширению налоговой базы, обеспечению воспроизводственного процесса, развитию отраслей и экономики в целом, росту налоговых поступлений и финансовому обеспечению деятельности государства. Также следует отметить, что налоговая льгота для налогоплательщика – это налоговые расходы для государства, и в целом эти термины тождественны. Налогообложение прибыли организаций занимает важную роль в налоговой системе РФ. Так, в 2015 г. налог на прибыль организаций занимал более 24,5% в структуре налоговых доходов, выступая на первое место среди других налогов. В налоговом законодательстве в отношении налога на прибыль организаций присутствуют нормы права, направленные на снижение налоговой нагрузки, но при этом конкретного положения «о налоговых льготах» не существует. Исходя из этого, под налоговыми льготами по налогу на прибыль организаций понимается перечень доходов и расходов, не применяемых для целей налогообложения, понижение налоговых ставок, применение повышающих коэффициентов к норме амортизации и др. На протяжении последних десяти лет в налогообложении прибыли организаций существенных изменений не произошло, чего нельзя сказать о налоговом стимулировании. На данный момент, глава 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций» предусматривает большое количество элементов налогового стимулирования.

Существует несколько основных способов, с использованием которых осуществляется налоговое стимулирование по налогу на прибыль организаций. Рассмотрим некоторые из них. На данный момент в РФ действуют более 20 Особые экономические зоны, резиденты которых вправе использовать льготы по налогу на прибыль организаций. ОЭЗ это пример целевой направленности налоговой льготы и использование механизма предоставления существенно отличается от других элементов. В 2006 г. льготы использовали: Брянская, Калининградская, Ленинградская, Саратовская области, Ханты-Мансийский АО, сумма льгот по которым составила 2,575 млрд руб., а сумма недополученных доходов – 452 млн руб. В 2007 г. льготы использовали Брянская, Калининградская, Магаданская области и Хабаровский край. Сумма льгот по ним увеличилась по сравнению с 2006 г. на 45 % и составила 3,743 млрд руб. За период 2008 – 2010 гг. налоговыми льготами пользовались только Магаданская и Брянская области, причем удельный вес Магаданской области в общей сумме льгот составлял от 86 % до 97 %.

Федеральным законом от 28.12.2010 г. № 395-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» были внесены поправки в п. 1 ст. 284 «Налоговые ставки», согласно которым учреждения, осуществляющие медицинские и образовательные услуги, при соблюдении критериев, указанных в ст. 284.1. «Особенности применения налоговой ставки 0 процентов организациями, осуществляющими образо-

вательную и (или) медицинскую деятельность», имеют право применять нулевую ставку при уплате налога на прибыль организаций. Начиная с 2012 г. впервые опубликованы данные о применении нулевой ставки организациями, осуществляющими образовательную и (или) медицинскую деятельность, согласно которым, именно в этом году, была зафиксирована наибольшая сумма налогового недопоступления в консолидированный бюджет РФ за период 2012 – 2015 гг. Также, наблюдалась тенденция снижения таких показателей как суммы недополученного налога и количества налогоплательщиков. В 2014 г. наблюдалось увеличение суммы недопоступления в бюджетную систему страны в связи с применением нулевой ставки и увеличение значения исчисленного убытка более чем на 54 %. Рассматривая региональный аспект применения данной налоговой льготы можно сделать вывод, что лидерами по количеству налогоплательщиков, применяющих нулевую ставку по налогу на прибыль организаций, осуществляющих образовательную и (или) медицинскую деятельность выступают: г. Москва, г. Санкт-Петербург, Краснодарский край, Свердловская и Ростовская области, Республики Башкортостан и Татарстан и др. Наименьшее количество налогоплательщиков, использующих данную преференцию, зафиксировано в Республиках Тыва, Алтай, а также Ненецком и Чукотском АО. Рост налоговых недопоступлений в связи с применением данной льготы за исследуемый период зафиксирован у большинства регионов-лидеров, таких как г. Москва, Краснодарский край и др. Федеральным законом от 29.12.2014 г. № 464-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» в ст. 284 НК РФ «Налоговые ставки» были внесены изменения, согласно которым организации, осуществляющие социальное обслуживание граждан при соблюдении определенных критериев, имеют право применять нулевую налоговую ставку по налогу на прибыль организаций. На 01.11.2015 г. данную льготу применяли 384 тыс. организаций, величина налогового недопоступления по которым составила 92 млн руб., причем более 90 % из этой суммы недополучили региональные бюджеты. Федеральным законом № 224-ФЗ «О внесении изменений в часть первую, часть вторую НК РФ и отдельные законодательные акты российской федерации» были введены изменения в статью 258 НК РФ «Амортизационные группы (подгруппы). Особенности включения амортизируемого имущества в состав амортизационных групп (подгрупп)». В рамках стимулирования капитальных вложений в основные средства были введены положения, направленные на их увеличение. С принятием главы 25 НК РФ в 2002 году были существенно сокращены возможности государственного регулирования инвестиционной активности организаций посредством налога на прибыль (отменен порядок исключения из прибыли средств, направляемых субъектом хозяйственной деятельности на финансирование капитальных вложений) [3, 31]. Налогоплательщики вправе уменьшить налоговую базу по налогу на прибыль организаций на величину показателя капитальных вложений, предусмотренных законодательством. По данным статистической налоговой отчетности за 2006-2015 гг. сумма недополученного налога, в связи с уменьшением налогооблагаемой базы по причине льготирования капитальных вложений, стремительно увеличивалась.

Согласно статье 264.1. НК РФ «Расходы на приобретение права на земельные участки» налогоплательщики, приобретающие земельные участки с целью капитального строительства основных средств, либо на которых находятся здания, сооружения, имеют право уменьшить налогооблагаемую базу на величину расходов на покупку, исходя из положений пункта 3 статьи 264.1. НК РФ «Расходы на приобретение права на земельные участки». В 2008 г. предприятия уменьшили налогооблагаемую базу по налогу на прибыль организаций всего на 4,2 млрд руб. Максимальное значение было зафиксировано в 2012 г. и составило 12,2 млрд руб. В последующие годы наблюдается снижение данного показателя. За 2006-2015 гг. удельный вес расходов на приобретение права на земельные участки не превышал 0,023 %, что свидетельствует о недостаточной эффективности данного элемента стимулирования.

Одним из исходных положений решения задачи модернизации российской экономики является стимулирование инноваций [1, 49]. Федеральным законом № 132-ФЗ была изложена редакция статьи 262 НК РФ «Расходы на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки», согласно которой налогоплательщики, осуществляющие создание новых технологий, производств, усовершенствование производимой продукции и др., могут уменьшить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль организаций на величину расходов, согласно критериям, указанным в статье. Такой метод направлен на стимулирование наукоемких производств, уменьшение налоговой нагрузки на предприятия, осуществляющие опытно-конструкторские и научные разработки и формирование благоприятных условий для осуществления НИОКР. На протяжении всего анализируемого периода величина расходов на НИОКР, принимаемых в целях налогообложения, имела тенденцию к увеличению. Максимальное значение зафиксировано в 2012 г. и составило 44,2 млрд руб., а минимальное значение отмечено в 2006 г. на уровне 12,6 млрд руб. Удельный вес расходов на НИОКР в общей величине расхо-

дов, учитываемых для целей налогообложения был отмечен в пределах от 0,028 % в 2009 г. до уровня 0,081 % в 2012 г. Расходы на НИОКР, не позволившие получить положительный результат, также имеют тенденцию к увеличению и свидетельствуют о слабой эффективности этого метода стимулирования.

Федеральным законом № 94-ФЗ «О внесении изменений в статью 85 части первой, и статьи 284 «Налоговые ставки» и 346.2 «Налогоплательщики» части второй Налогового кодекса Российской Федерации» были внесены существенные изменения, касающиеся налогообложения прибыли сельскохозяйственных производителей. Для стимулирования организаций, занятых в сельском и рыбном хозяйстве, были введены нулевые ставки по налогу на прибыль при соблюдении критериев, указанных в пункте 2 статьи 346.2 «Налогоплательщики» для сельскохозяйственных производителей и подпунктом 1 или 1.1 пункта 2.1 статьи 346.2. «Налогоплательщики», для рыбохозяйственных организаций. За 10 месяцев 2015 г. данным элементом стимулирования воспользовались более 4,5 тысяч налогоплательщиков, сумма недополученного налога в связи с применением нулевой ставки составила более 39,2 млрд руб.

Повышение налоговых изъятий затормаживает поступательное развитие производства, сокращает налоговую базу и ведет к уменьшению налоговых доходов государства [4, 63]. Анализируя элементы налогового стимулирования по налогу на прибыль организаций, можно сделать вывод о существенных суммах недополученных налогов в связи с их применением. За исследуемый период величина налогового недопоступления в региональный бюджет по налогу на прибыль организаций ежегодно увеличивалась. В частности, в 2006 г. величина составляла более 58 млрд руб., а в 2014 г. достигла уровня 225 млрд. руб. Посредством реализации стимулирующей функции налога, государство создает условия для роста доходов бюджетов различных уровней, воздействуя на сферы и отрасли экономики. Рассматривая методы стимулирования по налогу на прибыль организаций можно сделать вывод о бюджетной эффективности, так как на протяжении исследуемого периода наблюдался прирост налоговых платежей в бюджет. Наиболее обширным методом стимулирования выступает уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль организаций, так как данный метод универсален и не имеет критериев отраслевой и территориальной принадлежности, что делает его доступным для большого числа налогоплательщиков.

Литература

1. Мельникова Н.П., Пинская М.Р. Возможности налоговой политики государства по стимулированию инновационного развития экономики // Финансы и кредит 2010. № 43(427). С. 48-52.
2. Налоговый кодекс РФ часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ (в редакции от 28 декабря 2016г.)
3. Пинская М.Р. Льготы по налогообложению прибыли, имущества, земли: региональный аспект // Налоговая политика и практика 2012. №12 (120). С. 30-33.
4. Слободчиков Д.Н. Критерии оценки эффективности налогообложения в системе налогового регулирования // Экономический анализ: теория и практика 2010. №3 (168). С. 60-66.

10. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ИНСТРУМЕНТ КОНСОЛИДАЦИИ ОБЩЕСТВА

10.1. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ЯДРО ПОСТРОЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СОЦИУМЕ

Лыскова И.Е.

СОВРЕМЕННЫЕ ПАРАДИГМЫ ПЕРСОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В АСПЕКТЕ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Современная российская экономика испытывает существенное влияние масштабных процессов глобализации, ориентированных на интеграцию различных сторон политической, социально-экономической, социокультурной жизни мирового сообщества. В экономическом плане интеграционные процессы все шире охватывают сферу организации труда, финансов, развития производства и торговли, совершенствования информационных технологий и коммуникаций, формирования и развития человеческих ресурсов. Сложность современной экономической ситуации определяется двойственностью и противоречивостью подходов к совершенствованию бизнес-процессов, в том числе и процесс управления человеческими ресурсами. С одной стороны, актуализируется роль человеческих ресурсов как исключительно важного фактора развития современного производства, ставятся задачи на опережающее развитие и рациональное использование потенциала работника, обеспечивающего устойчивые тенденции эффективного социально-экономического развития организации и общества в целом, с другой стороны, нередко интересы личности, её интеллектуальные запросы и профессиональные потребности игнорируются. Благодаря мощным тенденциям в области разделения и специализации труда, развитию технологий и внедрению инноваций достигается повышение производительности труда. Но нередко в условиях неопределённости наблюдается реальное ухудшение экономического положения работников. Несмотря на снижение затрат за счет использования дешевой рабочей силы, достижение высоких показателей прибыльности, увеличение масштабов промышленного производства происходит сокращение расходов на развитие трудовых ресурсов.

Нередко позитивные тенденции глобализации в экономической деятельности обнажают серьёзные социально-трудовые проблемы на макро и микро уровне. К ним следует отнести нарастание угрозы масштабных техногенных и экологических катастроф, слабое осознание социальной ответственности бизнеса в погоне за прибылью, ослабление системы социальных гарантий и социальной защиты работников в условиях возрастающей конкуренции рабочей силы, обострение проблемы «утечки мозгов» в страны с развитой экономикой и мощной социальной инфраструктурой, снижение уровня и качества жизни работников, нарастание напряженности в трудовых коллективах, конфликты в организациях и пр.

В конце XX века в условиях глобализации экономики, соответственно в условиях многообразия культур и расширения межкультурных коммуникаций, особую значимость стали приобретать задачи организации эффективного бизнеса посредством развития системы кросс-культурного менеджмента. Кросс-культурный менеджмент как эффективный инструмент управления человеческими ресурсами приобрел необходимость в процессе проникновения крупных национальных компаний на рынки других стран, предоставления более широких возможностей инвестирования бизнеса, становления инновационных национальных экономических систем. Суровые реалии современной политической жизни все чаще приводят к осознанию необходимости поиска методов разрешения экономических проблем, развития взаимовыгодного сотрудничества, формирования системы управления человеческими ресурсами с учётом международных и межнациональных различий, специфики национальных особенностей и менталитета, традиций и ценностей трудовой и профессиональной культуры.

Сегодня все более очевидной становится необходимость развития современных концепций коллективной и индивидуальной эффективности в сфере трудовой деятельности, требуется поиск новых концептуальных подходов к управлению человеческими ресурсами с учётом культурных различий с целью сглаживания межнациональных противоречий и конфликтов, смягчения ксенофобии, часто связанной с проблемами межнациональной и межрелигиозной конфронтации, которые обострились во многих странах в связи с современной миграционной ситуацией.

Основные задачи кросс-культурного менеджмента направлены на формирование и развитие системы коллективных и индивидуальных ценностей, определяющих эффективность совместной профессиональной деятельности; формирование благоприятного социально-психологического климата организации и создание комфортных условий труда; развитие системы эффективных деловых комму-

никаций с учётом межнациональных и межконфессиональных особенностей трудовых коллективов; формирование и развитие системы высокого профессионализма, в том числе развития компетенций межкультурного взаимодействия, качества процесса и результата труда и др. Достижение обозначенных задач возможно посредством глубокой и содержательной просветительской и образовательной деятельности, развитием системы консультирования по вопросам кросс-культурного взаимодействия в организации, формированием практических моделей адаптации к особенностям национальной культуры, традициям, ценностям деловой культуры организации, развитием системы этики деловых отношений [1; 2; 4; 7].

Принимая во внимания факторы внутренней среды организации, необходимо выделить следующие функции корпоративной культуры в аспекте формирования системы персонального менеджмента, как модели профессиональной деятельности, направленной на повышение персональной эффективности трудовой деятельности:

- нормативно-регулирующая функция, обеспечивающая следование формальным и неформальным требованиям, нормам и правилам, закрепляющая определенный порядок служебного взаимодействия сотрудника в организации;

- охранная функция (функция социально-психологической защиты), нацеленная на нейтрализацию нежелательных моделей поведения сотрудника и противодействие негативным индивидуальным или групповым установкам, ценностям;

- интегрирующая функция, направленная на закрепление в коллективе значимой системы ценностей, идентификацию индивидуальных и коллективных интересов, осознание сотрудником себя как части целого;

- адаптивная функция, ориентированная на обеспечение взаимной адаптации работника и организации, формирование адекватных условий для взаимовыгодного сотрудничества и развития, раскрытия профессионального потенциала специалиста в интересах организации;

- образовательная и развивающая функция, содействующая формированию и совершенствованию интеллектуальному капиталу организации, в частности непрерывному профессиональному развитию, повышению квалификации, формированию новых компетенций сотрудника, обеспечивающих индивидуальную и коллективную эффективность труда;

- мотивирующая функция, закрепляющая установки личности на значимость достижения целей организации, удовлетворения потребностей профессиональной самореализации и признания;

- функция управления качеством, подчёркивающая взаимосвязь социокультурных и социально-экономических процессов в организации, направленная на обеспечение социальной ответственности организации на индивидуальном и коллективном уровне, повышение качества предлагаемых товаров и услуг посредством качества организационных процессов и качества человеческих ресурсов.

Применительно к характеристикам внешней среды организации, дополнительно можно выделить следующие функции корпоративной культуры в обозначенном контексте:

1. функция адаптации организации к потребностям социума, обеспечивающая конкурентные преимущества данной организации и своевременное реагирование сотрудника и организации в целом на изменение внешних условий развития организации;

2. функция ориентации на потребителя, актуализирующая миссию организации в плане её стабильности и гарантии устойчивого функционирования, закрепление в сознании сотрудника заданной модели поведения;

3. функция развития и регулирования партнёрских отношений, фиксирующая не столько правовые, сколько социокультурные и этические аспекты деловых отношений в системе современной экономической культуры, ориентированная на добросовестное и качественное исполнение обязательств перед деловыми партнёрами.

4. инновационная функция, закрепляющая основы стратегического развития организации, определяет значимость социальной ответственности, внедрения инноваций и передовых технологий, содействующих конкурентоспособности, адаптивности и выживанию организации в условиях внешней среды, закрепление инновационной модели поведения сотрудника, ориентированной на высокую степень профессионализма и непрерывного профессионального совершенствования, ответственности, активности и инициативы.

5. стабилизирующая функция, определяющая имидж и репутацию организации и её сотрудников, стабильность в современных социально-экономических условиях, востребованность продукции, товаров и услуг, предлагаемых организацией.

Особенно активно концепция корпоративной (организационной) культуры стала развиваться в 80-е- 90-е годы XX века. Исключительную известность в тот период получили труды Э. Шейна, Р. Уо-

термана, Г. Хофстеда, Т. Дила, А. Кеннеди, К. Камерона, Р. Куинна [3; 5; 6; 8; 9; 10] и др., в которых подчёркивалось влияние ключевых элементов корпоративной культуры на эффективность бизнес-процессов организации. Существует множество подходов к характеристике, оценке, измерению и изменению корпоративной культуры. Объединяющим началом всех концепций корпоративной культуры служит бесспорное признание роли её носителей, то есть самих людей, сотрудников организации, призванных обеспечивать высокую результативность индивидуального и совместного труда, признание человека как ресурса и неиссякаемого интеллектуального потенциала.

К началу нового тысячелетия феномен корпоративной культуры не только не утратил своего значения, но получил ещё большее признание в плане эффективности бизнес-процессов организации. К институциональным факторам, определяющим содержание корпоративной культуры, стали относиться политические, экономические, социальные основы жизнедеятельности социума на различных уровнях, в том числе и в аспекте кросс-культурных взаимодействий.

Процесс формирования корпоративной культуры в аспекте персонального менеджмента предусматривает следующие подходы:

– внутриорганизационный, характеризующийся разработкой миссии, философии, целей организации, которые соотносятся с социально значимыми аспектами жизнедеятельности организации, определяют стратегические перспективы организации и направленность организационной культуры на удовлетворение социальных интересов и потребностей (потребителей, клиентов, покупателей и т.д.), а также реализацию определённой модели кадровой политики в области подбора персонала, его оценки, обучении, вознаграждении.

– когнитивный (познавательный), направленный на создание необходимых условий для непрерывного профессионального развития, формирования экономики знаний, повышения квалификации, проявления инициативы, закрепление ценности инновационных подходов к управлению персоналом.

– мотивационный, ориентированный на закрепление системы мотивации и стимулирования сотрудников, удовлетворение значимых для работника материальных, социальных, духовных потребностей, реализуемых в сфере профессиональной деятельности.

– символический, воплощающийся в комплексе символических действий, мероприятий, церемоний, традиций, обрядов, а также отражающийся в конкретных событиях, формирующих историю организации, её легенды, мифы, героев.

В результате процессов внешней адаптации и внутренней интеграции происходит формирование корпоративной культуры как системы. Эта система включает в себя такие подсистемы (компоненты):

1. Ценностно-нормативная подсистема, отражающая сущность миссии, философии, целей, ценностей, норм, правил и значимых моделей поведения сотрудников.

2. Организационная структура, закрепляющая основы формирования формальной и неформальной структуры организации, структура власти и лидерства, правила внутреннего распорядка, правила профессионального взаимодействия.

3. Структура коммуникаций, характеризующая специфику формальных и неформальных коммуникаций в организации, их качество и эффективность.

4. Структура социально-психологических отношений, формирующих социально-психологический климат организации, систему ролей, управления конфликтами, взаимоотношений с руководителями и коллегами и др.

5. Игровая (мифологическая) структура, фиксирующая в коллективном сознании мифы и легенды о членах организации, корпоративные истории, предания и т.д.

6. Структура внешней идентификации, отражающую совокупность характеристик объективной организационной культуры и формирующих соответствующий имидж организации.

Таким образом, структура, содержание, функции корпоративной культуры обеспечивают мощный импульс в контексте понимания его как мощного стратегического инструмента, обеспечивающего стабильность и развитие на локальном, региональном, государственном и международном уровне. В современных условиях взаимозависимости, нередко мощных тенденциях ассимиляции культур, невозможно игнорировать специфику национальных культурных традиций, религиозных ценностей, особенности национальной системы образования и воспитания, организации труда, оригинальных нюансах этики и этикета деловых отношений и пр.

Литература

1. Блинов, А.О. Концептуальные основы формирования нравственной культуры бизнес-процессов в современной организации / А.О. Блинов, И.Е. Лыскова. // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-1 (67-1). С. 931-937.

2. Блинов, А.О. Персональный менеджмент в процессе современного реинжиниринга человеческих ресурсов / А.О. Блинов, И.Е. Лыскова. // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3-1 (68-1). 1 (67-1). С. 622-626.
3. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры. – СПб.: Питер, 2001.
4. Лыскова И.Е. Философские и социологические корни персонального менеджмента // В мире научных открытий. – Красноярск: Научно-инновационный центр. 2014. № 7.2 (55) С. 757-776.
5. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство. – СПб.: Питер, 2002.
6. Deal T, Kennedy A. Corporate Cultures. The Rights and Rituals of Corporate Life. – Cambridge (MA): Perseus Publishing, 1982, 2000.
7. Lyskova, I. Moral Concepts of Modern Business Process. / International Conference on Judicial, Administrative and Humanitarian Problems of State Structures and Economical Subjects (JAHP 2016). (April 23-25, 2016. Do-modedovo, Russia) Atlantis Press: Amsterdam-HongKong-Paris /<http://www.atlantispress.com/php/pub.php?publication=jahp-16>. Pp. 37-41.
8. Handy C. Gods of Management: The Changing Work of Organizations. – N.Y. -^ Oxford University Press, 1995.
9. Hofstede G.N. Culture and Organization. Software of Mind. – N.Y.: McGraw-Hill, 1997.
10. Waterman R.H., Jr. Adhocracy. N.Y. W.W. Norton & Company, 1993.

Тимаев Р.А.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРОЙ В ОБРАЗОВАНИИ

Существующая традиционная организационная структура образовательного учреждения не способна охватить все аспекты социальной сферы, так как она в первую очередь призвана обозначить формальные связи между его структурными подразделениями или внутри научно-педагогического коллектива. При построении линейно-функциональных систем управления зачастую не учитывается культурная составляющая, которую привносит каждый участник образовательного процесса посредством своего отношения к работе, основанного на его личных ценностях и предпочтениях. В связи с тем, что в последнее время все сложнее становится повышать уровень эффективности деятельности образовательного учреждения за счет экономических факторов, необходимо активнее использовать социокультурные факторы, которые определяют жизненные ценности или культурные традиции участников образовательного процесса и способны существенно повысить результативность их деятельности.

Полноценный учет большинства социокультурных факторов, влияющих на деятельность участников образовательного процесса при предоставлении образовательных услуг возможен лишь в рамках корпоративной культуры учреждения. Корпоративная культура позволяет руководству сформировать имидж образовательного учреждения, правильно интерпретировать участниками образовательного процесса принимаемые управленческие решения, обеспечивает их социальную адаптацию, способствует повышению социальной ответственности и достижению целевых показателей. Кроме того, правильно сформированная корпоративная культура образовательного учреждения позволяет расширить образовательные стандарты и регламентировать поведение как профессорско-преподавательского состава, так и обучающихся [1].

Корпоративную культуру образовательного учреждения следует рассматривать как сложную систему, которая определяет:

- степень межструктурного соперничества, мотивирующего не только к повышению результативности труда, но и стимулирующего саморазвитие;
- возможность продвижения по карьерной лестнице;
- уровень социальной напряженности в коллективе;
- оптимальность принимаемых управленческих решений;
- эффективность коммуникаций, основной целью которых являются адаптация образовательного учреждения к изменениям во внешней среде;
- роль каждого отдельного участника образовательного процесса в образовательном учреждении.

Учитывая то, что на текущий момент большинство образовательных учреждений рассматривают корпоративную культуру в качестве инструмента опережающего развития, который определяет постановку целей и их достижение, возникает необходимость в формировании системы управления

корпоративной культурой. При этом важно понимать, что система управления корпоративной культурой это подсистема в системе управления образовательного учреждения, которая выполняет особые функции (мониторинг, планирование, мотивация, контроль, администрирование) и является инструментом регулирования адаптации участников образовательного процесса к новым условиям.

В процессе формирования системы управления корпоративной культурой образовательного учреждения необходимо придерживаться:

- принципа адекватности, который означает, что выбор средств и методов управления должен соответствовать функциональному состоянию корпоративной культуры образовательного учреждения;

- принципа результативности, в соответствии с которым система управления должна обеспечивать результат, соответствующий целевой ориентации корпоративной культуры;

- принципа релевантности, сущность которого заключается в том, что целевые показатели, полученные после внедрения системы управления корпоративной культурой образовательного учреждения должны соответствовать предъявленным требованиям;

- принципов транспарентности и доступности, которые предполагают, что система управления корпоративной культурой образовательного учреждения должна быть прозрачной и доступной.

На основе вышеуказанных принципов рассмотрим процедуру формирования системы управления корпоративной культурой образовательного учреждения, в структуру которого входят подразделения с устойчивой субкультурой.

Объектом исследования выберем Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Крымский Федеральный университет имени В.И. Вернадского», созданное в августе 2014 г. в состав которого вошли семь образовательных организаций и семь научных организаций [2]. Согласно данным медиацентра Крымского Федерального университета имени В.И. Вернадского после объединения четырнадцати самостоятельных организаций, на 27.03.2015 г. общая численность обучающихся составляла 34355 человек, а численность работников образовательного учреждения — 6567 человек, в том числе профессорско-преподавательский состав — 2851 человек, научные сотрудники — 114 человек [3]. Таким образом был получен коллектив с разными устойчивыми ценностями, стандартами поведения и традициями. Также важно отметить, что взаимодействуя друг с другом каждое структурное подразделение либо филиал университета руководствуется своими внутренними социальными нормами, в результате чего могут возникать внутриуниверситетское рассогласование по ценностям, нормам и правилам. В связи с этим возникла острая необходимость в разработке концепции корпоративной культуры университета, целью которой является формирование единого научно-образовательного пространства, способствующего решению задач устойчивого социально-экономического становления образовательного учреждения через опережающее развитие потенциала личности обучаемых, высокое качество воспитания и обучения, а также за счет высокой профессиональной и научной подготовки специалистов.

В рамках программы развития Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского под руководством доктора экономических наук Ячменевой В.М. реализуется проект «К5.21/2016/КК1/2 Концепция корпоративной культуры Университета — ККК У». Одним из ожидаемых результатов данного проекта является сформированная система управления корпоративной культурой образовательного учреждения, особенность которой заключается в том, что она является одной из основных подсистем системы управления университета, среди которых подсистемы управления образовательной и научно-исследовательской деятельностью. Система управления корпоративной культурой университета состоит из модулей, которые включают в себя механизмы социального взаимодействия, механизмы поддержки и развития корпоративной культуры. Формирование системы управления корпоративной культурой предполагает использование процессного и системного подходов.

Учитывая то, что система управления корпоративной культурой образовательного учреждения должна обладать теми же свойствами и признаками, что и система управления университетом, а также наследовать основные ее функции, она будет включать в себя следующие уровни:

- уровень внешних атрибутов;
- уровень базовых элементов;
- уровень внутренней интеграции.

Уровень внешних атрибутов предполагает мониторинг конкурентоспособности выпускников университета, наличие фирменного стиля и этического кодекса. На данном уровне строится система корпоративных ценностей, целей и норм поведения. Приверженность профессорско-преподавательского состава и обучающихся образовательного учреждения достигается за счет актив-

ного повсеместного использования его корпоративного стиля, который включает в себя символику организации (герб, логотип, девиз).

Другим действенным инструментом, позволяющим управлять системой корпоративной культуры является утвержденный с согласия коллектива этический кодекс. Многие образовательные учреждения используют корпоративные поведения для повышения эффективности управления и поддержания репутации. Кодекс обычно открыто публикуется и доступен всем, кто интересуется деятельностью образовательного учреждения. В нем описываются моральные обязательства образовательного учреждения по отношению к профессорско-преподавательскому составу, обучающимся, обществу в целом, а также ожидания руководства в отношении поведения участников образовательного процесса.

Уровень базовых элементов состоит из корпоративного кодекса университета, положения о мониторинге и оценке кадрового потенциала университета, публичного рейтинга преподавателей, а также балльно-рейтинговой системы оценки знаний обучающихся.

Мониторинг и оценка кадрового потенциала университета предполагают изменения в кадровой политике, которая должна быть направлена на рост числа участников образовательного процесса, разделяющих корпоративные принципы и ценности. Такого эффекта можно добиться за счет ротации кадров, а также подбирая на ключевые должности сотрудников, способных привнести недостающие элементы корпоративной культуры.

Система мотивации как профессорско-преподавательского состава, так и обучающихся образовательного учреждения должна быть прозрачная, так как каждый должен видеть взаимосвязь между качеством своей работы и конечным вознаграждением, а также понимать за что он его получает. Именно с этой целью в рамках системы материального стимулирования целесообразно использовать рейтинговые системы оценки.

Уровень внутренней интеграции предполагает:

- внедрение внутренних стандартов и нормативов;
- внедрение внутриуниверситетской система управления качеством подготовки специалистов;
- воспитание обучающихся в традициях корпоративной культуры университета.
- проектирование системы корпоративных коммуникаций.

Внутренние стандарты и нормативы всегда оформляются документально. Все процессы и технологии описываются детально и должны предусматривать большинство возможных вариантов развития событий, а регламентирующие положения не должны противоречить друг другу. Внедрение стандартов в организации должно охватывать все области, связанные с образовательной и научно-исследовательской деятельностью.

Образовательная деятельность в области подготовки высококвалифицированных специалистов должна осуществляться в соответствии с общепринятыми национальными и международными стандартами качества, однако, при этом необходимо учитывать и специфику образовательного учреждения. В связи с этим, разработка и внедрение внутриуниверситетской системы менеджмента качества является приоритетным направлением, которое должно учитываться в концепции корпоративной культуры образовательного учреждения.

Воспитанию обучающихся в традициях корпоративной культуры университета должно уделяться достаточно много внимания, так как оно способно создать ряд жизненно важных нравственно-психологических установок на:

- ответственное отношение к получению профессиональных и общекультурных знаний и к созданию соответствующих навыков;
- требовательное и ответственное отношение обучающегося к самому себе как к представителю данного образовательного учреждения [4].

Проектирование системы корпоративных коммуникаций предполагает определение потоков информации, а также согласование единых отчетных документов и сроков их предоставления вышестоящему руководству.

Таким образом, можно сделать вывод, что системы управления корпоративной культурой образовательного учреждения это совокупность инструментов, предназначенных для обеспечения поддержки эффективности корпоративной культуры, и направленных на согласование и регулирование процессов взаимодействия между структурными подразделениями и отдельными участниками образовательного процесса.

Литература

1. Формирование корпоративной культуры в организации [Электронный ресурс] // ООО «ПраксисКом». — Режим доступа : <https://praxiscom.ru/formirovanie-korporativnoy-kulturyi-v-organizatsii/>. — Дата обращения : 03.02.2017.

2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 4 августа 2014 г. № 1465-р [Электронный ресурс] // Портал правительства России. — 2014. — Режим доступа : <http://government.ru/docs/all/92511/>. — Дата обращения : 04.02.2017.

3. Принят приказ о государственной аккредитации КФУ [Электронный ресурс] // Крымский федеральный университет. — 2015. — Режим доступа : <http://cfuv.ru/news/prinyat-prikaz-o-gosudarstvennoj-akkreditacii-kfu>. — Дата обращения : 04.02.2017.

4. Акимова О. Б. Корпоративная культура как условие профессионально-нравственного развития участников образовательного процесса / О. Б. Акимова, А. С. Франц // Корпоративная культура образовательных учреждений. — Екатеринбург : ФГАОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун.-т», 2012. — С. 8–12.

Ячменев Е.Ф.

ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ И ФУНКЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Мы можем много говорить об управлении корпоративной культурой любого предприятия, в том числе и университета, разрабатывать методы, подходы и способы ее оценки, но пока мы не научимся квалифицированно идентифицировать саму корпоративную культуру по ее признакам и выполняемым функциям, мы всегда будем предполагать, что она существует на каком-то уровне, и ставить перед собой задачу ее оценить. Идентификация любого объекта исследования - задача не из простых, особенно, если речь идет о неформализованных процессах, качественных характеристиках и неписанных правилах. Наша задача в первую очередь построить некий образ корпоративной культуры, дать ему лингвистическую интерпретацию во всех формах его проявления, привести соответствующее экономическое описание и формализовать через алгоритм действий. Целью исследования является формирование образа корпоративной культуры университета, используя качественно количественные характеристики, с учетом особенностей рынка образовательных услуг.

Рынок образовательных услуг имеет свои особенности:

во-первых, образовательная услуга не материальна, передается непосредственно от носителя знаний образовательного учреждения к обучаемому, способна накапливаться и теряет коммерческую ценность во времени и пространстве (по причине невостребованности);

во-вторых, в процессе предоставления образовательных услуг существует разрыв во времени и пространстве между фактами спроса на услугу, получения услуги и ее оплаты и получением ожидаемого результата (востребованности);

в-третьих, для рынка образовательных услуг характерны существенные временные колебания спроса и предложения на квалифицированных специалистов, причем эти колебания не одинаковые для разных направлений и тесно связаны с тенденциями развития экономики государства, специализации региона;

в-четвертых, качество образовательных услуг зависит от профессионализма профессорско-преподавательского состава, ведущих специалистов и эффективности системы управления Университетом;

в-пятых, территориальная удаленность Университета и потребителя требуют соответствующей информационной поддержки, маркетинговых исследований, постоянно действующего мониторинга;

в-шестых, доступность образовательных услуг Университета, наличие сайта, реклама в СМИ, профориентационная работа определяет их инклюзивность и транспарентность.

Рынок образовательных услуг в той или иной степени влияет на признаки корпоративной культуры и регулирует выполняемые ею функции, делая акцент на их приоритетности, первоочередности, подчеркивая социальную значимость и т.д. Мировая практика доказывает, любой объект исследования идентифицируется по признакам его проявления. Так как понятие «корпоративная культура» интерпретируют неоднозначно, а именно: система отношений; совокупность ценностей или особый способ организационной деятельности, то и в ее образе будут присутствовать качественные характеристики, допуски и предположения. По логике вещей, возникает необходимость идентифицировать корпоративную культуру как некую систему ценностей и совокупность норм и правил по признакам, а корпоративную культуру как деятельность — по выполняемым функциям [5]. Существует несколько точек зрения относительно того, какими признаками должна обладать корпоративная культура университета; с одной стороны, ученые убеждены, что корпоративная культура – это фактор средообразующий, с другой – это инструмент соответствия нормативно-правовым ориентирам самого университета.

К признакам корпоративной культуры организации, с точки зрения средообразования, следует отнести:

- атрибутивность современного образовательного учреждения по всем факторам культуры (материальным и духовным);
- сочетанность, устоявшихся элементов с элементами культуры другого уровня развития, по направленности, по идеям, целям, задачам, способам достижения целей;
- взаимовыгода, культура, живущая по закону понимания, а не "по понятиям" [3];
- социальность, опирающаяся на современные достижения науки и социально-экономической системы;
- приоритетность индивидуума, культура, в которой людей воспринимают как главную ценность и, следовательно, организуют взаимодействие между людьми и группами на психологическом уровне, поскольку самое ценное в человеке - его моральное равновесие;
- взаимопонимание, постоянно развивающаяся культура, строящая свои отношения с субъектами внутренней и внешней среды на основе понимания их системной сущности и уникальности и не жалеющая усилий на получение все новых и новых знаний.

Перечисленные выше признаки корпоративной культуры свойственны любой организации, в том числе и образовательному учреждению, но их необходимо расширить признаками, отражающими особенности университета. В отличие от организации, к основным можно отнести следующие признаки:

- долгосрочности, готовность строить отношения со студенческими субкультурами на долгосрочной основе;
- мотивированности, наличие эффективной системы мотивации сотрудников, в том числе развитие немонетарного стимулирования обучающихся и обучаемых;
- причастности, признание научно-педагогических работников и студентов носителями корпоративной культуры университета;
- пропорциональности, наличие системы подготовки специалистов с научной степенью, в том числе и при превышении числа магистрантов, аспирантов и докторантов над числом студентов, ориентированных на получение общего высшего образования;
- альтернативности, наличие выбора из широкого перечня направлений подготовки бакалавриата и магистерских программ, аспирантуры;
- профессиональности, высокий профессиональный уровень преподавателей, принятых на работу на основе конкурсов, в том числе и международных [3];
- возможности для привлечения ведущих ученых и специалистов из различных стран мира на временную работу или в рамках академической мобильности;
- открытости, инклюзивности, информативности и транспарентности по всем направлениям деятельности [3];
- партнерства, развитие партнерских связей между структурными подразделениями Университета и филиалами;
- инновационности, развитие и реализация инновационных технологий в образовании [2];
- восприимчивости к мировому опыту, гибкость в отношении новых направлений научных исследований и методики преподавания [2];
- патриотичности, пропаганде здорового образа жизни, толерантности, наличие корпоративной этики, базирующейся на этносе науки, демократических ценностях и академических свободах.

Идентифицировать корпоративную культуру по признакам, вернее по форме их проявления можно, оценив степень их истинности или уровень их проявления. Лингвистическая интерпретация степени истинности или уровня проявления признаков корпоративной культуры будет выглядеть так: «высокий», «выше среднего», «средний», «ниже среднего», «низкий». Мы пришли к выводу, что корпоративная культура как нематериальный актив образовательного учреждения и способ немонетарного стимулирования научно-педагогических работников университета должна идентифицироваться по вышеперечисленным признакам на среднем и выше среднего уровнях, только в этом случае она будет способна обеспечивать социальную стабильность в коллективе и реализацию своих непосредственных функций.

Идентификация корпоративной культуры только по признакам будет не полной, важно учесть также и выполняемые ею функции. С функциями корпоративной культуры сложнее, так как требуется четкое разграничение основных функций самого университета и функций корпоративной культуры этого же университета.

К функциям, которые выполняет корпоративная культура на уровне образовательного учреждения, относятся:

воспроизводственная функция, возрождение интеллигенции и формирование новой формации современного общества, сохранение лучших традиционных элементов корпоративной культуры университета, продуцирование новых ценностей и их накопление;

оценочно-нормативная функция (на основе сравнения реального поведения членов коллектива, группы, образовательного учреждения в целом, с принятыми нормами культурного поведения);

регламентирующая и регулирующая функция корпоративной культуры университета, т.е. использование корпоративной культуры как индикатора и регулятора поведения;

познавательная функция (например, познание и усвоение корпоративной культуры университета, осуществляемое на стадии адаптации работника, способствует его включению в академическую жизнь коллектива, в педагогическую деятельность);

смыслообразующая функция: корпоративная культура университета влияет на мировоззрение обучающихся и обучаемых, зачастую корпоративные ценности университета превращаются в ценности личности и коллектива либо вступают с ними в конфликт;

коммуникационная функция — через ценности, принятые в образовательном учреждении, нормы поведения и другие элементы корпоративной культуры обеспечиваются взаимопонимание научно-педагогических работников и обучающихся, регламентируют их взаимодействие;

функция информационная (общественной памяти), сохранения и накопления педагогического опыта образовательного учреждения [4];

рекреативная функция — восстановление духовных сил в процессе восприятия элементов корпоративной культурной деятельности университета возможно лишь в случае высокого нравственного потенциала корпоративной культуры и причастности сотрудника к ней;

воспитательная функция — воспитание патриотов России, граждан правового, демократического государства, способных к социализации в условиях гражданского общества, уважающих права и свободы личности, обладающих высокой нравственностью и проявляющих национальную и религиозную терпимость, уважительное отношение к языкам, традициям и культуре других народов.

Еще немаловажным является патриотическое воспитание молодого поколения, которое представляет собой систематическую и целенаправленную деятельность университета совместно с органами государственной власти, институтами гражданского общества и семьей по формированию у обучающихся патриотического сознания, чувства верности своему Отечеству, готовности к выполнению гражданского долга и конституционных обязанностей по защите интересов своей страны [1].

Таким образом, формирование образа корпоративной культуры университета на основе качественно количественных характеристик, с целью ее дальнейшей идентификации по признакам и выполняемым функциям, позволит определить уровень развития самого университета. Важно также, что идентификация может проходить как по признакам корпоративной культуры, так и по выполняемым функциям. Для этого мы выявили общие признаки корпоративной культуры (атрибутивность, сочетаемость, взаимовыгода, социальность, приоритетность, взаимопонимание) и специфические (долгосрочности, мотивированности, причастности, пропорциональности, альтернативности, профессиональности, открытости, инклюзивности, информативности и транспарентности, партнерства, инновационности, восприимчивости, патриотичности). Мы также очертили функции корпоративной культуры университета (воспроизводственную; оценочно-нормативную; регламентирующую и регулирующую; познавательную; смыслообразующую; коммуникационную; информационную; рекреативную; патриотическую), которые имеют тонкую грань с основными функциями университета. Дальнейшие наши исследования будут связаны с определением уровней корпоративной культуры.

Литература

1. Государственная программа "Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2016-2020 годы", утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2015 г. № 1493.
2. Малинин, Е.Д. Организационная культура: зарубежный опыт [Текст] / Е.Д. Малинин // ЭКО : Экономика и организация промышленного производства. – 2002. – № 11. – С. 113–129.
3. Пепанян, Л.С. Модели корпоративной культуры в управлении вузом в условиях реформирования системы высшего образования [Текст] / Л.С. Пепанян // Гуманитарий Юга России. – 2016. – Т. 21, № 5. – С. 231–239.
4. Ячменьов, С. Ф. Інформаційні потоки в діяльності вищого навчального закладу [Текст] / С.Ф. Ячменьов // Культура народів Причорномор'я. — 2013. — Т. 2, № 265. — С. 108–111.
5. Ячменьова, В.М. Корпоративна культура промислового підприємства: формування та розподіл витрат [Текст]: монографія / В.М. Ячменьова, Н.В. Царенко. — Сімферополь : ВД "АРІАЛ", 2011. — 206 с.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Формирование многоуровневой образовательной системы, рост конкуренции среди образовательных учреждений на рынке образовательных услуг разного уровня определяют необходимость в поиске новых конкурентных преимуществ. Таким конкурентным преимуществом в современных условиях становится корпоративная культура Университетов. Однако, сформированные к настоящему времени теоретические основы и практические рекомендации по формированию корпоративной культуры образовательных учреждений являются недостаточными и требуют дополнительных изысканий, с учетом особенностей их функционирования, условий внешней среды, государственной поддержки, спроса рынка труда и т.д. Поэтому в первую очередь необходимо определиться с понятийно-категориальным аппаратом и раскрыть сущность понятий, которыми мы в дальнейшем будем постоянно оперировать, основные из них: «университет», «конкурентоспособность образовательных учреждений», «корпоративная культура образовательных учреждений». Университет – особая корпорация, следовательно, и корпоративная культура в нем выполняет специфические образовательно-воспитательные функции, которые влияют на процесс формирования профессиональных компетенций будущих специалистов для работодателей и интеллигенцию для общества. Само понятие «университет» переводится как *целость* (представления о науке, мироустройстве, понимании окружающего мира и самого себя), *совокупность* (интересов, природная любознательность, смелость), *общность* (способов, методов и подходов к познанию, исследованию неизвестного, эксперименту).

Поэтому «университет» первоначально обозначал межнациональную корпорацию преподавателей (магистров, профессоров) и студентов – тех, кто «штудирует» и олицетворял определенную гильдию по аналогии с другими мастеровыми гильдиями средневекового города. Примечательно, что в те далекие времена университеты были градообразующими учреждениями, а с 1362 года — регионообразующими, которые определяли не только специфику региона, но и его культурный уровень.

Если с понятием «университет», его исторической и современной интерпретацией все ясно, то понятие «конкурентоспособность образовательного учреждения» или «конкурентоспособность университета» требует ряда пояснений, в силу своей специфики. Казалось бы, Университеты — социально-ориентированные образовательные учреждения, которые находятся под неусыпным контролем государства, выступающего основным заказчиком квалифицированных кадров и их деятельности, не должны беспокоиться об уровне своей конкурентоспособности. Но, учитывая то, что рынок образовательных услуг насыщен, а спрос на услуги, под воздействием демографических процессов, стремительно снижается, между университетами возникает некое соперничество, другими словами, конкуренция. Конкуренция всегда выдвигает жесткие требования конкурентоспособности к субъектам рыночной экономики, каковыми являются университеты. Ряд ученых, а именно: Азоев Г.Л., Завьялов П.С., Лозовский Л.Ш., Поршнева А.Г., Райзберг Б.А. [1], Киперман Г.Я. [2, 3], Перцовский Н.И. [2, 6], Фатхутдинов Р.А. [2], Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. [5], Баталова О.С. [1], Комарова Т.В. [3], Коржавина Н.П., Леонгардт В.А., Чикова О.А. [4] очень глубоко изучали проблему конкурентоспособности университета (образовательного учреждения). И каждый из них в контексте своего исследования сформулировал понятие «конкурентоспособность университета». Одни исследователи представляют конкурентоспособность как характеристику деятельности субъекта рыночной экономики, другие — как состояние организации на рынке образовательных услуг, но в определенный промежуток времени, третьи — как результат. Так, Азоев Г.Л., Завьялов П.С., Лозовский Л.Ш., Поршнева А.Г. и др., считают, что это *способность* учебного заведения конкурировать на рынке образовательных услуг посредством обеспечения более высокого качества, доступности (бесплатности) образования [1, 6]. Киперман Г.Я. настаивает на том, что это *способность* противостоять на рынке другим образовательным учреждениям как по степени удовлетворения своими образовательными услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности научно-образовательной деятельности [1, 3]. Коржавина Н.П., Леонгардт В.А., Чикова О.А., говорят о двойственности понятия, и с одной стороны — это *способность* осуществлять подготовку специалистов, выдерживающих конкурентную борьбу в конкретном внешнем или внутреннем рынке труда, с другой — разрабатывать конкурентоспособные новшества образовательной деятельности [4]. К ним присоединяется Фатхутдинов Р.А, который считает, что *способность* образовательного учреждения предоставлять конкурентоспособные образовательные услуги является его преимуществом по отношению к другим учебным заведениям внутри страны и за ее

пределами [2]. Хруцкий В.Е. с Корнеевой И.В., интерпретируют конкурентоспособность образовательного учреждения как *способность* успешно оперировать на конкретном рынке в данный период времени путем предоставления конкурентоспособных образовательных услуг [3]. Способность образовательного учреждения в контексте его конкурентоспособности выше перечисленными учеными представляется как характеристика деятельности университета, ориентированная на конкурентоспособные образовательные услуги высокого качества путем реализации комплекса эффективных мероприятий.

Другого мнения придерживается Перцовский Н.И., и представляет конкурентоспособность университета как *возможность* эффективной научно-образовательной деятельности и ее эффективной практической реализации в условиях конкурентного рынка или как обобщающий показатель жизнестойкости образовательного учреждения, его умения эффективно использовать свой кадровый, научно-методический, финансовый, материально-технический, информационный потенциалы [6]. Комарова Т.В. считает, что это *уровень* инфраструктуры, информационно-методическое обеспечение образовательного процесса, структура и качественный состав профессорско-преподавательского состава, эффективность трудоустройства, научная деятельность студентов, внеучебная работа вуза со студентами, международная деятельность, возможность получения образования лицам с ограниченными возможностями (инклюзивное образование) и ряд других составляющих, являются необходимым и достаточным условием конкурентоспособности университета [3]. Баталова О. С., в отличие от других, отдает предпочтение анализу и предполагает, что *анализ* всего комплекса компонентов, определяющих эффективность образовательной деятельности — ресурсного обеспечения, структуры системы управления, маркетингового комплекса, управления финансами, системы качества образования [1], позволит сохранить свои позиции на рынке образовательных услуг продолжительное время.

Из восьми выше приведенных определений у пяти ключевым словом является «*способность*»: конкурировать, противостоять, оперировать на рынке образовательных услуг, представлять конкурентоспособные образовательные услуги, осуществлять подготовку специалистов и разрабатывать новшества образовательной деятельности. Остальные оценивают «*уровень*» инфраструктуры, «*возможности*» эффективной научно-образовательной деятельности и ее практической реализации, проводят «*анализ*» всего комплекса компонентов эффективности образовательной деятельности. Анализ показал, что понятие «конкурентоспособность университета» в одном случае отражает его характеристику, через ключевое слово «*способность*», в другом случае — состояние, через ключевые слова «*возможность*», «*анализ*» и «*уровень*».

Следовательно, конкурентоспособность образовательного учреждения — это сложная задача управления, реализуемая на рынке образовательных услуг, достижение которой требует реализации комплекса задач управления (способности конкурировать и противостоять, возможности реализации эффективной научно-образовательной деятельности, анализа компонентов ее эффективности и достижения желаемого уровня), адекватности и своевременности принятия управленческих решений.

Так, одним из способов повышения конкурентоспособности на сегодняшний день стали рейтинги университетов. Профессор В.А. Садовничий утверждает, что «рейтинги стимулируют развитие прорывных научных направлений в образовательных учреждениях, которые становятся лидерами в сознании не только студентов и абитуриентов, но и общества. В этих университетах создаётся будущее страны. Наша система образования очень мощная, она имеет свои особенности и традиции. Полагаю, что для нас главное — понять роль российского университета как точки скрепления и региона, и страны. И безусловно, мы должны выглядеть достойно, наравне с мировыми университетами или даже лучше. В этом и состоит главная задача конкурентоспособности университетов» [5].

Конкурентоспособность как явление или процесс, имеет кроме достоинств и недостатков, положительные и отрицательные последствия. К числу недостатков конкурентоспособности университета можно отнести: соперничество среди образовательных учреждений одного уровня на рынке образовательных услуг; борьбу за профессорско-преподавательский состав, фонды на научные исследования студентов, внимание общественности и многое другое; ротацию кадров, лучшие специалисты слишком часто переходят из одного университета в другой с целью достижения личных целей; преимущество одних направлений перед другими направлениями, где выше спрос рынка труда (например, компьютерное программирование по сравнению с этническими языками и литературой); формирование иллюзии быстрого достижения результатов в карьере по сравнению с долгосрочными задачами и непопулярными направлениями исследований.

К числу достоинств конкурентоспособности университета можно отнести: возможность окунуться в студенческую повседневную жизнь, которая для ряда обучающихся так же важна, как и учебный процесс; свободу выбора образовательного учреждения: федеральные, опорные, отраслевые,

городские, региональные университеты, частные гуманитарные колледжи, городские колледжи, религиозные учебные заведения, военные академии; выбор из внушительного перечня направлений и направленностей бакалавриата и направлений магистерских программ; глубокую общеобразовательную подготовку, обеспечивающую высокий уровень мобильности обучающихся; окунуться в качественно новую информационную среду [6]; возможность обучаться у широко известных профессоров, получать гранты на исследования, получать стипендию.

Немалую роль в качестве университетского образования играет корпоративная этика и культура в целом, т. е. гордость за свой университет, что во многом способствует передовой роли лучших университетов Российской Федерации во всей системе образования [5].

Корпоративная культура университета выступает инструментом повышения его конкурентоспособности, прямо или косвенно обеспечивает за счет консолидации коллектива его преимущества.

Корпоративная культура вуза является одной из форм проявления культуры общества: она формируется и действует по тем же принципам, что и любая другая социальная культура. Но в контексте Университета, корпоративная культура — это особое университетское образование, которое существенно отличается от корпоративной культуры производственных предприятий. По словам профессора Беляева, и с этим сложно не согласиться, основой корпоративной культуры Университета выступает триада: корпоративная культура образовательного учреждения (Университета) как самостоятельной конкурентоспособной организации на рынке образовательных услуг; корпоративная культура академическая, отражающая взаимоотношения профессорско-преподавательского состава и студенчества как социальной группы; корпоративная культура университета как среда будущего места работы выпускников и плацдарм подготовки будущих членов профессионального (академического) коллектива и общества в целом [2]. Именно на этих «трех китах» должна формироваться корпоративная культура университета и разрабатываться его конкурентная стратегия в рамках программы развития.

Выводы. Таким образом, мы установили, что «университет» как понятие за несколько веков не изменил своей сущности, как образовательное учреждение - не изменил своих функций, только расширил их практическую значимость в обществе. Конкурентоспособность образовательного учреждения — это совокупность характеристик университета, дающих ему определенные преимущества на рынке образовательных услуг, путем глубокого анализа компонентов эффективности. Корпоративная культура университета выступает инструментом повышения его конкурентоспособности, расширяет границы функций университета, формирует нематериальные активы в виде «человеческого потенциала», «человеческого капитала» и «носителей знаний».

Литература

1. Баталова, О.С. Конкурентоспособность вуза на рынке образовательных услуг [Текст] / О.С. Баталова // Молодой ученый. — 2010. — № 10. — С. 53-58.
2. Беляев, А. Корпоративная культура университета: от теории к практике [Текст] / А. Беляев // Высшее образование в России. — 2007. — № 11. — С. 62.
3. Комарова, Т.В. Конкурентоспособность российских вузов в мировом образовательном пространстве: основные тенденции и перспективы [Текст] / Т.В. Комарова // Креативная экономика. — 2016. — Том 10. — № 4. — с. 423–432.
4. Коржавина, Н.П. Конкурентоспособность вузов на рынке образовательных услуг и рынке труда: взаимосвязь компонентов и показателей [Электронный ресурс] / Н.П. Коржавина, В.А. Леонгардт, О.А. Чикова // Педагогическое образование в России. — 2016. — № 8. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-vuzov-na-rynke-obrazovatelnyh-uslug-i-rynke-truda-vzaimosvyaz-komponentov-i-pokazateley> (дата обращения: 14.01.2017).
5. Садовничий, В.А. МГУ — курс на глобализацию [Электронный ресурс] / В.А. Садовничий. — Электронный ресурс: <http://www.unkniga.ru /face/3471-viktor-sadovnichiy-mgu-kurs0na-globalizatsiyu.html> (дата обращения: 31.01.2017).
6. Ячменьов Є. Ф. Інформаційні потоки в діяльності вищого навчального закладу [Текст] / Є. Ф. Ячменьов // Культура народів Причерномор'я. — 2013. — Т. 2, № 265, — С. 108-111.

Ячменева В.М., Пушкарєва Е.В.

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА УНІВЕРСИТЕТА: ОСОБЕННОСТИ, ПОНЯТИЯ, СУЩНОСТЬ

Начало XXI века ознаменовалось чередой событий, которые оставили в истории не только общества, но каждого человека неизгладимые впечатления. Создание Крымского федерального универ-

ситета имени В.И. Вернадского позволило объединить интеллектуальное сообщество Крымского полуострова, которое способно сохранять региональную идентичность в рамках общероссийской научно-культурной жизни. Формирование корпоративной культуры Университета позволит создать эффективную систему управления и новую организационную структуру. Корпоративная культура Университета базируется на принципе непрерывности работы с обучаемыми и обучающимися. Она направлена не только на актуализацию личных и профессиональных способностей, повышение квалификации, на гармонизацию внутрикорпоративных и внутригрупповых отношений, улучшение психологического климата и социальной адаптации.

Динамичное изменение внешней среды, переход из одного экономического и юридического пространства за исторически короткий период не оставили в стороне и образовательные учреждения. Так, в 2014 году в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации (от 4 августа 2014 г. № 1465-р) был создан Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского». В состав Университета вошли семь крупнейших вузов Республики Крым со своими филиалами и структурными подразделениями (Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского (в том числе колледж Таврического национального университета имени В.И. Вернадского); Крымский агротехнологический университет (в том числе обособленное подразделение "Бахчисарайский колледж строительства, архитектуры и дизайна", обособленное подразделение "Крымский агропромышленный колледж", обособленное подразделение "Прибрежненский аграрный колледж", обособленное подразделение "Крымский техникум гидромелиорации и механизации сельского хозяйства"); Государственное учреждение "Крымский государственный медицинский университет имени С.И. Георгиевского" (в том числе Медицинский колледж государственного учреждения "Крымский государственный медицинский университет имени С.И. Георгиевского"); Национальная академия природоохранного и курортного строительства; Республиканское высшее учебное заведение "Крымский гуманитарный университет" (г. Ялта) (в том числе Евпаторийский институт социальных наук Республиканского высшего учебного заведения "Крымский гуманитарный университет" (г. Ялта), Институт педагогического образования и менеджмента Республиканского высшего учебного заведения "Крымский гуманитарный университет" (г. Ялта), Экономико-гуманитарный колледж Республиканского высшего учебного заведения "Крымский гуманитарный университет" (г. Ялта); Крымский экономический институт; Крымский институт информационно-полиграфических технологий (в том числе Отделение подготовки младших специалистов Крымского института информационно-полиграфических технологий). История образования вузов разная, а даты их основания (соответственно 1918 г., 1922 г., 1931 г., 1944 г., 1960 г., 1992 г., 2000 г.) вызывают уважение. Во вновь созданном Университете не может не быть корпоративной культуры, однако в нашем случае она не может быть однородной – у отдельных структурных подразделений свои, отличающиеся нормы, правила и ценности, связанные с направленностью их образовательного процесса. Вливаясь в единый коллектив, каждое структурное подразделение сохранило свою историю, приумножило традиции, постаралось сохранить свою идентичность в рамках своей профессиональной направленности. Но после такого масштабного объединения перед руководством и перед коллективом в целом стала сложная задача - сформировать новую корпоративную культуру, которая смогла бы сохранить индивидуальность каждого структурного подразделения и в то же время выработать общую концепцию. Имплементировать уже состоявшиеся элементы корпоративной культуры структурных подразделений в общую концепцию, подчинить их новым принципам и правилам корпоративной культуры Университета, при этом соблюдая толерантность и сохраняя баланс интересов, является одной из важных задач управления. Нестыковки ценностей, норм или убеждений чаще всего приводят в коллективе к конфликтам, поэтому немаловажным при формировании концепции корпоративной культуры является процедура их согласования. От того, насколько взвешенно будет достигнут баланс интересов, зависит правильность принятых коллективно решений, относительно того, что считается нормой, что считается ценным и от целого ряда межличностных отношений и убеждений.

Ценностные ориентиры, способы мышления, чувствования и поведения членов огромного коллектива не являются случайными и определяются множеством факторов. Изменения внешней среды образовательного учреждения характеризуют не только экономическую сторону организационной жизни персоналий, но затрагивают и его социальное пространство. Глубина связей между профессорами, преподавателями, студентами, аспирантами, выпускниками вуза, руководством образовательного учреждения, их ощущение принадлежности к единому сообществу, их способность слышать друг друга и понимать – предопределяют устойчивость и успешность Университета на рынке образовательных услуг.

Корпоративная культура образовательного учреждения является одной из форм проявления культуры общества: она формируется и действует по тем же принципам, что и любая другая социальная культура. Но в контексте Университета, корпоративная культура – это особое университетское образование, которое существенно отличается от корпоративной культуры производственных предприятий. Основой корпоративной культуры Университета выступает триада: корпоративная культура образовательного учреждения как самостоятельной конкурентоспособной организации на рынке образовательных услуг; корпоративная культура академическая, отражающая взаимоотношения профессорско-преподавательского состава и студенчества как социальной группы; корпоративная культура университета как будущее место работы выпускников, как площадка по подготовке будущих членов научно-педагогического коллектива академической корпорации и общества в целом.

Изучением самой корпоративной культуры как объекта исследования занимались многие зарубежные и отечественные ученые, так: П.Б. Вейл, [цит. по 1], Смирнов Э.А. [цит. по 8], Иванова, Т.Б., Журавлёва, Е.А. [5] считают корпоративную культуру системой; Армстронг М. [1], Эдгар Шейн, [цит. по 2] и Х. Шварц и С. Дэвис, [цит. по 3] настаивают на совокупности или комплексе убеждений; Злобин Н.С. [цит. по 5], Э. Жак [цит. по 3] и Г. Морган [цит. по 2] считают корпоративную культуру одной из форм деятельности организации и только К. Голд, [цит. по 8] считает корпоративную культуру уникальной характеристикой предприятия.

Прежде чем перейти к формированию концепции корпоративной культуры Университета, необходимо раскрыть сущность понятия «корпоративная культура», установить содержание и границы понятия, и выявить его отличительные признаки. Для этого нам необходимо проанализировать ряд интерпретаций понятия «корпоративная культура», наиболее часто встречаемые в литературе.

Наиболее часто встречается понятие «корпоративная культура» как совокупность моделей поведения, которые приобретены организацией в процессе адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, показавших свою эффективность и разделяемых большинством членов организации, но оно настолько общее, что требует дополнительных пояснений при исследовании конкретного субъекта рыночной экономики. Интересно проследить, как со временем меняется сущность понятия и как время откладывает на нем свой отпечаток. Одно из первых упоминаний о «корпоративной культуре» было в 1952 г.; Э. Жак представил ее как «образ мышления и способ действия, который в большей или меньшей степени разделяют все работники предприятия и который должен быть усвоен и, хотя бы частично, принят новичками, чтобы новые члены коллектива стали «своими» [5]. Потом, в разные годы понятие расширялось, по-другому раскрывало свою сущность и интерпретировалось.

Практика показывает, что весь опыт формирования «корпоративной культуры» как объекта исследования сконцентрирован на промышленных предприятиях, так как условно закрытое пространство стало идеальной площадкой для моделирования такого феномена. При формировании корпоративной культуры субъекта рыночной экономики мы должны учитывать его сферу деятельности, тип, форму собственности и то, как долго в пространстве и во времени он контактирует с потребителем. Начнем с того, что университет относится к сфере образовательных услуг, по типу — социально-ориентированное образовательное учреждение, по форме собственности — унитарно-частное и в отличие от других производителей услуг контактирует со своими потребителями услуг от 4 до 7,5 лет. Поэтому, когда мы ссылаемся на понятия «корпоративная культура» других авторов, должны понимать, что они по смыслу и содержанию отражают особенности культуры предприятий закрытого, клубного типа, в которую очень редко и то косвенно вовлекают потребителя. А в корпоративную культуру университета не только вовлекают потребителей образовательных услуг, а создают все условия, чтобы они стали непосредственными ее участниками.

Башкатов В.З., Воробейчиков Э.С., Хасанов В.Я., Щипунов А.А. считают, что в настоящее время корпоративная университетская культура – это своеобразная, достаточно эффективная форма жизнедеятельности университетов, позволяющая говорить об университете как о самоорганизованной системе, построенной на принципах самоценности знания, свободы учения и обучения, что и является конкретным способом реализации идеи университета [2]. Прохоров А.В. связывает корпоративную культуру университета с его репутацией, имиджем, создаваемыми в условиях конкуренции на основании специфических критериев, которые формируются и формулируются путем опроса студентов, работников образовательных структур, потенциальных клиентов и работодателей [6].

Корпоративная идентичность формируется под влиянием многих факторов: от корпоративной философии, которая строится на определенных постулатах для восприятия смыслов и ценностей образования до представлений о поведенческих реакциях отдельных групп участников процесса (студентов, преподавателей, персонала, общественности). В целом, различают косвенное воздействие корпоративной культуры на всех студентов через имидж организации, СМИ, рекламную продукцию,

корпоративный дизайн и т. д. и прямое воздействие - особая атмосфера, информационно-коммуникационная и социокультурная среда, внутрикорпоративное поведение, которое действует на студентов различных форм обучения по-разному.

Проведенный анализ теории и практики убеждает нас в том, что успешное формирование корпоративной культуры университета как способа идентичности образовательного учреждения возможно при условии, что студенты будут принимать участие в этом процессе как непосредственные носители его корпоративной культуры. Поэтому, принимать участие в согласовании существующих уникальных ценностей и восприятию новых, несмотря на то, что процесс является наиболее сложным, при формировании самой корпоративной культуры должны все участники образовательного процесса. Несмотря на то, что корпоративная культура как созидательная деятельность, обладая системными характеристиками, направлена на консолидацию коллектива, в некоторых случаях, несоблюдение баланса интересов и нестыковка ценностей, норм или убеждений может привести к социальной напряженности и конфронтации.

Таким образом, предпосылками формирования корпоративной культуры Университета являются: динамично меняющийся рынок труда, требование работодателей к формированию личности нового поколения и смена технологий. Причинами неоднородности корпоративной культуры в разных структурных подразделениях выступают: направленность образовательного процесса; социальная значимость; отношение к внешним и внутренним проявлениям корпоративной культуры. Основным правилом формирования корпоративной культуры университета является сохранение идентичности, баланс интересов и культурных ценностей.

Литература

1. Армстронг, М. Основы менеджмента. Как стать лучшим руководителем [Текст] / М. Армстронг; пер с англ. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 1998. – С. 134.
2. Башкатов, В.З. Открытое общество, классический университет, Интернет [Электронный ресурс] / В.З. Башкатов, Э.С. Воробейчиков, В.Я. Хасанов, А.А. Щипунов // Томский госуниверситет, 01. 12 1999 г. – Режим доступа: http://iol.spb.osi.ru/IOL1999/SECT_E/E08.HTML
3. Беляев, А. Корпоративная культура университета: от теории к практике [Текст] / А. Беляев // Высшее образование в России. – 2007. – № 11. – С. 62-83.
4. Иванова, Т.Б. Корпоративная культура и эффективность предприятия [Текст]: монография / Т.Б. Иванова, Е.А. Журавлёва. – М.: РУДН, 2011. – 152 с.
5. Козлов, В.В. Организационная культура [Текст]: учебное пособие / В.В. Козлов, Ю.Г. Одегов, В.Н. Сидорова; под ред. М.Н. Кулапова. – М.: КНОРУС, 2013. – 272 с.
6. Прохоров, А.В. Соотношение корпоративной и академической культур университета [Текст] / А.В. Прохоров // Вестник Тамбовского университета. Серия Гуманитарные науки. – 2010. – № 10 (90). – С. 179-184.
7. Ячменьов, С. Ф. Функциональна модель вищого навчального закладу в IDEF0 [Текст] / С. Ф. Ячменьов // Бізнес Інформ. — 2014. — № 4. — С. 91–99.
8. Ячменьова, В.М. Корпоративна культура промислового підприємства: формування та розподіл витрат [Текст]: монографія / В.М. Ячменьова, Н.В. Царенко. — Сімферополь: ВД "АРІАЛ", 2011. — 206 с.

Ячменева В.М., Тарасюк В.Д.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

Процессы управления трудовым коллективом не ограничиваются только приказами, распоряжениями, делегированием полномочий и ответственностью. В современных условиях возникает множество проблем с текучестью кадров, социальной напряженностью в коллективе и конфронтацией, как по иерархии, так и по гетерархии. Для решения проблем противостояния в коллективе и его консолидации предприниматели и исследователи занимаются поиском и разработкой новых форм, способов, методов, подходов и инструментария к оценке организационной культуры предприятия. Именно она способна снизить уровень напряженности в коллективе, найти точки соприкосновения через определение общих интересов и формирование групповых ценностей. Поэтому поиск инструментария оценки организационной культуры является актуальным.

Таким образом, целью исследования является изучение инструментария исследования организационной культуры.

Оценка уровня организационной культуры предполагает ее тщательную диагностику, что в свою очередь требует разработки методики ее исследования. Формирование методики диагностики организационной культуры предусматривает создание общей концепции ее анализа и построение ал-

горитма ее оценки. При этом актуальным вопросом будет являться выбор инструментария исследования организационной культуры.

Под инструментарием исследования организационной культуры будем понимать совокупность принципов, подходов и методов ее диагностики.

При формировании методики исследования организационной культуры особое значение имеет отбор первостепенных элементов анализа организационной культуры и исключение второстепенных. В данном случае содержательность оценки уровня организационной культуры будет определяться принципами исследования, а именно: адекватности, релевантности, модульного построения, функциональности, неопределенности, эффективности, социальности, стратегичности, приоритетности.

Выбор подхода к исследованию организационной культуры определяется целью и конкретизируется задачами исследования. В настоящее время выделяют четыре подхода к диагностике организационной культуры предприятия: холистический, метафорический, количественный и комбинированный (комплексный) [4, с. 205, 10, с. 4].

Все подходы к диагностике организационной культуры базируются на научных методах исследования, выбор которых определяется не только сложностью самого феномена организационной культуры, а также форм ее проявления, но целью и задачами исследования. В ходе диагностики организационной культуры исследователь оперирует как теоретическими методами исследования (анализ, синтез и пр.), основанными на рациональном познании, так и эмпирическими методами (опрос, изучение документации, статистическая обработка информации и пр.).

Целью теоретических методов является изучение структуры и выявление взаимосвязей внутри исследуемого объекта, поэтому они предшествуют эмпирическим. Исследование организационной культуры начинается с анализа, т.е. «разложения исследуемого целого на части» [5, с. 80], что позволит изучить внутреннюю структуру организационной культуры, выявить ее свойства и признаки. Анализ тесно взаимосвязан с синтезом, который имеет большое значение в теоретическом исследовании и позволяет выявить внутренние взаимосвязи между элементами организационной культуры. По сути, результатом синтеза является объединение разрозненных элементов организационной культуры в единое целое, которое и образует систему.

К эмпирическим методам исследования относят «методы, приемы, способы познавательной деятельности, а также процессы формулирования и закрепления знаний, которые являются содержанием практики или непосредственным её результатом» [3, с. 79], что предполагает сбор и обработку первичной информации об объекте исследования. Организационную культуру предприятия и формы ее проявления можно изучать различными эмпирическими методами, среди которых главная роль отводится различного вида опросам (анкетирование, интервьюирование), контент-анализу, методам статистической обработки данных [7, с. 130-131]. Однако сбор и обработка данных о формах проявления организационной культуры не является конечной целью. Основная задача эмпирического исследования состоит в выявлении закономерностей развития организационной культуры конкретного предприятия, что предполагает построение ее модели.

Практика исследования организационной культуры показывает, что при ее оценке в большинстве случаев используются качественные модели. В данном случае основными методами исследования выступают метод анализа иерархий Т. Саати и метод квалиметрии.

Метод анализа иерархий Т. Саати (МАИ) позволяет установить приоритет исследуемых элементов организационной культуры посредством определения вектора весов.

Метод анализа иерархий Т. Саати по своей сути является экспертным методом и заключается в следующем [6, 8, с.84-95]. На первом этапе проводится иерархическое структурирование проблемы. Поскольку иерархия является системой, элементы которой группируются в определенные блоки, то данный этап предполагает декомпозицию проблемы на уровни. Первый уровень иерархии – общая цель – система (организационная культура). Второй уровень – факторы или критерии, уточняющие первый уровень (подсистемы организационной культуры). Третий уровень – набор альтернатив предыдущего уровня (элементы, входящие в подсистему организационной культуры).

Основная задача построения иерархии состоит в оценке высших уровней исходя из взаимодействия низших ее уровней. Эта задача решается путем установки приоритетов критериев, что является вторым этапом МАИ. На данном этапе проводится парное сравнение альтернатив по их влиянию на конечную цель. Сравнение осуществляется при помощи девятибалльной (пять основных и четыре промежуточных суждения) оценочной шкалы. В конечном итоге результаты парного сравнения представляются в виде квадратной матрицы со значением 1 по главной диагонали матрицы (результат сравнения фактора самого с собой равен 1). Данная матрица обладает свойством обратной симметрии,

что вытекает из последовательного сравнения всех возможных пар альтернатив (альтернативы сравниваются дважды).

Третий этап МАИ – вычисление вектора приоритетов (весов), что является результатом обработки матрицы. На данном этапе также проводится оценка согласованности мнения экспертов посредством вычисления индекса согласованности.

Метод анализа иерархий Т. Саати имеет ряд преимуществ, во-первых, данный метод обладает встроенной системой проверки согласованности мнения экспертов; во-вторых, позволяет корректировать (добавлять, заменять) набор критериев; в-третьих, наличие вербально-числовой шкалы значительно упрощает сравнение критериев между собой. Очевидными недостатками данного метода является, во-первых, использование попарного сравнения, результаты которого могут быть противоречивыми; во-вторых, при определении уровня организационной культуры данный метод не дает конечного результата, что влечет за собой использование дополнительных инструментов анализа.

Метод квалиметрии позволяет оценить уровень организационной культуры и выразить его одним числом. Алгоритм оценки уровня организационной культуры методом квалиметрии предполагает следующую последовательность действий [1, с. 67, 9, с. 127-141]:

- 1) определение ситуации оценивания. На данном этапе принимается решение о проведении исследования, определяются его цели и задачи;
- 2) формирование состава участников (рабочей группы), которые будут проводить исследование;
- 3) формирование сбалансированной системы показателей оценки уровня организационной культуры и определение их «пороговых» значений;
- 4) разработка шкалы идентификации текущих показателей и итогового показателя для интерпретации полученного результата;
- 5) разработка анкеты для оценки показателей уровня организационной культуры;
- 6) формирование экспертной группы и экспертная оценка выбранных показателей на основании разработанной анкеты;
- 7) обработка полученных от экспертов данных, построение матрицы экспертных оценок и расчет коэффициентов весомости для выбранных показателей;
- 8) количественная оценка каждого показателя для чего рассчитывается коэффициент каждого показателя, оценивающего уровень организационной культуры;
- 9) определение общего уровня организационной культуры предприятия на основе рассчитанных в п. 8 показателей.

Метод квалиметрии обладает следующими преимуществами, во-первых, данный метод может использовать как качественные, так и количественные показатели, что особенно важно при оценке уровня организационной культуры; во-вторых, позволяет отследить динамику промежуточных показателей; в-третьих, дает возможность построения прогнозной модели уровня организационной культуры; в-четвертых, позволяет провести комплексную оценку уровня организационной культуры без использования промежуточных инструментов. К недостаткам метода квалиметрии можно отнести использование экспертных оценок, обладающих высокой степенью субъективизма.

Выбор методов исследования организационной культуры обусловлен помимо целей, задач и принципов исследования еще и компетенцией исследователя и должен обеспечить объективность, достоверность и полноту получаемых данных. Так, в частности, М.Н. Безлепкин утверждает, что «набор методов диагностики организационной культуры достаточно обширен и эклектичен. Поэтому основные критерии выбора того или иного метода должны лежать прежде всего в плоскости пересечения общетеоретических представлений и конкретной специфики проводимых исследований» [2, с. 59].

В своей совокупности принципы, подходы и методы исследования конкретизируются в отдельной методике оценки уровня организационной культуры. Сформированная методика уже имеет практическое значение, поскольку результатом ее использования должна являться не сколько фиксация состояния и уровня организационной культуры организации, сколько управленческие мероприятия, направленные на ее развитие в соответствии со стратегией организации.

Таким образом, в ходе формирования методики оценки уровня организационной культуры первостепенное значение имеет выбор инструментария исследования, к которому относят принципы, подходы и методы исследования. Проведенный анализ свидетельствует, что при разработке методики оценки уровня организационной культуры следует руководствоваться комбинированным (комплексным) подходом. При этом предпочтительным методом исследования организационной культуры является метод квалиметрии, который сочетает в себе количественную и качественную оценку объекта исследования. Набор методов исследования организационной культуры обеспечит объективность,

достоверность и полноту получаемых данных, а соблюдение рассмотренных выше принципов исследования позволит реализовать мероприятия по управлению организационной культурой в практической деятельности организации.

Литература

1. Азгальдов, Г.Г. Квалиметрия для всех [Текст]: учеб. пособие / Г.Г. Азгальдов, А.В. Костин, В.В. Садовов. – М.: ИД ИнформЗнание, 2012. – 165 с.
2. Безлепкин, М.Н. Методы оценки и формирования организационной культуры инновационного типа на российских предприятиях [Текст] / М.Н. Безлепкин // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2008. – Выпуск № 70. – С. 58-63.
3. Завьялова М.П. Методы научного исследования [Текст]: учебное пособие / М.П. Завьялова. – Томск: Изд-во ТПУ, 2007. – 160 с.
4. Камерон, К. Диагностика и изменение организационной культуры [Текст] / К. Камерон, Р. Куинн; пер. с англ. под ред. И.В. Андреевой. – СПб: Питер, 2001. – 320 с.
5. Новиков, А.М. Методология научного исследования [Текст] / А.М. Новиков, Д.А. Новиков. – М.: Либроком. – 280 с.
6. Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий [Текст] / Т. Саати; пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. – М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.
7. Теплова, Л.Е. Теория и методология управления развитием организационной культуры потребительской кооперации [Текст]: дисс. ... д-ра эконом. наук: 08.00.05 / Л.Е. Теплова. – Белгород, 2005. – 504 с.
8. Ячменьова, В.М. Корпоративна культура промислового підприємства [Текст]: монографія / В.М. Ячменьова, Н.В. Царенко. – Сімферополь: ВД «АРИАЛ», 2011. – 206 с.
9. Ячменьова, В.М. Резерви підприємства: оцінювання якості нематеріальних ресурсів [Текст]: монографія / В.М. Ячменьова, М.С. Федоркіна. – Сімферополь: ВД «АРИАЛ», 2012. – 266 с.
10. Alvesson, M. Corporate Culture and Organizational Symbolism [Text] / Mats Alvesson, Per Olof Berg. – Berlin, New York: de Gruyter, 1992. – 258 p.

Ячменева В.М., Царенко Н.В.

МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ УНИВЕРСИТЕТА

В 1912 году, Харрингтон Эмерсон, публикуя свою монографию под названием «Двенадцать принципов эффективности», представить не мог, что делает первые шаги в становлении теории корпоративной культуры организации. Сформулированные им двенадцать принципов, в последующие годы ученые интерпретировали по-разному: одни адаптировали к теории управления; другие — к системному анализу; третьи — к контролингу; четвертые — к мотивации труда и т.д. Первые публикации о «корпоративной культуре» были в 1952 г. Э. Жак представил ее как «образ мышления и способ действия, который в большей или меньшей степени разделяют все работники предприятия и который должен быть усвоен и, хотя бы частично, принят новичками, чтобы новые члены коллектива стали «своими» [1]. Принципы корпоративной культуры, которые сформулировал Э. Жак по смыслу практически повторяли принципы эффективности Х. Эмерсона. Обратим внимание на то, что корпоративная культура не может быть неэффективной независимо от того, о каком предприятии или организации идет речь. В нашем исследовании речь пойдет об эффективности корпоративной культуры образовательного учреждения (университета).

Необходимо отметить сложность в оценке эффективности корпоративной культуры, так как количественный результат мы получаем на конец отчетного периода, а социальный или качественный эффект только через определенный промежуток времени. Социальный эффект по своей природе является «отложенным» и проявляется в коллективе в виде «благоприятного климата», который измерить и зафиксировать в протоколе нельзя, можно оценить только через «положительные последствия», такие как повышение производительности труда, сплоченность коллектива, приверженность университету, вовлеченность в какой либо процесс, преданность и т.д. [2, 4].

Обеспечить необходимый уровень эффективности корпоративной культуры университета можно путем разработки и внедрения механизма поддержки эффективности корпоративной культуры. Учитывая то, что механизм поддержки нельзя интерпретировать однозначно как нечто единое целое, разложим его на следующие составляющие: входные элементы, инструменты преобразования и ожидаемый результат. Раскроем содержание каждого из элементов.

Входные элементы механизма поддержки эффективности корпоративной культуры университета включают в себя: финансовую, кадровую, организационную, юридическую и ресурсную (матери-

ально-техническую) составляющие, потребителей и покупателей образовательных услуг. На входе в механизм поддержки оцениваются их качественные и количественные характеристики. Это позволяет наиболее четко сформулировать ожидаемый результат и выбрать оптимальную стратегию достижения цели. Так, например, мы можем решать ресурсную задачу прямым и обратным способом: прямая — мы ставим перед собой задачу: чего мы хотим достичь, и определяем потребность в ресурсах, которыми сможем себя обеспечить путем дополнительного привлечения абитуриентов и деятельности, приносящей доход; обратная — мы определяем ресурсные возможности, то есть, оцениваем потенциал (исходим от среднестатистического спроса на наши образовательные услуги) и определяем, какие мероприятия можем себе позволить. И в том и в другом случае, необходимо принятие взвешенного управленческого решения с учетом мнения коллектива.

Инструменты преобразования в механизме поддержки эффективности корпоративной культуры университета, позволят сочетать имеющиеся ресурсы таким образом, чтобы их оптимальное использование позволило достичь желаемого результата. К таким инструментам относятся: мониторинг внешнего окружения и внутренней среды; календарное планирование мероприятий корпоративной культуры; система мотивации (монетарное и немонетарное вознаграждение) участников образовательного процесса; контроль по исполнению; администрирование процессов.

Мониторинг как инструмент поддержки корпоративной культуры представляет собой систему регулярных наблюдений в пространстве и во времени за эффективностью мероприятий корпоративной культуры с целью оценки состояния климата в коллективе в прошлом и настоящем, а также прогнозирование на будущее социального эффекта, имеющего значение для участников образовательного процесса. Мониторинг как инструмент имеет двойную практическую значимость, с одной стороны, это инструмент наблюдения по достижению целевых показателей в установленные сроки, с другой — это инструмент поддержки корпоративной культуры, так как позволяет отслеживать тенденции внешнего окружения и оценивать социальный климат внутренней среды университета.

В рамках Программы развития «Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского» реализуется проект «Разработка концепции корпоративной культуры университета», который предполагает провести мониторинг внешнего окружения и построить профиль общественного мнения. Определены категории респондентов: власть (работники госструктур), бизнес (работодатели), выпускники школ (учащиеся 11 классов, потенциальные потребители образовательных услуг), родители выпускников (потенциальные покупатели образовательных услуг). Каждая из этих категорий имеет свои особенности, например, часто один респондент мог выступать как представитель власти, бизнеса и родитель одновременно, тогда соблюдая пропорциональность, мы его учитывали только в одной категории. Интересным оказался опрос выпускников школ. Было опрошено 1000 выпускников школ г. Симферополя и Симферопольского района, из них: 72% будут получать высшее образование, 16 % респондентов не определились с выбором университета, и 12% не будут получать высшее образование (119 выпускников школ отдают предпочтение рабочим специальностям). Каждый из этих показателей по своей структуре неоднороден, так из 722 выпускников школ, только 63% (457 чел) будет поступать в КФУ им. В.И. Вернадского, 19% (136 чел.) отдадут предпочтение университетам на материковой части Российской Федерации, 18% (129 чел.) будут поступать в другие образовательные учреждения Республики Крым. Выбор КФУ им. В.И. Вернадского выпускниками школ не является случайным, так как из 788 опрошенных родителей выпускников школ, 60% являются выпускниками нашего университета. На основании полученных результатов мониторинга, университет определяет приоритетные мероприятия, которые будут включены в календарный план. Так, например, по результатам опроса выпускников школ, мы установили, что 16% опрошенных не определились с выбором образовательного учреждения, следовательно, университету необходимо в рамках корпоративной культуры, дополнительно провести «День открытых дверей» и сориентировать мероприятие именно на эту часть респондентов.

Процесс составления календарного плана мероприятий корпоративной культуры включает определенный перечень работ, их логическую последовательность и взаимосвязи, исполнителей и продолжительность мероприятий, ресурсные, временные и внешние ограничения и, на их основе, определяет сроки реализации мероприятий. Календарный план корпоративной культуры должен способствовать достижению целевых показателей университета и не противоречить программе его развития. Образовательная и научно-исследовательская деятельности университета являются приоритетными, а функция корпоративной культуры для его основной деятельности является обеспечивающей. Усилия корпоративной культуры направлены на формирование благоприятного климата в коллективе и согласованность действий исключающих их конфронтацию. Поэтому все мероприятия корпоративной культуры с помощью календарного планирования должны быть рационально вписаны в планы

основной деятельности университета. Основанием для составления календарного плана корпоративной культуры являются текущие, среднесрочные и перспективные планы образовательной и научно-исследовательской деятельности университета. Выполнение плана требует определенных усилий коллектива, качество реализации мероприятий по достижению плановых показателей зависит от степени мотивированности коллектива университета. Поэтому целесообразно в механизм поддержки эффективности корпоративной культуры включить систему мотивации участников образовательного процесса.

Система мотивации персонала в рамках корпоративной культуры университета дуальна, с одной стороны она монетарная, то есть предусматривает материальное вознаграждение за достигнутые результаты, с другой — немонетарная, так как обеспечивает моральное, рекреационное и духовное вознаграждение.

Эффективность системы мотивации в рамках механизма поддержки обеспечивается за счет соблюдения принципов справедливости, своевременности, транспарентности, достаточности и т.д. Система мотивации не может выполнять только функцию «пряника», она должна выступать и «кнутом», так как в отношении к самой системе мотивации необходимо исключить иждивенческий подход со стороны коллектива. Наверное, популярное утверждение времен плановой экономики «от каждого по способности каждому по труду», в рамках корпоративной культуры будет сегодня актуальным, для этого нужно четко прописать критерии мотивации [3].

Мониторинг, планирование и мотивация не могут осуществляться без соответствующего контроля. Причем все виды контроля (входной, текущий и заключительный) используются в полном объеме. Важно отметить, что функция контроля в рамках механизма поддержки ничем по своей структуре не отличается от контроля на уровне системы управления корпоративной культурой. Разница заключается в масштабах контроля и согласованности процедур контроля системы управления университетом, корпоративной культурой и контроля в механизме ее поддержки. Контроль, ориентированный на ожидаемый результат корпоративной культуры, осуществляется параллельно с контролем системы управления более высокого уровня, это позволит своевременно внести коррективы в деятельность самого университета. Должен ли быть контроль гибким и способствовать процессу адаптации коллектива к новым условиям, наверное, да. Иначе мы получим жесткую систему контроля, которая исключит индивидуальный подход и будет тоталитарной.

Механизм поддержки эффективности корпоративной культуры входит в состав ее системы управления. Поэтому администрирование целесообразно осуществлять на более высоком уровне, с целью комплексного оперативного вмешательства и получения быстрого результата. На уровне механизма поддержки эффективности корпоративной культуры администрирование выполняет технологические функции. Администрирование в механизме поддержки - это процесс упорядочения процедур реализации мероприятий корпоративной культуры, позволяющий состыковывать их в пространстве и во времени, сокращая длительность ожиданий свершения событий. Это позволяет исключить запаздывание отдельных процедур, которые смещают сроки завершения событий.

Таким образом, проанализировав выше представленные инструменты преобразования, мы можем их объединить в один механизм, четко разграничив их функции, сферы влияния и назначения, определив их место и роль в механизме поддержки эффективности корпоративной культуры.

Ожидаемый результат механизма поддержки эффективности корпоративной культуры можно представить в виде двух результатов: экономического и социального. Экономический результат отражает положительную динамику в изменении целевых показателей, как на уровне Университета, так и на уровне его структурных подразделений. Способствует увеличению объемов деятельности, приносящей доход, стимулирует публикационную активность НПП, повышает качество жизни и обеспечивает заинтересованность участия в проектах программы развития Университета. Социальный результат отражает благоприятный климат в коллективе, социальную адаптацию, лояльность к социальной политике, системе управления и мотивации, приверженность к ценностям корпоративной культуры университета. Идентификация уровня ожидаемого результата требует наличия ключевых показателей и их пороговых значений, в сравнении с которыми мы сможем установить фактический уровень эффективности корпоративной культуры университета. Требования к уровню пороговых значения показателей ожидаемого результата состоят в их достижимости, адекватности, своевременности и релевантности.

Литература

1. Беляев А. Корпоративная культура университета: от теории к практике / А. Беляев // Высшее образование в России. – 2007. – № 11. – С. 62-83.

2. Царенко Н. В. Поддержание эффективности корпоративной культуры в условиях недостаточного финансирования / Н. В. Царенко, Д. И. Плюхова // Эффективное управление экономикой: проблемы и перспективы: материалы научно-практической конференции, г. Симферополь, 08 апреля и 15 апреля 2016 г. — Симферополь: ИТ "АРИАЛ", 2016. — С. 127–130.

3. Ячменьова В. М. Корпоративна культура промислового підприємства: формування та розподіл витрат: [монографія] / В. М. Ячменьова, Н. В. Царенко. — Сімферополь: ВД "АРИАЛ", 2011. — 206 с.

4. Ячменева В.М. Принципы и свойства организационной культуры как элемента системы управления организацией / В.М. Ячменева, В.Д. Тарасюк // Современные тенденции развития науки и технологий: по материалам XVIII Международной научно-практической конференции (г. Белгород, 30 сентября 2016 г.). — 2016. — № 9-4. — С. 144-147.

11. РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ И СОЦИАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

11.1. ДИАЛЕКТИКА СОЦИАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ И ПОВСЕДНЕВНЫХ ПРАКТИК

Деленян А.А.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ И ЕЕ ЗАКАЗЧИК – ИСТОРИЯ

В советскую эпоху первоначально многие значительные достижения приписывались основоположникам марксизма. Так значение проблемы приподнималось за счет авторитета деятелей революционного движения. Подобное вменение произошло и с проблемой выделения исторических эпох. Но у К.Маркса мы находим две разные позиции: деление истории по трем общественно-экономическим формациям и на пять способов производства. Последняя получила позднее краткое наименование «пятичленка».

Последний подход был представлен более ранними литературными произведениями. Поэтому следует согласиться с тем, что данная точка зрения была воспринята К.Марксом как общепризнанная на тот момент, а ее авторство принадлежит Анри Сен-Симону в редакции его ученика Сент-Аман Базара. У А. Сен-Симона прошлое описывалось четырьмя эпохами: первобытный строй, рабовладение, феодализм и капитализм. Само подразделение на эти четыре способа производства производилось, исходя, из «закона прогресса человеческого разума». Иначе говоря, в этом А. Сен-Симон был, во-первых, последователем гегелевского исторического метода, поскольку под человеческим разумом понимал общественное сознание, во-вторых, имел в виду исторические формы, чаще всего встречающиеся в Европе. В руках историков оказался удобный инструмент, описывающий достаточно типичные формы.

Представляет значительный интерес подход, реализованный А. Сен-Симоном в выделении исторических эпох. Как пишет Ю.И. Семенов «По Сен-Симону, переход от одной общественной системе к другой был обусловлен развитием разума, но не отдельных людей, а человечества в целом. Важнейшим законом всемирной истории А. Сен-Симон считал закон прогресса человеческого разума» [2,321]. Дело в том, и в настоящее время одна из ветвей обществознания – цивилизационный подход – широко использует не материалистическую составляющую общественного развития, а его сторону, имеющую происхождение из сознания, мышления, языка, религиозных основ и т.д. А. Сен-Симон религию включал в феномен общественного сознания. Если мы возьмем центральный элемент марксовской системы – человека как актора, создающего условия своего существования, то надо учитывать, каков тип его мышления.

Законченной общественно-экономической теории Маркс не сформулировал, но из его высказываний можно сделать вывод, что Маркс выделял три формации всемирной истории: 1) первичная формация, включая архаические доклассовые общества, то есть первобытное состояние; 2) вторичная, или "экономическая" общественная формация, основанная на частной собственности и товарном обмене, включая капиталистический способ производства; наконец, 3) коммунистическая формация. Основное внимание Маркс уделил "экономической" формации, а в ее рамках - буржуазному строю. По сути дела до К.Маркса материалистический подход в литературе должен был «завоевывать» свое место. Марксов «Капитал» - отображение именно экономической стороны капитала и капитализма. Вначале приходилось доказывать значимость производственных, от воли и сознания людей не зависящих, отношений, показать возможность саморазвития, и лишь затем рассматривать действие других факторов, географических, социокультурных и т.д.

Формационный подход широко представлен во многих экономических учебниках: традиционная, с натуральными экономическими отношениями, рыночная, с товарными и капиталистическими отношениями, следующая фаза – информационный тип экономики. Последние не наполнены описанием реальных отношений. Однако можно предположить, исходя из концепции А.Маршалла, например, что речь может идти об организационных связях. Напомню, что по Марксу, коммунистическая формация означала смену товарных отношений планомерными отношениями. Насколько организационные связи соответствуют планомерной форме организации, вопрос отдельный.

Отношения, находящиеся в основе общественных формаций, натуральная, товарная, плановая по отношению к специфике общественного строя более-менее индифферентны. Иначе говоря, при рабовладельческом строе товарные отношения обслуживали интересы господствующего класса, правящих сословий общества. Однако можно отметить и позицию Аристотеля о существовании эконо-

мики и хрематистики. Последнюю он считал вредным вариантом экономики и с ним можно согласиться, она вела к разложению общества «нормальных рабовладельцев». Но это типы исходных отношений, экономических клеточек способов производства, чем занималась особенно активно с середины XX века школа Н.А. Цаголова и, в частности в Н.В. Хессин.

Можно заметить, что в рамках натуральной формы объединены первобытное общество, где эксплуатации нет в силу неразвитости производительных сил, и азиатский способ производства, где частная эксплуатация не получила развития в силу тотальности государственных империй или протогосударственных систем. Но здесь же рабовладельческие общества и феодальные структуры, где эксплуатация явно существует.

Более детальное определение обществ связано с характеристикой способов производства. Они означают определенные технологии в связи с производственными отношениями, единство определенной ступени развития производительных сил во взаимосвязи с типом определенных производственных отношений. При этом явно более развитые элементы будущих систем (те же товарные или ростовщические отношения) включались в рабовладельческие и феодальные общества.

В «Капитале» К.Маркса есть выделение типов производственных отношений и разных форм их развития. Отдельно он рассмотрел исходное, товарное отношение капитализма, как оно развивается экстенсивно при переходе от индивидуальной формы в развернутую и интенсивно при переходе во всеобщую форму стоимости. Это одно и то же отношение, но ему соответствуют разные исторические эпохи. Такого рода анализ проведен К.Марксом теоретически, некоторые предположения носили гипотетический характер, частично подтвердились позднее (о возникновении товарных отношений на границах общин). Но и основное отношение также развивается экстенсивно (описанное А.Смитом на мануфактурной стадии) и интенсивно, описанное Д.Рикардо – на стадии фабричной, заводской индустрии.

Развитие натуральных отношений при переходе от первобытного состояния к азиатскому способу производства, связанных с особой ролью ирригационных сооружений (древнейших империй, восточных деспотий) представляет собой интенсивное развитие тех же натуральных связей. Общественная собственность здесь также расширяет свою сферу применения. Но и не дает возможности частной эксплуатации. Отметим здесь важный аспект, консервирующую роль собственности. Отношения нового типа первоначально развиваются самостоятельно, под воздействием иных факторов и лишь позднее собственность закрепляет готовые результаты, иногда задавая этим темп развития новой формации и способа производства.

Рабовладение и феодализм выступают как способы производства с прямыми формами эксплуатации работника. Заметим также, что существует патриархальное и классическое рабовладение. Видимо логично в этой связи патриархальное рабство рассматривать как неразвитую форму рабовладения. Очевидным представляется выделение рабовладения как экстенсивной формы отношений прямой эксплуатации, а феодализма – их интенсификации. Во втором случае отношения собственности более явно выполняют и консервирующие функции. Но тогда это две стадии одних и тех же отношений, а различия в них не представляются существенными.

Производительные силы в период господства натуральных отношений развивались относительно медленно, поэтому наблюдать общественные состояния можно было достаточно продолжительное время. С развитием товарных отношений социальное время ускоряется и переход к интенсивному их развитию в республиках и княжествах Италии, а также Генеральных штатов соединенных провинций Нидерландов в XV-XVII вв., богатевших в значительной степени за счет связей с восточным миром так и не нашел отражения в работах историков. Зато получил отображение в характеристике Возрождения, то есть цивилизационного деления исторического процесса. Маркс собирал материалы и по этой проблеме, закладывая тем самым объединение двух исторических подходов: формационного и цивилизационного.

У Маркса в «Капитале» экстенсивная (мануфактурная) и интенсивная (заводская) стадии развития капиталистического отношения выделены с точки зрения их общности и различий. Генезис капитализма историки как отдельного общественного состояния не выделяют. Блеск капиталистической системы и ее разнообразные формы заслоняют историческую картину ее детства. Но этот материал важен не только историкам, но и современным исследователям информационной экономики.

В свое время К.Маркс отмечал, что капитализм – последняя экономическая система. Однако информационное общество начинается со стадии применения плановых форм, при капитализме как политической форме организации, в индикативных формах осуществления, при социализме – и в директивных формах. Плановым формам предстоит еще доказывать свою экономическую если не природу, то не меньшую эффективность. Экономическую эффективность. Само будущее общество менее

эффективно в экономике, чем капиталистическая система, что рассматривал, например, В.И. Ленин, по крайней мере, с точки зрения менее быстрого развития. Одно дело, капиталистическая система, в целеполагании которой экономические феномены, сама суть которой производство ради производства, другое, когда всестороннее развитие человека, социальное потребление, природная составляющая входят в общественное целеполагание.

Активно обсуждаемый вопрос о количестве (6-7) или больше способов производства. Подсчитаем с точки зрения форм развития исходного и основного отношений. Так, натуральная формация дает 4 способа производства: первобытнообщинный, азиатский, рабовладельческий и феодальный. Но уже товарное хозяйство не дает простого товарного производства как исторической эпохи, товарные отношения расплывлены в других способах производства – особенно в рабовладении и феодализме. Для их выделения понадобился аналитический аппарат, исследование.

О судьбе интенсивного развития товарных отношений без «возгонки» до производственно-капиталистических форм с соответствующими производительными силами речь шла выше. Но и мануфактурная стадия также не нашла самостоятельного отражения как *историческая* ступень, оставаясь в тени блеска и быстрого противоречивого развития капиталистической системы. Иначе говоря, требуется еще одно условие – востребованность подобного подразделения историками. Н.А. Цаголов говорил, что главный заказчик политической экономии – история. История это всегда и историки, это для них создаются инструменты исследования.

Однако можно заметить, что подход с точки зрения форм собственности еще менее представлен: специалисты утверждают о возможности выделения свыше 30 ступеней. И где их историческая всеобщность и удобство для историков?

Говоря о подходах формационном и цивилизационном следует указать следующий факт. В учебном пособии «Курс политической экономии» под редакцией Н.А. Цаголова в разделе «Докапиталистические способы производства» исходя из примата материальных факторов утверждается, что древнейшим обезьяноподобным человеком, использовавшим и изготавливающим первичные орудия труда был *homo habilis*, живший почти 2 млн лет назад [1,75]. В антропосоциогенезе это важнейшее условие, но требуются и другие, речь как элемент формирования сознания, социальные связи, в том числе гендерного типа, заставившие пралюдей использовать разнообразные формы общественных отношений. В конце эволюции только у кроманьонца сформировалась новая кора больших полушарий, как центр высшей нервной деятельности головного мозга.

Принципиальный вопрос – выводить человека из деятельности (труд – политическая экономия) или из сознания (речь, письменность – цивилизационный подход) может быть решен как начало и, в известном смысле, завершение антропосоциогенеза. Понятно, что последовательность факторов, в идеале ведущая к формированию *homo sapiens* может быть прервана случайным событием, как это произошло с динозаврами. Общую эволюцию это не остановит. Но данная ветвь ее будет отсечена.

Литература

1. Курс политической экономии в двух томах. Под ред. Н.А. Цаголова. Том 1. М.: Изд. «Экономика», 1973.
2. Семенов Ю. Философия истории: общая теория, основные проблемы, идеи и концепции от древности до наших дней. М.: «Современные тетради», 2003.

Дубовик М.В., Марыганова Е.А.

ЭРОЗИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА КАК ФОРМА ПРОВАЛА РЫНКА

Характерной чертой смешанной, социально-ориентированной рыночной экономики является государственная социальная защита граждан от «провалов рынка». Как известно, в экономической теории под «провалами» или «фиаско» рынка понимаются сбои в координации рыночного механизма, когда рациональное рыночное поведение не позволяет достигнуть Парето-эффективности. К проявлениям «фиаско» рынка относят, прежде всего, «угасание конкуренции» и наличие «монопольной власти»; внешние эффекты (экстерналии); асимметрию рыночной информации; нежелание рынка производить общественные блага. В более расширенном понимании к провалам рынка следует отнести расточительность и подрыв суверенитета потребителей; неустойчивость, проявляющуюся в инфляции и безработице, неспособность преодолеть цикличность развития, порождаемое рынком неравенство и несправедливость в распределении доходов, сжатие и размывание среднего класса в обществе.

В ноябре 2016 г. в Женеве Международной Организацией труда было опубликовано исследование «Исчезающий европейский средний класс? Доказательства из мира труда». В публикации рассмотрен целый ряд острых проблем: каким образом растущее неравенство доходов и усиливающаяся поляризация населения ведут к эрозии европейского среднего класса; каковы важнейшие изменения в трудовой сфере за последние 20 лет, которые могли повлиять на средний класс; какое воздействие на средний класс оказал финансово-экономический кризис; каковы главные движущие силы в мире труда, которые могут способствовать ограничению и даже сокращению неравенства доходов в будущем.

К «ядру» среднего класса авторы исследования относят лиц, имеющих доход от 80 до 120% от среднего дохода. Их доля в настоящий момент в ЕС составляет от 23% и 40% домохозяйств. Самая высокая доля среднего класса в Дании и Швеции (соответственно 40% и 39%). Самая низкая - в Латвии и Литве (23% и 24%). При этом в странах с сильным средним классом в семьях большее число работающих взрослых (например, растет число работающих женщин), или имеется два источника дохода. Отмечено также выбывание из среднего класса представителей таких профессий, как учителя, врачи, государственные служащие, которые обычно занимают женщины [9].

Вторая половина XX века для развитых стран сопровождалась расцветом «общества всеобщего благоденствия». Доля среднего класса достигла в них более 50% населения. Именно он стал выполнять функции главного потребителя производимых экономических благ, обеспечивающего расширение совокупного спроса; инвестора, чьи сбережения направляются на развитие хозяйства; основного налогоплательщика, налоги, взимаемые с которого, стали важнейшим источником формирования государственного бюджета. Представители среднего класса формировали и накапливали «человеческий капитал», необходимый для развития инновационной экономики. Утверждалось, что важнейшая функция этого слоя общества - служить социальным стабилизатором, гарантом реализации концепции «устойчивого развития», провозглашенной ООН в качестве главного вектора мирового развития в текущий период.

За прошедшие с начала 90-х четверть века в мире произошли серьезные изменения, изменился и средний класс – он подвергся значительному «размыванию». Анализ этого явления посвящен целый ряд исследований. Так, Дж. Стиглиц в работе «Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему» указывает на обострение проблемы «провалов рынка», и главным из которых выступает – безработица, являющаяся важнейшим источником нестабильности [7].

Проблемам размывания среднего класса и «несовершенств» рынка были посвящены также работы Ф. Котлера, Т. Пикетти, предложившего по словам лауреата Нобелевской премии П. Кругмана «единую теорию неравенства, которая интегрирует воедино экономический рост, распределение доходов между капиталом и трудом и распределение богатства и доходов среди людей» [10].

Несомненно, что размывание среднего класса является следствием провалов рынка, с которыми государство в развитых странах по тем или иным причинам перестало справляться [8]. Специалисты выделяют целый ряд таких причин. Возможно, не самая главная из них, а то и спорная, это ликвидация системы социализма как примера решения многих социальных проблем, и прежде всего – проблем неравенства и социальной несправедливости.

Важной причиной, снижающей заинтересованность правительств развитых стран принимать усилия по повышению доходов граждан, выступает глобализация, когда корпорации имеют возможность перемещать производство в развивающиеся страны с целью снижения издержек на рабочую силу.

Не менее важным с этих позиций является всемерное развитие финансовых рынков и финансового капитала, не имеющего, в отличие от капитала в реальном секторе экономики, прямой заинтересованности в росте потребительского спроса.

Не ясными остаются последствия перехода к новой шестой технологической волне, результатом которой в высокоразвитых странах может стать резкое увеличение числа «ненужных» людей, рост «технологической» безработицы, особенно среди тех, кто не сумеет получить высокий уровень образования [6].

Очевидно, что в России формирование среднего класса имеет свои специфические черты. В соответствии с подходом британского социолога Э. Гидденса, внутри среднего класса в развитых странах можно выделить две основные группы: «старый» и «новый» средний класс. В первую группу входят те, кого традиционно относили к среднему слою в предшествующие эпохи: мелкие и средние «хозяева», купцы, ремесленники, предприниматели. Ко второй группе – «новому среднему классу» – относят появившихся в условиях индустриального общества высокооплачиваемых носителей человеческого капитала, занимающихся, как правило, высококвалифицированным интеллектуальным

трудом [2]. В советском обществе «старого среднего класса», в силу исторических причин и характера экономической системы, не было. Вместе с тем, существовал довольно многочисленный слой населения со средними доходами, включавший руководящий состав среднего и низшего звена, представителей технической, научной и творческой интеллигенции, высококвалифицированных рабочих. По своим характеристикам (прежде всего, по уровню образования, которое считалось одним из лучших в мире, и которое можно было получить бесплатно), данный слой был сопоставим с западным средним классом. Однако, специфической особенностью являлось отсутствие у представителей этого слоя какой-либо значительной собственности (кроме квартиры, дачного участка и машины). Кроме того, если сам средний класс на Западе отличается высокой степенью дифференциации, в Советском Союзе общество было однородно, слабо дифференцировано и по доходам, и по стандартам потребления. Интересно, что и в царской России, и в советском обществе многие представители средних слоев населения идентифицировали себя как интеллигенцию, а термин «средний класс» не использовался [6].

Следует также отметить, что современный российский средний класс отличается от средних слоев населения большинства развитых стран (где, в частности, значительное место принадлежит «старому среднему классу») тем, что в его структуре преобладающую часть составляют наемные работники предприятий и госучреждений.

В проблеме «размывания среднего класса», можно выделить два аспекта, два «порочных круга» [8]. С одной стороны, рост стоимости образования (так, в США за период с 2005 по 2010 плата за обучение повысилась в среднем в шесть раз при снижающихся средних доходах) [7, 10] делает для детей из недостаточно состоятельных семей невозможным получение качественного образования, а, в перспективе, высокооплачиваемой работы, что в свою очередь грозит потерей жилья. Наблюдается ухудшение здоровья, снижение продолжительности жизни для беднейших слоев (особенно, для женщин), откладывание регистрации браков и другие негативные тенденции. Общее снижение качества жизни беднеющих слоев населения ведет к повышению преступности, росту числа людей, находящихся в заключении. Таким образом, возникает «порочный круг эрозии среднего класса».

Второй «порочный круг» - это особенности рынка труда, структура которого не соответствует потребностям среднего класса. Начиная с 80-х годов в развитых странах сокращалось создание рабочих мест в сегменте рынка труда, соответствующем потребностям средних слоев населения, при росте высшего и низшего сегментов. В России те отрасли, в которых в настоящее время сосредоточены представители среднего класса (финансы, банковский сектор, страхование), находятся в зоне высокого риска и угрозы снижения заработной платы, что, как и недостаток образования может явиться серьезной причиной «размывания» среднего класса. Создание рабочих мест для специалистов Hi-tech отстает от потребностей, поскольку, несмотря на все планы и призывы, России не удается перейти к инновационному типу экономики.

Каковы пути выхода среднего класса из указанных провальных кругов?

Один из основных посылов исследования Дж. Стиглица заключается в том, что экономика, демократия и общество – все получают только преимущества от уменьшения дифференциации и увеличения равенства в возможностях. Он утверждает, что экономика США будет процветать при снижении неравенства, включая даже 1% высшего слоя. Для этого экономически развитым странам необходимо одновременно обеспечить экономический рост и равенство. Доходы от такого роста должны быть распределены равномерно [7,22].

Важнейшие пути преодоления неравенства известны: это повышение прогрессивности ставок налогообложения, рост расходов на социальные нужды, социальную защиту от безработицы, рыночных «скачков» и инфляции, болезней, старости. Поддержка людей с ограниченными возможностями. Мощным фактором снижения неравенства, порождаемого рынком, выступает развитие системы образования, обеспечение доступа к качественному образованию для всех слоев населения.

Литература

1. Аналитический материал Института социального анализа и прогнозирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. 2014-2015 гг.: Экономический кризис – социальное измерение. Электронный ресурс <http://economytimes.ru/sites/default/files/2015-SM.pdf>
2. Гидденс Энтони. Социология. Электронный ресурс - <http://www.studfiles.ru/preview/1865904/page:22/>
3. Малева Т.М. Бурдяк А.Я. Гындик А.О. Средние классы на различных этапах жизненного пути // Журнал Новой экономической ассоциации, №3 (27), с. 109–138 <http://www.ranepa.ru/images/News/2015-12/statya-srednie-klassy.pdf>
4. Пикетти Томас. «Капитал в XXI веке». Ad Marginem, 2015.

5. Российский средний класс в условиях стабильности и кризисов. Доклад Института социологии Российской академии наук (ИС РАН) http://www.isras.ru/rezume_Ross_sredn_klass_v_usloviyah_stabilnosti_i_krizisov
6. Современные проблемы хозяйственного развития с позиций экономической теории : монография / кол. авторов; под ред. Е.В. Устюжаниной, М.В. Дубовик. – Москва : РУСАЙНС, 2017.
7. Стиглиц Дж. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему [пер. с англ.]. Эксмо, - 2012.
8. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней/ Под ред. д-ра экон. наук, проф. Ядгарова Я.С., к.э.н., доц. Чапли В.В.-Краснодар, -2016.- 497 с.
9. Europe's disappearing middle class? Evidence from the world of work. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_536609.pdf
10. Paul Krugman (May 8, 2014). Why We're in a New Gilded Age. New York Review of Books. Retrieved April 14, 2014 <http://www.nybooks.com/articles/archives/2014/may/08/thomas-piketty-new-gilded-age/>

Куприянова Л.М.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В своем Послании Федеральному Собранию Российской Федерации от 12 декабря 2013 года Президент России Владимир Путин отметил – «...вклад добавленной стоимости, которая образуется от оборота интеллектуальной собственности, в ВВП России – менее одного процента. Это не просто мало, это очень мало. В США этот показатель – 12 процентов, в Германии – 7-8, а у наших соседей в Финляндии – 20» [1]. Инновационная деятельность – целенаправленная работа субъектов хозяйствования по формированию, апробации, внедрению в производство результатов НИОКР, она проявляется в создании и использовании технологических, продуктовых, организационно-управленческих, маркетинговых и иных топов инноваций [2].

Инновационность предусматривает ориентацию процессов формирования интеллектуальной собственности на современные достижения науки и техники, проведение собственных научных работ и создание инновационных технологий и продукции. Повышение качества технологии производства является важной задачей для современных предприятий, особенно в наукоемких отраслях производства, в которых обновление технологий производства происходит каждые 3-5 лет. Повышение качества продукции ориентирует на создание полезных моделей и промышленных образцов в соответствии со стандартами качества, и в соответствии с ожиданиями потребителей, которые становятся все более разнообразными и индивидуальными.

Отличительной характеристикой РИД является то, что они напрямую связаны с тремя – технической, правовой и экономической сферами деятельности, учитывая, что в процессе жизненного цикла РИД последовательно переходят из области техники, где они разрабатываются, создаются и доводятся до уровня коммерческого использования, в правовую и экономическую сферы. Эти два вида отношений обычно взаимосвязаны и часто могут трактоваться как экономико-правовые:

- экономические отношения складываются в сфере их эксплуатации, включая коммерческое использование, определение объемов прибыли или убытков, а также размера вознаграждения разработчиков и собственников;

- юридические возникают в сфере правоприменительной практики, то есть в сфере признания прав на объект интеллектуальной собственности и понимания норм отношений с ними во всех сферах их применения [3].

Создание устойчивых конкурентных преимуществ предполагает обеспечение с помощью интеллектуальной собственности спроса на рынке, возможность завоевания рынка вследствие использования новейших технологий, предоставление уникальных услуг и др. Рост рыночной стоимости предприятия связан с увеличением активов предприятия за счет стоимости нематериальных активов, усилением имиджа предприятия и рост показателей финансовой устойчивости и платежности.

Использование объектов интеллектуальной собственности (ОИС), охраняемых патентным правом, осуществляется с использованием передач прав на использование по лицензионному договору и внесением ОИС в уставный капитал организации в качестве вклада. Лицензионный договор имеет свои особенности и отличается существенно от договора купли-продажи. Это связано с тем, что патентовладелец передает по данному договору не само изобретение, а право его использования. При этом данное право может быть передано широкому кругу лиц. При этом стоимость ОИС, охраняемых патентным правом, формируется на основании расчета затрат, связанных с его приобретением, оплатой юридических, консультационных и прочих затрат. Патент на изобретение выдается сроком до 20

лет, удостоверяя приоритет изобретения, авторство, и исключительное право на использование ОИС. Оценивая новизну промышленного образца, учитывают весь спектр существенных характеристик созданного ОИС. Характеристика ОИС определяет – эргономические, эстетические особенности, и не известные сведения, находящиеся в пользовании до появления исследуемого образца. Оригинальность промышленного образца может быть представлена признаками, обуславливающими эстетическими особенностями изделия.

Возможность использования в промышленности признается в том случае, когда промышленный образец многократно воспроизводился в фактических условиях работы промышленных предприятий. Конструктивное выполнение из составляющих частей определяется как полезная модель, ее отличительные особенности – новизна, промышленная применимость. Оценивая значение Товарного знака и знака обслуживания, следует понимать их основное назначение – способность отличать те или иные товары (услуги) от аналогов. Товарные знаки различают как словесные комбинации, изобразительные комбинации, объемные комбинации, и др. обозначения, а также их сочетание. Использование товарного знака или знака обслуживания, фирменного наименования осуществляется на основании лицензионного договора.

Анализ показателей интеллектуальной собственности в России

Для анализа показателей интеллектуальной собственности целесообразно использовать показатели, которые применяются в деятельности Федеральной службы государственной статистики, Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам: коэффициента изобретательской активности; коэффициента самообеспеченности; коэффициента технической зависимости.

По данным Федеральной службы государственной статистики в 2014 г. наблюдалось снижение всех показателей, что связано со сложными экономическими условиями, в 2015 г. ситуация улучшилась.

Значимым показателем патентной активности выступает количество поданных заявок на получение патентов на изобретения, полезные модели и опытные образцы. Также положительным можно считать рост количества выданных патентов на изобретения с 2009 в 2011 г. до 34706 – в 2015 г. При этом в отношении правовой защиты полезных моделей в 2015 г. отмечен спад. Количество поданных заявок на получение патента на промышленные образцы в 2015 г. по сравнению с предыдущим периодом сократилось, однако, за счет длительного срока рассмотрения заявок и большого количества заявок в 2014 г. количество выданных патентов на промышленные образцы в 2015 г. по сравнению с 2014 г. возросло. Практическое использование объектов интеллектуальной собственности имеет большое значение. Анализ показывает, что всего используются *изобретения* – в 48,8% случаев, на втором месте – *программы для ЭВМ* – в 21,0% случаев, и на третьем – *полезные модели* 9 в 20,2% случаев.

В странах Запада на долю новых технологий, содержащих новации, приходится от 70 до 85 процентов прироста ВВП. Это более 90 процентов мирового научного потенциала, контроль над 80 процентами глобального рынка высоких технологий, объем которого оценивается в 3 триллиона, что превосходит рынок сырьевых и энергетических ресурсов. При этом, прибыль от реализации наукоемкой продукции огромна. Ежегодно объем экспорта наукоемкой продукции приносит США около 700 млрд. долл., Германии – 530, Японии – 400 млрд. долл. [4]

По масштабу использования объектов интеллектуальной собственности в России выделяются такие регионы, как Центральный и Приволжский федеральные округа. На их долю приходится соответственно 40,0 и 21,3%.

По данным статистики можно сделать вывод об использовании наибольшего количества ОИС по видам экономической деятельности в 2015 году: в промышленном производстве – 43,1 процента, в области научных исследований и разработок – 33,1 процента, – почти 80 процентов от общего числа используемых объектов интеллектуальной собственности.

В сфере торговли технологиями с зарубежными странами наша страна в большей степени является импортером технологий. Так за период с 2011 по 2015 годы чистая стоимость соглашений по экспортным сделкам варьировались в пределах 3,4 – 4,5 млрд. долларов США. При этом, расходы по импорту технологий возросли с 3,0 до 7,0 млрд. долларов.

Распределение экспорта технологий, осуществляемых Россией в 2015 году, представлено следующим образом: ОЭСР – 43,9 процента, СНГ – 22,3 процента, с другими странами – 33,8 процента. Ситуация с импортом технологий, осуществляемых Россией в основном из стран ОЭСР – 84,2 процента, СНГ – всего 4,2 процента, другие страны – 11,6 процента.

Данные позволяют сделать вывод о том, что ОЭСР являются основными поставщиками современных технологий в Россию, а основными покупателями российских технологий являются СНГ и

другие страны. Отрицательное сальдо, которое имеет Россия по торговле технологиями со странами ОЭСР составляет 4 млрд. долларов США, положительное сальдо с СНГ – 601 млрд. долларов и другими странами – 549 млрд. долларов США, по итогу общее отрицательное сальдо составляет порядка 3 млрд. долларов США.

На экспорт приходится свыше 80 процентов торговли российскими технологиями: на оптовую и розничную торговлю 42,4%; на научные исследования и разработки – 31,4%; на промышленное производство – 10,1%.

Оценивая импорт технологий, можно сделать вывод, что эта ситуация вполне соответствует современному состоянию и структуре российской экономики. На промышленное производство приходится 69,7 процента, на транспорт и связь – 10,9 процента, на оптовую и розничную торговлю – 10,1 процента.

Для сравнения баланс платежей России за технологии по странам и регионам мира положительно складывался со странами СНГ в 2014 году (за исключением Украины) и также со странами БРИКС.

Баланс платежей России со странами ОЭСР в целом был отрицательным и составил 1430781,9 тыс. долларов США. Состояние торговли технологиями со странами – членами ОЭСР показывает наибольший дефицит в торговле с США (-454971,2 тыс. долл.), Германией (-229430,2 тыс. долл.) и Францией (-161084,6 тыс. долл.). В странах СНГ проводится активная работа по совершенствованию государственной политики в сфере интеллектуальной собственности с учетом рекомендаций Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) и Международного форума «Инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности» [5,6].

За последние годы наблюдается переход мировой экономики на новые наукоемкие, высокопроизводительные и гибкие производства. Устойчивые темпы экономического роста демонстрируют те страны, в которых происходят технологические изменения на основе инноваций и структурной перестройки экономики на базе новейших технологий. При этом основополагающими условиями инновационного развития экономики и повышения ее конкурентоспособности объективно являются: высокий технологический уровень производства, положительная динамика прогрессивного обновления производственного аппарата, создание и интенсивное использование передовых производственных технологий [7].

Что касается количества разработанных передовых производственных технологий, то за период 2011-2015 г. общее количество принципиально новых производственных технологий составило 10-12% от общего количества разработанных технологий, что явно недостаточно. Распределение числа разработанных производственных технологий по видам экономической деятельности в 2015 году характеризовалось значительным разнообразием. Основное число разработанных в России передовых технологий приходилось на работы, связанные с научными исследованиями и разработками (38,8%), на промышленное производство приходилось 33,5%, на высшее профессиональное образование – 22,1%. Для сравнения – в 2010 году на область научных исследований и разработок приходилось 51,3% от всего количества разработанных передовых производственных технологий.

Таким образом, структура разработанных передовых производственных технологий по видам экономической деятельности примерно сохраняется, однако за период с 2011 по 2015 г. область научных исследований и разработок постепенно теряет свои лидирующие позиции. В 2015 г. максимальное количество принципиально новых передовых производственных технологий по отношению к общему количеству разработанных передовых производственных технологий в соответствующей области было разработано в сфере научных исследований и разработок (15,6%) и высшего профессионального образования (11,5%) [8]. Большая часть используемых передовых производственных технологий приобреталась в России – 116002 технологии, что составляет 56,7% от общего количества используемых передовых производственных технологий. За рубежом было приобретено 60477 технологий или 29,6%, а в самих отчитывавшихся организациях было разработано 28067 передовых производственных технологий или 13,7% от общего количества используемых передовых производственных технологий [9]. С точки зрения масштабов использования передовых производственных технологий среди федеральных округов Российской Федерации выделяются Центральный (32,1%) и Приволжский (29,2%) федеральные округа. Их совокупная доля в области использования передовых производственных технологий составляет более 60%. Такая ситуация вызывает необходимость более интенсивного распространения передовых производственных технологий во всех регионах страны.

Литература

1. Путин (2013) – Путин В.В. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации, 12.12.2013// <http://www.kremlin.ru>

2. Палей (2000) – Палей Т.Ф. Инновационный менеджмент. – Казань, 2000. С.11. кластерного подхода до 2020 г. и на перспективу до 2030 г.
3. Куприянова (2017) – Куприянова Л.М. Актуальные Проблемы Коммерциализации Научно-технологических Технологий. Международный научный журнал - Экономика. Бизнес. Банки. Изд-во «РИМ Университет», М.: 2017. № 1(18). С. 52-64.
4. Пучков Н.А. Основные направления инновационно-технологического сотрудничества России и государств СНГ // http://www.finansy.ru/t/post_1381414904.html 10 октября 2013, 18:21
5. Куприянова, Басова (2017) – Куприянова Л.М., Басова А.Г. Развитие евразийского и национального рынков интеллектуальной собственности. Международный научный журнал: Экономика. Бизнес. Банки. Изд-во «РИМ Университет», М.: 2017. № 1 (18). С. 121-130.
6. Куприянова (2016) – Куприянова Л.М. Анализ показателей интеллектуальной собственности // Тезисы доклада на конференции «Экономический потенциал промышленности на службе оборонно-промышленного комплекса». Финуниверситет, М.: 2016
7. Куприянова Л.М. Экономическое развитие России: роль несырьевого сектора // Инновационное развитие экономики. 2014. № 4 (21). С. 68-69.
8. Куприянова Л.М. Анализ проблем инновационного развития экономики России / Мир новой экономики. 2014. № 4. С. 13-21.
9. Информационно-статистический материал Статистика науки и образования Выпуск 3 Результативность научных исследований и разработок: 2015 Москва – 2015

11.2. ТРЕНДЫ КОНФРОНТАЦИИ И СОЛИДАРНОСТИ: ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКИ

Аскеров Н.С.

ЭТНО-РОДОВЫЕ СВЯЗИ КАК ИНСТИТУТ СОЛИДАРНОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

В преамбуле информационного письма настоящей конференции отмечается, что Россия сможет ответить на вызовы системного кризиса планетарного масштаба «только вооружившись собственным многовековым наследием противостояния деструктивным тенденциям расчеловечивания глобального социума. Именно поэтому ядром построения социально-экономических отношений XXI века должны стать неразрывные связи солидарности». Действительно, актуальность использования связей солидарности в экономике несомненна, что и побудило автора настоящей статье рассмотреть специфические черты указанных «связей солидарности», а также проблемы институционализации неформальных правил, присущих общественным отношениям отдельных регионов России на примере Северо-Кавказских республик.

Масштабы экономики страны таковы, что трудно даже представить себе наличие единой модели экономического развития для всех регионов. В составе Российской Федерации присутствует целый ряд регионов со специфическими институтами, не позволяющими федеральному центру использовать единый инструментарий в процессе государственного регулирования экономики и, соответственно, обеспечить ускоренный и единовременный «транзит» из одного экономического состояния в другое. Кроме того, в современных условиях российская экономика продолжает оставаться переходной, несмотря на многочисленные заявления учёных и политиков о завершённости переходного периода. Это объясняется тем, что всё ещё не сформирован достаточный набор институтов, обеспечивающих эффективное взаимодействие государственного и частного секторов, не обеспечен баланс интересов различных экономических субъектов. В этих условиях, для выработки единых механизмов регулирования общественных отношений необходим процесс институционализации, под которым понимается формирование устойчивого комплекса формальных правил, норм, установок и принципов. Особенное значение процесс институционализации имеет для регионов России, где сохраняется влияние элементов традиционных отношений на экономическое поведение субъектов хозяйствования, к коим относятся и республики Северо-Кавказского федерального округа.

Для указанного региона характерен ряд необычных для иных регионов России уникальных черт: *полиэтничность, поликонфессиональность, полиюридизм, доминирование неэкономических форм и методов регулирования общественных отношений и др.* В экономическом поведении субъектов экономики в этом регионе сохраняется проявление мотивов, стимулов, правил и ценностей, присущих традиционному типу экономической системы. Причём они не просто сохраняются, а живо взаимодействуют с нормами, ценностями и правилами формирующегося нового постиндустриального, информационного общества. Не меньшее воздействие на субъектов хозяйствования оказывают и факторы глобализации экономики.

Система экономических отношений в названном регионе носит особенный характер, что состоит во влиянии на их функционирование элементов традиционной культуры и традиционной системы экономических отношений. При этом, в качестве неэкономических детерминант выступают традиционные отношения, к которым, в частности, следует отнести *отношения, укоренившиеся и передающиеся из поколения в поколение: родственные, этнические (национальные), общинно-родовые (джамаатские, тухумные) и др.*

Система традиционных отношений и институтов оказывает влияние на всех без исключения субъектов хозяйствования и на весь спектр отношений в обществе: политических, социальных, культурных, экономических и т.д. В результате, *в современности наблюдается мирное, а порой и противоречивое сосуществование институтов модерна и традиционных институтов.* Например, одной из важнейших традиционных ценностей исследуемого региона является институт старшинства. Институт уважения к старшим выступает как необходимое и обязательное условие устойчивого существования консервативного общества, обеспечения солидарности между различными поколениями традиционного общества. Однако, наряду с позитивной стороной, для института уважительного отношения младших к старшим характерны и негативные черты, проявляющиеся в возникновении неэкономических, административных отношений между двумя взаимодействующими сторонами.

Другим, не менее важным атрибутом, характерным для указанного региона является институт родства или родственных связей, обеспечивающий солидарное взаимодействие в различных экономических ситуациях. В традиционном обществе весомое значение придается кровному родству и социальному происхождению. Родственные, этнические и другие отношения оказывают существенное влияние на экономическое поведение субъектов хозяйствования, что отражается и на результатах деятельности. Они могут оказывать как максимизирующий, так и минимизирующий эффект на показатели хозяйственной деятельности субъектов экономики и выступать как известные в микроэкономической теории внешние эффекты – экстерналии. Например, действие института взаимоподдержки (взаимопомощи, взаимовыручки) может оказать положительный эффект на результаты деятельности домохозяйства, фирмы и даже государства. Взаимная поддержка или солидарные экономические действия субъектов родственно-экономических отношений может способствовать увеличению объёмов производства продукции, прибыли, снижению трансакционных издержек и т.д.

В то же время, оно может оказать и отрицательный эффект. Например, в условиях формирования рыночной экономики и дальнейшего роста индивидуалистических начал, издержки взаимодействия с соплеменниками или сородичами могут отрицательно сказываться на результатах хозяйствования. При этом индивиды начинают сознательно выбирать курс на индивидуализацию и обособление от родовых общин. Процессы обособления от родовой или сельской общины влекут за собой морально-психологические издержки для субъектов в краткосрочном периоде, а в длительной перспективе, напротив, экономическое развитие и успех обуславливают комфорт и уверенность всем сторонам.

Во многих регионах России продолжают практиковаться особенные правовые системы, имеющие неформализованный характер. Явление, когда в обществе одновременно действуют формальные и неформальные правила, получило в науке название *полиюридизма*. Неформальные правовые нормы, действующие например, в Республике Дагестан, называются адатами (обычное право). Но кроме них, в механизме регулирования общественных отношений используются и религиозные правила – нормы шариата. Таким образом, имеет место взаимодействие трёх правовых систем: официального права, обычного права и религиозного права. Но в условиях солидарных экономических действий, субъекты хозяйствования согласовывают между собой, каким из правовых систем следует пользоваться в целях максимизации дохода.

С точки зрения разработки эффективной системы регулирования общественно-экономических отношений, представляется актуальным вопрос о соотношении или степени использования каждой из указанных правовых систем. Иначе, какие сферы жизнедеятельности регулируются официальным государственным правом, какие – обычным и какие – религиозным. Настоящий вопрос изучен недостаточно, хотя ещё с середины XIX-го столетия царское правительство России уделяло этому пристальное внимание. Научные исследования, проведённые в последние годы на базе Центра экономических и институциональных исследований Дагестанского государственного университета показали, что на территориях, где постоянно и традиционно проживают коренные этносы Республики Дагестан, их поведению характерен *правовой нигилизм* в отношении официальных норм и правил. Суть этого явления состоит в том, что население, проживающее преимущественно в горных территориях, проявляет негативное отношение к официальным законам и формализованным правилам и порядкам. Население горных территорий склонно во многом игнорировать решения официальных законодательных, исполнительных и судебных органов власти, поскольку, как они считают, «власть не способна приносить пользу народу», «власть никак не влияет на рост нашего благосостояния». Такое поведение обусловлено специфическими условиями и образом жизни населения горного края, характеризующегося чрезмерной привязанностью к природно-географическим условиям.

Сам по себе правовой нигилизм характерен преимущественно для транзитивных обществ. Исследователи отмечают её действие на всей территории Российской Федерации в условиях перехода от плановой к рыночной экономике. Решением этой проблемы может выступить процедура институционализации (процесс упорядочения, формализации и стандартизации чего-либо) обычного и религиозного права в тех случаях и объёмах, когда они гармонично стыкуются с официальным правом и направлены на обеспечение сбалансированного учёта экономических интересов всех субъектов хозяйствования, на достижение правопорядка и снижение уровня официально-правового нигилизма.

Однако, изложенное выше представляет собой больше правовой аспект, нежели экономический. Но правовой механизм направлен на регулирование экономических отношений субъектов хозяйствования. А экономические отношения в транзитивных полиэтнических регионах характеризуются, как правило, слабым уровнем взаимодействия между субъектами частного и государственного

секторов экономики. Этот пробел компенсируется взаимной поддержкой самих субъектов хозяйствования, либо же нарастанием коррупционных отношений в госсекторе экономики.

Для отдельных субъектов этого региона одним из наиболее чувствительных политико-экономических факторов является *этнический*. Регион наделён многочисленными разновидностями этносов. Главной отличительной особенностью дагестанского общества является её полиэтническая структура, в то время как, например, чеченское общество – моноэтническое. Республику Дагестан населяют более тридцати коренных (аборигенных) этносов, а подавляющую часть населения Республики Чечня составляют представители только одного этноса – чеченского. Каждый из этносов Дагестана имеет собственный язык, проживает на исторически определённой территории со строго очерченными границами, имеет во многом отличную институциональную систему.

В городах Республики Дагестан также наблюдается полиэтническая структура. Избербаш – единственный город Дагестана, где по численности существенно доминируют представители одной национальности – даргинской. Этническая структура населения данного города по состоянию на 01 января 2015 года следующая: даргинцы – 65%, кумыки – 15,2 %, лезгины – 7,8%, русские – 3,7%, аварцы – 3,5%, лакцы – 2.5% и др.

В другом городе – Дагестанские Огни – по численности доминируют представители сразу трёх национальностей: табасаранцы – 36%, азербайджанцы – 26 %, лезгины – 22.3 %; в городе Дербент наблюдается иная этническая структура: лезгины – 33,7%, азербайджанцы – 32.3% и табасаранцы – 16,2 %; в городе Кизляр – русских – 47.9%, аварцев – 16.4%, даргинцев – 12.4%; в городе Буйнакс – аварцы и кумыки, в городе Кизилюрт – аварцы, в городе Южно-сухокумск – аварцы, в городе Хасавюрт – аварцы, чеченцы и кумыки.

Из общего числа городов можно выделить три города, где явное численное превосходство имеет тот или иной этнос. Среди них – город Кизляр, где русские составляют 47.9% из общего количества населения города, город Кизилюрт, где аварский этнос составляет 64,4% и город Избербаш, где 65.0% – представители даргинского этноса. Какое имеет значение этнический состав этих городов для экономического анализа и практики хозяйствования? Дело в том, что явное численное доминирование одного из этносов сопровождается их солидарностью в решении возникающих вопросов и разрешении конфликтных ситуаций, обеспечивает в этой социальной общности низкий уровень межэтнического напряжения, стабильный политический фон и управляемое состояние общественно-экономических процессов.

Подводя итоги отметим, что экономические отношения во многих регионах России носят специфический характер и потому их регулирование должно осуществляться на основе специфических инструментов и методов, а не шаблонных, иначе, как писал Дж.М.Кейнс, «их проповедование сбивает с пути и ведет к роковым последствиям». Этно-родовые связи, как специфический институт в отдельных регионах России, способствуют сглаживанию противоречий, разрешению конфликтов и их следует рассматривать как весьма полезный институт, для обеспечения солидарности субъектов хозяйствования и максимизации экономического эффекта.

Литература

1. <http://www.fa.ru/news/Pages/2016-12-14-globalnaya-ekonomika-v-xxi-veke-dialektika-konfrontacii-i-solidarnosti.aspx> - Информационное письмо. // Дата обращения – 08 февраля 2017 года
2. Аскеров Н.С. Институционально-правовые особенности традиционного типа на Северном Кавказе // Россия как традиционное общество: история, реалии, перспективы: Материалы Всероссийской научно-практической конференции /ГБНУ ИГИ РБ. – Уфа: Мир печати, 2015. – С. 53-61
3. Белокрылова О.С., Киселева Н.Н. Институциональные изменения на рынке земли южных регионов// Terra eonomicus. 2013. Т. 11. № 4. Ч.3.
4. Губаева Б.С., Таказов Ф.М. Традиционное северокавказское общество в контексте социальных изменений конца XX – начала XXI вв.; НОУ ВПО Владикавказский институт управления. Владикавказ: ИПО СО-ИГСИ, 2014.
5. Колосов В.А., О'Локлин Дж. Социально-территориальная динамика и этнические отношения на Северном Кавказе. – Полис (Политические исследования), 2008, № 4. С. 27–47.
6. Юрков Д.В. Роль и место институтов традиционного общества в эпоху социальной модернизации в России начала XXI века. // Вестник РУДН, серия Государственное и муниципальное управление, 2015, № 1.С.5-11

ГОСУДАРСТВО И НЕФОРМАЛЬНАЯ ЗАНЯТОСТЬ В РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В функционировании российской экономики можно выделить ряд специфических характеристик, определяющих некоторую предрасположенность к развитию неформальной экономической деятельности. В первую очередь необходимо сказать о синкретизме власти и собственности. Речь идет о сложившейся специфической форме системы управления, когда устанавливается неразрывная связь между политической властью и правом собственности. Это приводит к неразделимости политической, экономической и юридической функций, а также совпадению верхнего слоя класса эксплуататоров с государством.

Синкретизм власти и собственности привел к формированию аморфной правовой системы в России. Это проявлялось в частности в том, что система частной собственности опиралась в большей степени на обычай и традиции, а не на законодательство.

Другим важным следствием стало возрастание роли государства в развитии институциональной системы России. Государство всегда играло активную роль в экономической жизни страны, являясь наиболее крупным и могущественным экономическим агентом. В то же время другие экономические агенты лишь подчинялись политической воле государства, занимая в известной степени пассивную позицию. Именно государство определяло и санкционировало разрешенные и запрещенные хозяйственные практики, правила экономического поведения хозяйствующих субъектов. В этой связи последние пытались войти в более тесные, неформальные отношения с государством, рассчитывая получить от этого определенные выгоды. Это в значительной степени снижало процесс автономизации экономической и социальной жизни. А ведь такие образования, как городское самоуправление, гильдии, ордена, университеты, заложили на Западе организационно-правовые формы для рыночной экономики. Будучи относительно независимыми от государства, они обладали четкой организационной структурой, правилами и нормами поведения для своих членов. «Города в Западной Европе были особым элементом феодальной системы. Здесь внедрялись технические открытия и рождались первичные формы капиталистического предпринимательства, ликвидировалась безграмотность и расшатывались основы средневековой схоластики, развивалось самоуправление и возрождалось римское право» [4, с. 42]. В России же торгово-промышленные функции городов были развиты в значительно меньшей степени, в основном они рассматривались как военные и административно-политические единицы по мере стремительного разрастания государственных границ.

Следующей важной особенностью является низкий уровень правового сознания. В России сложилась максимально централизованная система политической власти, при этом государственные интересы имели неоспоримый приоритет по сравнению интересами индивидов. Это и обусловило отсутствие четко определенного набора гарантий, предоставляемых личности со стороны государства. Система законодательных актов была достаточно противоречивой вплоть до кодификации, осуществленной во время правления Николая I, проблема прав личности актуализируется ближе к концу XVIII в.

Необходимо сказать также и о хозяйственном традиционализме отечественной экономики. «Для традиционализма вообще и российского в особенности типично недоверие к реформам, ориентация на поведение коллектива, его нормы, стереотипы и установки. Эти поведенческие нормы всегда поддерживались государственной властью, и поэтому государственный патернализм также внес свой вклад в формирование и воспроизводство коллективистских традиций. К тому же они были усилены конфессиональными особенностями православия. Для ортодоксального православия всегда было типично освящение существующего порядка, примат духовных ценностей над материальными, влияние церковной власти на светскую» [4, с. 67-68].

Недостаточное распространение и развитие рыночных отношений явилось основным фактором сохранения традиционной экономики, детерминировало преобладание натурального хозяйства, существовавшего в России достаточно долго. Совмещение сельскохозяйственных работ с торговлей и ремесленным трудом стало плодородной почвой для поддержания традиции неформальной экономики. Комбинированный труд в России во многом имел объективный характер. Во-первых, большая часть земельных угодий располагалась в зоне рискованного земледелия, что обуславливало достаточно низкую урожайность. Это подтолкнуло помещиков переводить крестьян на натуральный, а потом и на денежный оброк. Во-вторых, существовала ярко выраженная сезонность в сельском хозяйстве.

Сельскохозяйственные работы занимают порядка пяти месяцев в году, то есть у крестьян имелось в распоряжении огромное количество времени для осуществления несельскохозяйственных видов деятельности.

Развивалось в определенной степени и мануфактурное производство. Однако происходило это не благодаря соединению частных капиталов, а по государственной инициативе. Государство, пытаясь увеличить свою значимость и контролируемую силу, формировало и развивало свою монопольную власть в различных отраслях, приносящих доход. В долгосрочной перспективе меркантилистская политика государства и гипертрофированный монополизм вели к технологическому отставанию от стран Европы, что обуславливало низкую конкурентоспособность отечественных предприятий по сравнению с иностранными. Кроме того, это способствовало процветанию различных видов неформальной активности населения, увеличению коррупции государственного аппарата, что и отмечает Э. де Сото в своей первой книге [5, 1995].

Наибольший интерес представляет регулирование неформальных экономических практик в СССР. Так, к концу 70-х неформальная экономическая деятельность прочно вписалась в социально-экономическую систему советского общества. Она имела четкую структуру, где каждый участник знал отведенную ему роль и понимал, что без этого официальное производство не будет стабильно функционировать. Участники неформальной экономической деятельности осуществляли движение определенных денежных потоков, когда нижестоящий платил деньги вышестоящему, который платил еще выше и т.д. Логичным результатом стало формирование «второй экономики», функционирующей параллельно экономике официальной. Более того, постепенно официальная экономика уже не могла стабильно работать без помощи «второй экономики».

«Значительную роль в популяризации этого понятия и введении его в научный дискурс сыграл Г. Гроссман. По мнению ученого «вторая экономика» включает все виды деятельности, ориентированные на доход и удовлетворяющие хотя бы одному из двух критериев: частная деятельность или нелегальная деятельность в рамках частного или государственного предприятия» [1, с. 29]. Если официальная экономика направлена на удовлетворение потребностей общества и государства, то «вторая экономика» ориентирована на получение частной выгоды.

Можно выделить такие составные элементы «второй экономики» СССР, как нелегальная хозяйственная деятельность в рамках личных подсобных хозяйств (ЛПХ), нелегальная деятельность в сфере жилищного строительства, разворовывание общественной собственности, спекулятивные перепродажи, нелегальное производство товаров и оказание услуг, коррупция.

«Вторая экономика» выполняла в советской хозяйственной системе важнейшие функции, а именно: смягчение дефицита, существующего в условиях плановой экономики; сдерживание роста инфляции; реализация хозяйственно-экономического потенциала населения.

В определенный момент существования плановая экономика уже не могла нормально функционировать без помощи «второй экономики», и руководство страны это прекрасно понимало. С другой стороны, было очевидно также и то, что принципы функционирования «второй экономики» противоречили хозяйственной и идеологической парадигме, господствующей в СССР. В связи с этим в системе «государство - вторая экономика» возник определенный дуализм. Так как полностью элиминировать «вторую экономику» было невозможно, то она рассматривалась как вспомогательная по отношению к плановой. В то же время государство старалось жестко ограничить масштаб и сферы ее распространения. То есть государство относилось ко «второй экономике» достаточно толерантно, пока последняя не выходила за отведенные ей рамки.

В связи с изменением экономической и политической ситуации в стране теневая сфера также претерпела существенные изменения. Постсоветская теневая экономика, безусловно, значительно отличается от советской «второй экономики». Тем не менее, советская «вторая экономика» в значительной мере предопределила характер постсоветской теневой экономической деятельности.

Во-первых, накопленный в рамках «второй экономики» капитал стал основой для предпринимательской деятельности переходного периода и приватизации государственной собственности.

Во-вторых, тесная связь «второй экономики» с экономикой официально и в частности с государственным сектором воплотилась в новых организационно-правовых формах, обретая тем самым легальный характер.

В-третьих, советская номенклатура, не желая терять возможность воздействия на бизнес, искала новые рычаги подчинения последнего, чему способствовало несовершенство законодательной базы, позволяющее трактовать и интерпретировать законы достаточно неоднозначно, а также увеличение неопределенности в функциях, правах и обязанностях государственных чиновников, сопутствующее любым крупномасштабным преобразованиям.

Среди зарубежных специалистов, исследующих вопросы переходной экономики, получила распространение концепция «грабщей руки» [подробнее см. 6]. Согласно данной концепции предприниматель в постсоветской России рассматривался государственными чиновниками не как объект заботы и попечения, а как объект вымогательства. Не имея возможности в такой ситуации заниматься бизнесом законопослушно, предприниматели вынуждены были прибегать к использованию неформальной экономической деятельности. Это отличает модель условий развития бизнеса и от традиционной для западноевропейских стран модели «невидимой руки», и от типичной для ряда стран Востока модели «помогающей руки».

Подведем итоги. В процессе исторического развития на территории российского государства сформировалась специфическая форма экономики с ведущей ролью власти-собственности, основу которой составляют отношения «сдачи-раздачи» [подробнее см. 2]. Институт раздачи подразумевает передачу прав владения и использования ресурсов от государства различным хозяйственным субъектам. Институт сдачи предполагает обратную передачу созданных или уже имеющихся ресурсов от хозяйственных субъектов для использования государством. Рынку в экономике такого типа отводится вспомогательная роль. Рыночные отношения используются в таких сферах, где государство не может или не желает функционировать. Принципы функционирования раздаточной экономики не регламентируются, а лишь подразумеваются через устоявшиеся практики. То есть такой тип экономики имеет в значительной степени неформальный характер и открывает большие возможности для различной трактовки отдельными лицами.

Литература

1. Ахмадеев, Д.Р. Институционализация неформальной занятости в России [Электронный ресурс] / Д.Р. Ахмадеев // Гуманитарные и социальные науки. – 2015. – №1. – С. 25-33. – Режим доступа: <http://www.hses-online.ru/2015/01/03.pdf>.
2. Бессонова, О.Э. Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ / О.Э. Бессонова. – Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН, 1997. – 76 с.
3. Корнаи, Я. Дефицит / Я. Корнаи. – М.: Наука, 1990. – 607 с.
4. Нуреев, Р.М. Россия: особенности институционального развития / Р.М. Нуреев. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2011. – 448 с.
5. Сото, Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. – М.: Catallaxy, 1995. – 320 с.
6. Frye, T. The Invisible Hand and the Grabbing Hand / T. Frye, A. Shleifer // American Economic Review. – 1997. – №87 (2). – P. 354-358.
7. Williams C.C., Round J., Rodgers Peter The Role of Informal Economies in the Post-Soviet World. The end of transition? – NY: Routledge, 2014. – P. 238.

Галас М.Л., Рыльская М.А.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОГЛАСОВАНИЯ СТРАТ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В МОБИЛИЗАЦИОННЫХ МОДЕЛЯХ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА

Современная мобилизационная модель России обуславливает трансформацию социальной организации и изменение ценностных ориентаций гражданского общества. Наблюдается деформация стратификационных процессов, резким расслоением групп населения по доходам и образу жизни, разрушением привычных общественных связей, нравственных устоев и ценностей. Стратификационная деструкция подрывает доверие граждан к властным и общественным институтам, инициирует перестройку политического режима, государственного строя, что создает риски для национальной безопасности, угрозу людских и материальных потерь.

Важную роль в стратификации играют: правовое обеспечение функционирования институтов гражданского общества; тип устройства государства. Согласно установленным в государстве нормам права, закрепленным в законодательстве, регулируется деятельность органов власти и управления, политических партий и иных общественных объединений, которая в системе составляет политический социальный институт. Такой институт вбирает в свою систему социальную общность, группу. Политические социальные институты обеспечивают функционирование общественного строя, стабильность государственного механизма. Сохранение национальной идентичности, формируют социальные связи и внутригрупповую стратификацию.

Внутренние и глобальные вызовы отражаются на моделях государственного развития. В России мобилизационные модели государства позволяли регулировать конфликтогенность общества в соответствии интересами национальной безопасности (экономической, финансовой, военно-стратегической, общественной) и идентификации. Такие модели эффективно функционировали в период 1917-1921 гг., 1929-1947 гг., 1990-1993 гг., 1998-2000 гг., 2008-2010 гг. С 2014 года по настоящее время Российская Федерация использует механизм мобилизационной организации государства [10].

Методологические подходы к динамике социальной стратификации различны. Функциональный подход трактует стратификацию как объективный феномен, взаимосвязанный с генезисом функций, социальных ролей гражданского общества. Стратификация, таким образом, обеспечивает оптимальное функционирование общественного строя [1;2; 3; 4; 8].

Конфликтный подход предполагает анализ социальной стратификации гражданского общества на основе теории противоречий между различными социальными группами в обеспечении интересов и прав.

Как известно, один из основателей этого направления М. Вебер в основе социального неравенства видел форму правового и экономического отношения к собственности и роль в распределении, а соответственно и в уровне, доходов. К.Маркс акцентировал внимание на неравенстве статусов. В современной науке классификация страт зависит от элементов демосистемы, которые выделяются в зависимости от того или иного авторского критерия или группы критериев.

Н.М. Римашевская предлагает следующую иерархическую стратификационную конструкцию, основанную на классовом подходе: 1) «элитные группы», градируемые по капиталоемкости собственности и ее властного влияния в сопоставлении с крупнейшими зарубежными аналогами; 2) «региональные и корпоративные элиты», выделенные по степени общественного воздействия на уровне субъектов РФ и секторов экономики; 3) «верхний средний класс» в масштабах России, близкий по величине доходов собственности к мировым стандартам уровня жизни, обладающий потенциалом для роста экономического статуса; 4) национальный социально «динамичный средний класс», легитимные доходы которого позволяют удовлетворить стандарты потребления от среднего до высокого уровня; 5) российские «аутсайдеры» с низким социально-адаптационным потенциалом и социальной активностью, легальными доходами ниже среднего уровня; 6) неадаптированные в общественную и социально-экономическую среду «маргиналы», склонными к антисоциальными идеологемам; 7) «криминалитет», активно действующий вне правового поля и интегрированный в национальную экономическую систему и латентно воздействующий на общественную структуру [6; 7].

Иерархическую стратификационную систему разработала на основе социологических исследований Т. Н. Заславская [3]. «Верхний слой» по экономическому состоянию малочисленный (7 %) от населения России. Эта страта, по мнению ученого, является движущей силой государственно-политических, экономических трансформаций, занимает важное место в силовых структурах страны. Однако властная политическая и экономическая элита, полагает Т.Н. Заславская, составляет лишь 0,5%.

«Средний слой», по расчетам социолога, не превышает 20 % населения и объединяет представителей малого и среднего бизнеса, бюрократии, квалифицированных специалистов и работников. Основу населения - 60 % - составляет, по расчетам Т.Н. Заславской, «базовый слой» (профессиональную интеллигенцию, помощников специалистов, технический персонал, работников в сфере торговли и сервиса, трудовых услуг). Эта страта, считает ученый, может быть активна в выражении социального протеста.

Маргинальные группы в иерархии Т.Н. Заславской - «нижний слой» (8 % населения) в лице малоквалифицированных и неквалифицированных работников, безработных, беженцев; а также «социальное дно» (5 % населения), представленное криминалитетом, индивидами с асоциальным типом поведения.

Т.Н.Заславская впервые ввела в научный оборот и обосновала концепцию «трансформационной структуры общества», обосновав роль познавательного потенциала с точки зрения специфического социального качества общества – его способности к саморазвитию и конструктивному воздействию на развитие государства.

О.А. Кислицына представила новый подход к измерению качества жизни - индекс социального прогресса – в целях определения места Российской Федерации в мировом рейтинге [4;5]. Следуя подходу этого ученого, социальный прогресс - способность общества удовлетворить базовые человеческие потребности граждан, установить базис, который позволит группам населения перманентно повышать или поддерживать высокое качество жизни, создавать условия для достижения их максималь-

ного потенциала личности. Из этого подхода вытекают аспекты, на которых основан индекс социального прогресса: основные потребности человека, основы благополучия и возможности [4].

Авторы данной статьи [М.Г., М.Р.] полагают, что проблема согласования интересов страт гражданского общества - одна из причин возникновения конфликтных ситуаций, последствия которых трудно прогнозируемы. Стратификационный конфликт может трактоваться, как движущая сила развития общественных отношений, в ходе которого изменяется социально-экономическое и политическое положение страт. Конфликт - индикатор актуальности общественно-социальных преобразований в целях сохранения баланса интересов страт. Государство должно обеспечить достойный уровень жизнедеятельности своему населению, не допуская маргинализации и асоциальности, максимально обеспечив конституционные права, повышая социальные стандарты уровня жизни граждан, аналогичные экономически развитым современным государствам. В этой связи недопустима стратификационная модель, разделяющая людей на «низших» и «высших», на «дно» и властную олигархическую элиту.

С другой стороны, не следует сбрасывать со счетов и его разрушительную природу конфликта. Скрытая стадия конфликта – существенное/кардинальное изменение социальной среды, при латентности недовольства представителей страт. На этой стадии происходит уяснение стратами меры происходящих социальных изменений, затрагивающих их жизненно важные интересы, а также приходит в действие механизм стихийного противодействия нарушению существующего общественного порядка. Стратификационная система в силу консервативного стремления к безопасности и общественному согласию стремится к самосохранению, активно воздействуя на государственно-политические и социально-экономические изменения.

В предлагаемой читателю работе исследователи [М.Г., М.Р.] трактуют страту, как форму классификации гражданского общества, градируемого по фокусным признакам, характеризующим форму государства и его социальной структуры: социальным, экономическим, культурным потребностям, политическим приоритетам; воспитательно-образовательному уровню; видам элитарности; социальным гарантиям государства; градации баланса потребления; активности в защите законных интересов, прав и свобод; конфликтогенности социума. В демоструктуру современной стратификационной модели могут быть включены механизмы выявления незаконных, асоциальных, политически дестабилизационных общественных объединений России и противодействия рискам и угрозам делегитимизации институтов гражданского общества

Одним из востребованных в исследовании стратификации гражданского общества фокусных показателей остается – социо-стратификационная структура населения по имущественному (финансово-экономическому) признаку [2].

Демоструктура стратификационной российской модели невозможна без изучения в контексте согласования интересов страт гражданского общества России эффективности государственных мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации, распределению межбюджетных трансфертов, предоставляемых из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации; а также выполнения федеральных целевых программ и реализации Федеральной адресной инвестиционной программы; распределения субвенций, предоставляемых из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на осуществление переданных полномочий Российской Федерации по оказанию отдельным категориям граждан государственной социальной помощи. Показательно влияние на стратификацию и социальное форматирование гражданского общества России государственной денежно-кредитной, таможенно-тарифной, налоговой политики.

К основным показателям прогнозирования социально-экономического стратификационного развития Российской Федерации надлежит относить: фонд заработной платы; долю оплаты труда в валовом внутреннем продукте; среднемесячную номинальную начисленную заработную плату работников по экономике в целом; реальную начисленную заработную плату работников по экономике в целом; реальные располагаемые денежные доходы населения; величину прожиточного минимума в среднем на душу населения и в разрезе социально-демографических групп населения (трудоспособное население, пенсионеры, дети); долю населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в процентах от общей численности населения; численность безработных; уровень безработицы; уровень зарегистрированной безработицы.

Для характеристики государственной социо-стратификационной системы за расчетную основу целесообразно принять основные показатели федерального бюджета Российской Федерации: расходы федерального (консолидированного) бюджета на социальную сферу; увеличение расходов федерального (консолидированного) бюджета на социальную сферу в сравнении с прогнозируемыми темпами инфляции; финансовую помощь другим бюджетам бюджетной системы и долю получаемых субъек-

тами Российской Федерации дотаций из федерального бюджета в консолидированном бюджете субъекта; долю социальных затрат в общей структуре расходов федерального (консолидированного) бюджета (включая ее дифференциацию - на образование, здравоохранение и физическую культуру, культуру и искусство, социальное обеспечение, науку), в том числе в процентах к валовому внутреннему продукту; минимальный размер оплаты труда; отношение минимального размера оплаты труда к величине прожиточного минимума трудоспособного населения; объем средств федерального (консолидированного) бюджета, направляемых на реализацию мероприятий по содействию занятости.

Конструирование социо-стратификационной демонструктуры населения России может базироваться на социально-экономических показателях мониторинга качества и уровня жизни населения: валовой внутренний продукт; объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в разрезе видов экономической деятельности; инвестициях в основной капитал; индексе потребительских цен; расходах консолидированного бюджета Российской Федерации на социально-культурные мероприятия; численности постоянного населения; ожидаемая продолжительность жизни при рождении; суммарном коэффициенте рождаемости; общем коэффициенте смертности; коэффициенте естественного прироста; денежных доходах (в среднем на душу населения); реальных располагаемых денежных доходах населения; среднемесячной номинальной начисленной заработной плате работников (в целом по экономике, видам экономической деятельности); реальной начисленной заработной плате работников в целом по экономике; медиане ряда распределения работников по размерам заработной платы (в целом по экономике, по видам экономической деятельности); минимальном размере оплаты труда; просроченной задолженности по заработной плате; доле оплаты труда наемных работников в валовом внутреннем продукте; доле оплаты труда наемных работников в валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности; Удельному весу тарифного заработка в общей сумме заработной платы; среднемесячному размеру назначенных пенсий (номинальному, реальному); величине прожиточного минимума в среднем на душу населения, в том числе по социально-демографическим группам населения (трудоспособное население, пенсионеры, дети); отношению к прожиточному минимуму среднедушевых доходов всего населения, среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников, среднего размера назначенных пенсий; численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в процентах от общей численности населения; численности работников с размером заработной платы ниже прожиточного минимума; соотношению в уровнях среднедушевого дохода 10 процентов наиболее и 10 процентов наименее обеспеченных слоев населения; доле расходов на питание в потребительских расходах домашних хозяйств; численности экономически активного населения; распределению занятого населения по статусу; численности высокопроизводительных рабочих мест; количеству лиц, работающих по договорам гражданско-правового характера; уровню зарегистрированной безработицы; числу зарегистрированных безработных на одну вакансию, заявленную работодателями в государственные учреждения службы занятости населения; длительности поиска работы зарегистрированными безработными; среднему размеру пособия по безработице; численности граждан, трудоустроенных при содействии государственных учреждений службы занятости населения; направленности на профессиональное обучение государственными учреждениями службы занятости населения; численности иностранных граждан, имевших действующее разрешение на работу; численности иностранных граждан, получивших патент на осуществление трудовой деятельности у физических лиц; удельному весу численности работников организаций, которым установлен хотя бы один вид компенсаций за работу во вредных и (или) опасных условиях труда, в общей численности работников (по организациям, не относящимся к субъектам малого предпринимательства, по добыче полезных ископаемых, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, строительства, транспорта и связи), в том числе женщин; численности пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на один рабочий день и более и со смертельным исходом; численность лиц с впервые установленными профессиональными заболеваниями.

Фокусными индикаторами достойного труда (на основе рекомендуемых Международной организацией труда показателей) являются [5]: доля занятых лиц в общей численности населения в возрасте 15-72 лет, процентов; уровень безработицы (15-72 лет), процентов; молодежь, которая не учится и не работает в возрасте 15-24 лет, в общей численности населения соответствующей возрастной группы, процентов; доля неформального сектора в общей занятости, процентов; доля работающих по найму в общей численности малоимущего населения, процентов; доля занятых с низким уровнем заработной платы; доля занятых с чрезмерной продолжительностью рабочих часов (более 48 часов в неделю; «фактическое» количество часов); доля занятых в возрастной группе 15-17 лет; доля детей,

занятых в условиях, не отвечающим гигиеническим нормативам условий труда, среди лиц моложе 18 лет; сегрегация в видах занятий (профессий) по половому признаку; гендерный разрыв в заработной плате; уровень производственного травматизма со смертельным исходом (на 100000 работающих), человек; уровень производственного травматизма с не смертельным исходом (на 100000 работающих), человек; количество потерянных рабочих дней в случае временной нетрудоспособности на одного пострадавшего; доля населения, получающего пенсии (трудовые пенсии); расходы на здравоохранение, финансируемые не за счет личных домашних хозяйств (процентов); дети, не посещающие школу (процент возрастной группы); производительность труда (темпы роста); соотношение в уровнях среднедушевого дохода 10 процентов наиболее и 10 процентов наименее обеспеченных слоев населения; темпы инфляции (индекс потребительских цен); занятость по отраслям экономической деятельности; доля заработной платы в ВВП.

Представители стран наделены правом создания формализованных и непосредственных общественных объединений [9]. Различные формы общественных объединений формально и идейно ценностно подготовлены к организованному реагированию на государственно-политические и социально-экономические трансформации. Реакция объединений в значительной степени зависит от уставно-учредительной направленности и от позиций руководящих органов и идейных лидеров. Свое социально-политическое отношение к состоянию гражданского общества, экономике, государственному строю объединения могут выразить посредством инструмента прямого народовластия (референдума, плебисцита, обращения к главе государства и органам государственной власти и управления с меморандум, заявлением, и т.д.).

Литература

1. Варызгина А.А. и др. Партиципаторный подход в повышении качества жизни населения: монография / под общ. ред. Н. М. Римашевской, Н. Н. Иванишенко; М-во образования и науки Российской Федерации, Нижегородский госуниверситет им. Н. И. Лобачевского, Нац. исслед. ун-т, Ин-т социально-экономических проблем народонаселения РАН Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета им. Н. И. Лобачевского, 2013. - 268 с.
2. Галас М.Л. и др. Миграционные риски для России: прогнозирование национальных угроз. М.: RuScience, 2017. 200 с.
3. Заславская Т.И. Современное российское общество: социальный механизм трансформации. М.: Дело, 2004. - 400 с.
4. Кислицына О.А. Новый подход к измерению качества жизни – индексе социального прогресса: место России в мировом рейтинге. / Проблемы современной экономики. Выпуск № 3 (55) / 2015. С. 126-129.
5. Конвенция Международной организации труда № 157 «Об установлении международной системы сохранения прав в области социального обеспечения» (1982 год).
6. Римашевская Н.М. Бедность и маргинализация населения // Социологические исследования. 2004. № 4. С. 33-43.
7. Римашевская Н. М. и др. Настоящее и будущее семьи в меняющемся мире: коллективная монография. / Российская акад. наук, Ин-т социально-экономических проблем народонаселения. М.: Экон-Информ, 2015. - 318 с.
8. Porter M.E., Stern S., Green M. Social progress index 2015. The Social Progress Imperative. 2015. / URL: <http://www.socialprogressimperative.org>
9. Федеральный закон от 19.05.1995 N 82-ФЗ (ред. от 02.06.2016) «Об общественных объединениях».
10. Федеральный закон от 26.02.1997 N 31-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «О мобилизационной подготовке и мобилизации в Российской Федерации».

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В XXI ВЕКЕ: ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭПИСТЕМОЛОГИИ

В отечественной науке содержательно определены глобальные системные вызовы современной России. Концептуально-методологическое обеспечение насущных практических решений также включается в вызовы «постиндустриализма». Всё более востребован междисциплинарный анализ глобальной социально-экономической системы, и значительную лепту в данную рефлексию могут внести философско-экономические исследования. Одна из прерогатив философии экономики состоит в интерпретации методологических оснований экономического знания. В философско-экономическом преломлении это означает широкое использование системной методологии и адаптацию знаний о типах научной рациональности [см., например, 3] к экономической эпистемологии. Современная экономическая реальность осмысливается всей совокупностью категориальных рядов, концептами (например, архитектоника), общенаучными понятиями (например, аттрактор) и частнонаучными понятиями (например, институты). Разноплановость описания объясняется попытками представить глобальную экономику в качестве сверхсложной системы.

Абстракция слаборавновесного состояния важна для изучения национальных и региональных экономических систем, а также для характеристики мировой экономической системы. Оба случая не равнозначны в онтологическом смысле, и для их концептуализации применяются различные аспекты системной методологии. Так Р. Нуреев обращает внимание на ошибочность идеи равновесия в экономической системе. По его мнению, «главной причиной, сделавшей экономическую теорию мейнстрима нечувствительной к кризисам и неспособной их предсказать, является тот факт, что в ней начисто отсутствует сама идея возможности системного кризиса» [2,13].

Представляется, что теория институциональных изменений в значительной степени восполняет этот концептуальный пробел. В различных ее версиях просматривается идея наличия в экономической системе интегральной, динамичной структуры. Широкое или узкое толкование институтов не отменяет принятие новой онтологии. При этом используются взаимодополнительные методологические способы описания.

1. Субъектно-объектная и деятельностная методология, согласно которой международные экономические организации выступают главными субъектами мировой финансовой системы. Именно они регулируют международные валютно-финансовые отношения и реализуют глобальные стратегии.

2. Структурно-функциональная методология, согласно которой международные организации выступают системообразующими институтами. Их важнейшая функция заключается в объединении национальных, региональных и международных экономических систем. Международные экономические организации являются непосредственными носителями экономического холизма. Они образуют сущностную структуру международной экономической системы и её общее.

3. Системная методология, согласно которой в фокусе изучения оказываются не только компоненты системы и отношения между ними, а и механизм системной самоорганизации. Источники институциональных изменений, в понимании Д. Норта, находятся внутри экономической системы. Во-первых, это изменение в структуре относительных цен, на которые влияют технические новшества, новые рынки, рост численности населения. Во-вторых, это идеология как субъективная модель восприятия и оценки окружающего мира.

В известном смысле концепция Д. Норта, характеризующая институциональное равновесие, является экономической проекцией теории социальных систем Н. Лумана. Суть некоторых постулатов учения Н. Лумана заключается в следующем. Активные коммуникации внутри системы воспроизводят её единство. Система самодостаточна, если обладает способностью самонаблюдения. Не следует различать и противопоставлять объяснение системы в качестве субъекта и объекта. Система стремится уменьшить свою сложность для исключения рисков. Сложность уменьшается в результате выбора решения. Отбор эффективен, если приводит к стабилизации, постоянству структуры, когда все элементы приспособляются к новому решению. Системная детерминация приоритетна по отношению к воздействию внешней среды, система как бы «втягивает» внешние воздействия и заставляет работать по своим правилам. Внутри самой системы вырабатываются новые подсистемы, новые условия, устанавливаются соотношения между ними, что приводит к её стабилизации. Другими словами, обновляются системные смыслы и значения, которые не привносятся извне, а возникают в сетевом взаимодействии компонентов системы.

В этом смысле институциональные изменения в условиях глобализации являются выбором системного решения для достижения институционального равновесия. В данном случае аналогии между социальной и экономической методологией вполне уместны, так как институциональные теории в большинстве случаев опираются на междисциплинарный анализ. Получается, что в слаборавновесном состоянии глобальная экономическая система может менять форму своей организации, создавая устойчивую внутреннюю среду для функционирования всех субъектов экономики.

Тем не менее, остается непроясненным важнейшее понятие системной методологии – «среда». В качестве среды для национальной экономики понимается институциональная среда мировой экономики. В этом случае среда отождествляется со структурой мировой экономической системы. В то же время, понятие «экономическая среда» применяется к деятельности экономических субъектов. Под внешней средой деятельности международных экономических организаций имеется ввиду глобализация мировой экономики.

Неэксплицированность данного понятия порождает теоретико-методологические проблемы. Укажем на некоторые из них.

1. Каков механизм взаимодействия системы со средой в условиях порядка и хаоса?
2. Как распределяются линии обусловленности? Например, среда является источником неравновесности финансовой системы или ее неэффективной структура (деятельность институтов финансового регулирования).
3. Может ли среда быть объективно сложившимся нейтральным фоном для системных процессов, который несет положительные или отрицательные импульсы для функционирования мировой экономической системы?
4. Может ли системная среда иметь значительную субъективную составляющую, быть политически ангажированной и влиять на правила (международные стандарты) функционирования экономических институтов?
5. При выявлении природы глобального экономического кризиса возникает ли задача модернизации не только структуры экономической системы, но и ее среды?
6. Возможна ли система «без среды», не «покрывает» ли, например, международная финансовая система всё экономическое пространство?
7. Возможна ли многоуровневость внутрисистемной среды, и какова её роль в этом случае?
8. Как сочетаются и проявляются экономическая и социальная сущность финансов во внутрисистемной и внешнесистемной средах их функционирования?
9. Какова экономическая и социальная природа финансовой глобализации?

С практической точки зрения ответы на данные вопросы позволяют более четко формулировать стратегии развития национальных финансовых и экономических систем с учетом изменений в мировой финансовой системе.

Для моделирования диалектики конфронтации и солидарности полезны также эпистемологические результаты неклассической науки. В практическом плане они призваны нивелировать тоталитарное идеологическое целеполагание, трансляцию узурпированной одной страной «стратегической» точки зрения. Неклассическое мышление обращает внимание на неустранимую многомерность в определении природы глобальной системы, и, что особенно важно, в фокусе исследований находится тема правильного, эффективного функционирования. Последнее связано преимущественно со структурно-функциональным анализом глобальной экономической реальности. Не случайно, в арсенал экономического знания включается понятие «архитектура»[см., например, 1]. Видимо, понятия «финансовая политика», «финансовое обеспечение», «финансовый механизм» содержательно нейтральны для описания способов выхода из сильнонеравных ситуаций. Поэтому в категориальном обороте всё чаще используется термин «финансовая архитектура».

Понятие экономического роста, как и понятие экономической среды имеет непосредственное отношение к характеристикам финансовой и экономической систем. При парадигмальном толковании понятие «экономический рост» выражает или сущность, или состояние экономической системы. В классическом знании понятие роста связано с количественными изменениями в закрытой системе. В философии экономики под закрытостью понимается способность системы сохранять свои сущностные признаки в течении длительного времени. Понятия равновесия и слабого неравновесия фиксируют аспекты взаимосвязи сущностно закрытой системы с внешней средой, когда влияние внешней среды не приводит к изменению базовых системных параметров.

Понятие развития отражает качественную направленность изменений. Развитие представляется необратимым, направленным, закономерным развертыванием сущностных свойств закрытой системы, реализацией её объективных возможностей. С классической философско-экономической точки

зрения рост и развитие характеризует этапы становления и зрелости типа национальной экономики, соответствие сущего должному.

Исходя из этого, представляется нецелесообразным применение данных понятий для описания глобальной экономической системы, открытой по своей сущностной природе. Глобальная экономика трансформируется, а не развивается. При этом национальные экономики сопоставимы в рамках общих универсальных признаков. Следует отметить, что теория равновесия в классической науке коррелируется с классическими постулатами и базируется на положениях о линейности развития, преемственности прошлого, настоящего, будущего, достаточности знания о настоящем и способности прогнозирования будущих результатов.

С неклассических философско-экономических позиций закономерности роста и развития имеют конкретно-историческое выражение. Критерии роста и развития подвижны, локальны, не совпадают в различных регионах мира, а сами экономическая и финансовая системы функционируют в различных условиях. Исследовательский интерес приобретает проблема взаимного влияния национальных экономик друг на друга, их взаимодополнительное сосуществование.

Понятие устойчивого развития в наибольшей степени применимо в постнеклассической парадигме. В постнеклассическом знании рост и развитие служат индикаторами эффективности национальной и глобальной экономической системы. При этом эффективность означает сбалансированные линии обусловленностей в экономическом развитии: государственное регулирование, деятельность экономических субъектов и институтов. В результате экономика не переживает разрушительной трансформации и не переходит в сильнонеравновесное состояние.

Понятие экономической эффективности экстраполируется также на социальную составляющую экономической жизни, например, на выражение социально-экономической сущности финансов. При реализации этой сущности финансовая система стимулирования экономического роста входит в круг системных решений, системных ресурсов и средств саморегуляции национальной и региональной экономики. В данном случае понятие устойчивого развития является «своим другим» понятия слабо-неравновесного состояния глобальной экономики.

Таким образом, философия экономики и философия финансовой науки анализируют методологические успехи и концептуальные затруднения современной экономической мысли. Одно из них заключается в определении логики исследования мировой финансовой системы, очерчивании границ институциональных теорий для описания сильнонеравновесных состояний в мировой экономике. Глобализация, мировые экономические кризисы усложняют финансовые процессы. Для современной науки приоритетно моделирование мегасистемного уровня экономических взаимосвязей и взаимозависимостей, расширение и уточнение категориального аппарата.

Литература

1. Архитектоника финансового обеспечения и регулирования устойчивого и сбалансированного экономического роста: монография / А.П. Вожжов, Е.Л. Гринько, С.П. Вожжов, Д.В. Черемисинова. – М.: КНОРУС, 2015.
2. Нуреев Р.М. и др. Базовые предпосылки современной экономической теории. - http://inecon.org/docs/Nureev_paper_2013.pdf. - С. 13.
3. Степин В.С., Горохов В.Г., Розов М.А. Философия науки и техники. М.: Гардарики, 1996.

Иванов М.А.

ОТ КОНФРОНТАЦИИ К СОЛИДАРНОСТИ. ОСНОВАНИЕ ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ. ПОЛЕ ПРОБЛЕМ

Измученный вопрос: экономика обслуживает общество, или общество обслуживает экономику? В зависимости от варианта базиса/надстройки получаем солидарное бытие, или конфронтационное. Какой базис у глобальной экономики 21 века? Под какую глобальную стратегическую цель он определён? Из какой идеологии выводится эта стратегическая цель? Кто заказчики и разработчики данной идеологии? Каковы средства и механизмы удержания модели общежития землян, где экономика является базисом, а общество – манипулятивно-спекулятивно эксплуатируемой надстройкой? На какую главную кнопку надо нажать, чтобы обеспечить подконтрольный и скорый переход общежития от спекулятивности и конфронтационности к справедливости и солидарности? Для ответа на эти вопросы, для постановки иных узловых вопросов, проблем, необходимо переключиться с функционального подхода на псевдогенетический, который позволит увидеть процесс становления экономики вообще,

описать сущностные причины противопоставительности и условия солидарности. Дедуктивно-диалектический метод обеспечит неслучайное выведение типов экономик в зависимости от акцентов в исходном понятии, а также типов бытия человека в зависимости от уровня его самоорганизации. Системный взгляд на социально-экономический блок обнаружит прямую зависимость наличествующего типа экономики от типа самоорганизации общества и его потребностной ориентации в рамках цикла индивидуальной жизнедеятельности.

Киселёва Н.И.

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ПРАКТИКИ КЛАСТЕРИЗАЦИИ

В условиях либерализации экономической политики развитие неравенство от личного уровня доходит до усугубления экономического неравенства территорий. Реализация инновационной политики государства доступна лишь тем регионам, которые, по мнению экспертной оценки, являются перспективными и готовыми к инновациям. Подобное разделение территорий усугубляет диспропорцию в уровнях социально-экономического развития субъектов Российской Федерации, что особенно опасно на фоне неослабевающего внешнеполитического давления на Россию, попыток дестабилизации обстановки в стратегически важных субъектах Федерации. В связи с этим выявление социальных ресурсов для повышения темпов развития региональных экономик приобретают стратегическое значение.

В условиях развития инновационной политики, локализации и регионализации современного социального бытия становится актуальной разработка категории потенциала социального развития применительно к региональным общностям. Выявление региональных особенностей потенциала социального развития в комплексе социально-структурных отношений государства позволяет оценить деятельность региональной политики развития территорий, эффективность вложений, выявить точки развития.

Социальный потенциал – это активный интегральный процесс движения через противоречия и объединяет прошлое, настоящее и будущее (возможности, стратегическое целеполагание). Это дает возможность рассмотреть регионы, территории на перспективу, с точки зрения способности региональных общностей к воспроизводству на основе многоаспектного комплексного анализа ресурсов, прежде всего, человеческого.

Исследование процессов формирования социального потенциала рассматривается региональной социологией, стремящейся изучить отдельные социальные явления и процессы в поселениях, изучить место и роль различных регионов в развитии индивидуальных черт личности [Вебер М., 2013] и является инструментом исторических изменений. экономики, культуры, политики и страны в целом [Тихонов А.В. и др., 2015].

Однако экономические вызовы, глобализационные процессы, промышленная политика вынуждают сменить подходы к делению общества с административного на более востребованные [Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года]. Так кластерный подход [Июффе О. 2009] становится выгодным для решения общих проблем участников кластера, например, развития необходимой инфраструктуры для ведения бизнеса, подготовки дефицитных кадров, расширения рынков сбыта своей продукции, лоббирования интересов перед органами государственной власти, формирования социального потенциала региона, а также для обмена накопленными знаниями и опытом между собой.

Следует отметить, что в условиях экономической нестабильности, дефицита бюджета кластерный подход следует воспринимать в качестве оптимального способа организации (реорганизации) регионального пространства с позиций отражения взаимосвязи и выделения сочетаний природных и экономических пространственных структур, способствующих сохранению регионального хозяйства и развитию регионов.

Социальный потенциал региона как социологическая категория может быть определен:

- с одной стороны, как система элементов, непосредственно определяющих социальную активность населения данного региона и, соответственно, возможности получения населением данного региона социально значимых результатов в различных сферах общественного бытия: трудовой, социально-политической и духовной;

- с другой стороны, как непосредственный потенциал человека: его здоровье и профессиональное долголетие, образование, профессионализм, духовно-нравственные качества, направленные на созидание нового качества; условия для развития и проявления этого потенциала, в том числе материальную базу и кадры, технологии социальной сферы; синергетическую деятельность человека, отдельной группы и всего сообщества в обновляющемся обществе.

В апреле 2016 года в ходе поведенного социологического исследование выявлен социальный потенциал жителей Калужского фармацевтического кластера (квотная выборка 216 человек) и его работников (экспертный опрос, выборка- 17 чел).

Опрос жителей показал, что калужский фармацевтический кластер обладает достаточными производственными потенциалами, стремится укрепить свои позиции. В целом 72,5% респондентов дают положительную оценку уровню жизни в регионе (благоприятный для жизни), регион перспективный с добрыми и умными жителями, обладающими всеми необходимыми социально-демографическими показателями: трудоспособны, сохраняют традиции семьи и родительства, образованы и патриоты своего региона.

Большинство жителей поддерживают развитие кластера (67% опрошенных жителей), отмечают появление новых рабочих мест, доступность среды, чувствуют себя в безопасности, но не связывают успех своей жизни с его деятельностью. Респонденты не склонны приписывать все достижения региона деятельности только фармацевтического кластера и вполне осторожно относятся к его развитию. Ожидают, что только центральная власть определяет порядок и развитие в стране, и даже реализация принятых программ – это общегосударственное, а не региональная задача, а тем более частная задача.

Однако не все возможности региона еще использованы. Выделены следующие предложения и рекомендации по развитию фармацевтического калужского кластера и жизни региона: создание новых рабочих мест (37,5%), улучшение медицинского обслуживания (35%), наведение порядка, борьба с криминалом, коррупцией (32,5%), развитие малого и среднего бизнеса (30%), усиление государственного контроля за экономикой (30%), отстаивание интересов региона в центре (30%), улучшение образования (10%).

Для улучшения развития, процветания и способности противостоять экономическому кризису в регионе респонденты считают необходимым принятие следующих мер: провести индустриализацию страны (45%), развивать все регионы России (42,5%), провести рыночные реформы (32,5%), сократить расходы государственного бюджета (20%), привлечь иностранные инвестиции (12,5%), развивать науку и образование (10%), развивать банковский сектор (7,5%). Необходимость продолжать инновационную кластерную политику выразилась более чем четверть опрошенных (27,5%). Затруднились с ответом 2,5% респондентов.

Опрос жителей калужского фармацевтического кластера позволяет заключить, что регион имеет высокий образовательный и трудовой потенциал, в нем живут и работают люди, любящие свой край, разумно его оценивают, их ценности являются общероссийскими: семья, стабильность, развитие, трудовая включенность. Жители кластера стремятся найти высокооплачиваемую работу, желательна на предприятиях кластера или в иностранных компаниях, имеют опыт трудовой адаптации в период кризисов, понимают, как в экономических реалиях можно выжить, не склонны к протестным политическим акциям, в тоже время сочувственно относятся к социально незащищенным группам, участвуют в благотворительности.

В тоже время, имея высокий уровень информированности население не склонно приписывать все достижения региона деятельности только фармацевтическому кластеру, реально понимает преимущества и недостатки его развития в регионе и, как следствие, вполне осторожно относятся к его развитию и перспективам даже на ближайшие 10 лет.

Экспертный опрос среди сотрудников среднего и высшего звена фармацевтического кластера о формировании социального потенциала региона, был нацелен на выявление степени благополучия изучаемого региона и поиска его точек роста. Экспертами были выделены основные факторы развития калужского кластера, сгруппированные по трем степеням влияния: значительно, умеренно и слабо влияющие факторы.

Среди значительно влияющих факторов, на первом месте в эксперты отметили — потенциал предприятий региона, его мобильность и инновационность. Второе место заняло отношение федерального центра к региону, третье — наличие (или недостаток) трудовых ресурсов, развитость инфраструктуры. При этом оказалось, что фактор интеграции региона (его специализация и кооперация с другими) и инновационный не занимают ведущего положения в этом ряду.

В отдельных регионах калужского кластера (Боровской район) на первое место, наряду с развитием предприятий, эксперты поставили уровень занятости населения, что вполне объяснимо по при-

чине избыточности трудовых ресурсов. Во многих районах фармацевтического кластера после фактора развития предприятий указывался фактор уровня и качества жизни, что свидетельствует о резкой социальной дифференциации населения и повышенной степени социальных притязаний.

Наряду с промышленными ресурсами отмечена роль социально-политической обстановки и отношения федерального центра к региону. Особенно большой разброс экспертной оценки произошел по инновационному фактору.

Среди проблемных факторов, осложняющих развитие субъектов РФ, по большинству регионов наряду с демографическим фактором отмечены недостатки в межбюджетных отношениях с Центром. Очевидно, политика межбюджетных отношений с ними требует особых форм регулирования.

Многие эксперты подтвердили свои оценки разработанными концепциями и программами. Особого внимания заслуживают предложения по совершенствованию законодательно-правового обеспечения развития регионов. На первом месте, по их мнению, стоит необходимость принятия федерального закона об «основах государственного регулирования регионального развития в Российской Федерации», законов, обеспечивающих инновационную и инвестиционную деятельность, соответствие между минимальным размером оплаты труда и минимальным прожиточным минимумом, государственные минимальные социальные стандарты и др. В Калужской области отмечена проблема законодательного регулирования трудовой миграции.

В этих условиях возрастает роль централизованного контроля и транспарентности деятельности региональных органов в форме открытых ежегодных докладов, которые могут стать основой для мониторинга социально-экономического положения региона и выполнения соответствующих решений.

Среди пожеланий для формирования социального потенциала были высказаны следующие: «оптимизировать организационно-управленческую структуры кластера», «делать всё в разы быстрее», «необходимо более существенно интегрировать власть, для повышения эффективности реализации кластерных проектов», «интенсивно и продуманно разработать нормативную базу, создать благоприятные условия для привлечения опытных и молодых ученых», «придать проектам, реализуемым участниками кластера, статуса приоритетных для региона», «интегрировать деятельность вузов в калужском кластере».

Выполнение этих требований будет способствовать повышению научной обоснованности оценки эффективности регионального управления, укреплению связей государственной власти и региональных сообществ.

Результаты опроса экспертов коррелируют с данными опроса жителей калужского кластера. И эксперты, и жители отмечают как преимущества, так и недостатки, однако эксперты более позитивны в перспективах реализации кластерной политики, считая, что необходимо лишь исправить имеющиеся противоречия. В тоже время жители этого кластера, имея меньше информации о деятельности, направлениях, планах развития кластера, более критичны к нему, считают это явление новым, но не долгосрочным, потому свое будущее не связывают с ним.

Формирование инновационных территориальных регионов является целенаправленной политикой, и от нее ожидается значимый вклад в экономическое развитие регионов и страны в целом. С появлением инновационных регионов (кластеров) формируются новые компании и создаются новые рабочие места, проявляется рост инновационного потенциала территорий, формируются преимущества и уникальность (бренда) региона или территории, способствующего привлечению денежных вливаний в регионы. Включение российских кластеров в глобальные цепи позволяет существенно поднять уровень национальной технологической базы, повысить скорость и качество экономического роста за счет повышения международной конкурентоспособности предприятий, входящих в состав кластера.

Проведенное эмпирическое исследование (опрос жителей инновационного региона и экспертов) позволило заключить, что для обеспечения экономического роста в регионах и стране в целом на основе наращивания внутреннего потенциала регионов необходимо, чтобы институты и механизмы развития были ориентированы не только на развитие конкретных территорий, но и стимулировали кооперационные и межрегиональные связи, способствовали интеграции единого экономического пространства страны. В целом, несмотря на то, что далеко не всегда созданные за последние годы инструменты развития дают ожидаемый эффект, для многих регионов они уже становятся реальным стимулом укрепления и наращивания внутреннего потенциала.

Литература

1. Вебер М. История хозяйства. Город // Вебер М. Избранные произведения. - М.: Канон-пресс, 2013. - 576 с.

2. Иоффе О. Кластерный подход // Губернский деловой журнал. – 2009. - №11. - С.16-21.
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. (утверждена распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. N 2227-р).
4. Тихонов А.В., Богданов В.С., Мерзляков А.А., Гусейнова К.Э. Кластерная политика в Российской Федерации: региональные и отраслевые аспекты (по материалам интерактивного исследования 2012-2014 гг.) [Электронный ресурс] / Отв. редактор А.В.Тихонов. — Электрон. текст. дан.(объем 1,5 Мб) — М.: Институт социологии РАН, 2015. — 104 с.

Кожанов А.Ж.

ОСНОВЫ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Объекты недвижимости стоят на одном из первых мест в системе удовлетворения потребностей человека, обеспечивая его жильем, предоставляя возможности для производства продуктов питания, потребительских и других товаров, их реализации, оказания услуг.

Согласно Гражданского Кодекса Республики Казахстан [1] к недвижимым вещам относят: здания, сооружения многолетние насаждения и иное имущество, прочно связанное с землей. В то же время казахстанское законодательство в недвижимое имущество включает движимые вещи (воздушные и морские суда, суда внутреннего водного плавания, космические объекты), это связано с целесообразностью распространения на них специального правового режима, установленного для действительно недвижимых объектов, называемый «имущественный комплекс».

Многогранность и сложность анализируемого понятия приводят к тому, что, несмотря на наличие, законодательно закрепленного определения недвижимости и недвижимого имущества, большинство ученых, занимающихся исследованиями в этой области, считают необходимым подчеркнуть какие-либо его отдельные элементы, представляя законодательную трактовку слишком широкой применительно к конкретному исследованию. Так, например, А.В. Руднев в своей работе [6, 97] предлагает выделять три основные позиции, которые акцентируют внимание на сущности определения недвижимости:

- с материально-вещественной точки зрения;
- с точки зрения норм гражданского права;
- с экономических позиций.

Все три подхода, по мнению ученого, обоснованы, но ни один из них не является особенным, применение каждого требует соответствующего контекста. Кроме того, определяя сущность недвижимости с точки зрения какой-либо из перечисленных позиций, нельзя забывать о существовании остальных, поскольку между ними существует тесная взаимосвязь и взаимовлияние.

Подход к определению недвижимости, связанный с материально - вещественной точкой зрения, характерен для многих стран мира. С точки зрения этого подхода недвижимость рассматривается как физический объект, образованный земельным участком и всем, что с ним прочно связано (находится на нем). Отсюда свойства недвижимости, определяющие ее материально-вещественную природу, являются фундаментальными и наряду с ее ролью в удовлетворении потребностей человека во многом определяют особенности недвижимости как объекта экономического и правового пространства [5, 234].

С точки зрения норм гражданского права, в понятии «недвижимость» присутствуют и характеристики как физического объекта и как объекта правовых отношений. Это означает, что в качестве недвижимого должно рассматриваться имущество, на которое может быть установлено право собственности и иные права, а для возникновения таких прав необходима соответствующая государственная регистрация. Следовательно, государственная регистрация — это юридический признак недвижимости. Данный подход применяется специалистами, и обязательно введен в оборот казахстанским гражданским законодательством [3].

В свою очередь, Е. С. Озеров, Е. И. Тарасевич отмечают в своих работах [7, 128], что главным критерием понятия «недвижимость» следует считать непремещаемость в пространстве юридической сущности объекта. В отличие от отечественной практики, в которой, как правило, объединяют понятия «недвижимость» и «недвижимая собственность», отмечая двойственность объекта недвижимости, за рубежом принято разделение этих понятий, физической и юридической сущности недвижимости [2, 297]

В международной практике, в отличие от казахстанской практики, термины «недвижимость» и «недвижимое имущество» не являются тождественными. Так, согласно Международным стандартам

оценки (МСО 2011), недвижимость (real estate) представляет собой земельный участок и все вещи (things), которые являются естественной частью земельного участка (например, деревья и полезные ископаемые), все вещи, которые присоединены людьми к этому участку (например, здания и улучшения территории), а также все долговременные элементы обустройства зданий (как подземные, так и надземные, такие как системы электропроводки и инженерные установки), которые обеспечивают здание коммуникациями [4, 55].

Наряду с этим под недвижимым имуществом (real property) подразумеваются все права, интересы и выгоды, связанные с владением недвижимостью. Понятие «недвижимое имущество» является юридическим, а «недвижимость» является физическим активом. Поэтому собственность на недвижимость называют недвижимым имуществом, для того чтобы различать недвижимость как физический объект и собственность на него в юридическом смысле. С точки зрения данного исследования наибольший интерес представляет подход к определению недвижимости с экономических позиций.

В современной экономической литературе рассматриваются различные аспекты экономической природы недвижимости. Как объект экономического пространства недвижимость может выступать в качестве товара, источника дохода для собственника, источника финансовой устойчивости, предмета потребления, фактора (средства) производства.

Литература

1. Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть) от 27 декабря 1994 года (с изменениями и дополнениями по состоянию на 27.04.2015 г.)
2. Горемыкин В. А. Экономика недвижимости: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. - М.: Изд. книжоторговый центр "Маркетинг", 2002. - 801 с.
3. Закон Республики Казахстан от 26 июля 2007 года № 310-III «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.12.2014 г.)
4. Международные стандарты оценки 2011 /Перевод с английского под ред. Г. И. Микерина, И. Л. Артеменкова. – М: Саморегулируемая общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков», 2013.-188 с.
5. Озеров Е.С., Тарасевич Е.И. Экономика недвижимости: Учебное пособие. - СПб.: Изд-во Политех, 2006.- 400 с.
6. Руднев А.В. Стратегия управления недвижимым имуществом. Монография. - М.: Юго-Восток Сервис», 2006. -236 с.
7. Тарасевич Е. И. Экономика недвижимости: учебник. - СПб.: Издательство «МКС», 2007.- 583 с.

Назаренко С.В.

СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ В РАЗВИТИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТРЕНДОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

Социальным взаимодействиям присуща древняя традиция. Социологически они измеряются как социальные процессы (в контексте социального времени) и как социальные явления (в контексте социального пространства). Социальные процессы являются наглядным отражением социальной динамики человечества, общества, общности, группы, индивида. С социологической точки зрения они проявляются в двух специфических формах: 1) социального развития – форме, раскрывающей потенциал, который изначально заложен в системе социальных взаимодействий общества, в том числе групп и общностей индивидов. Данный потенциал обеспечивает целенаправленное производство нового состояния системы, которое не наблюдалось ни на какой ранее предшествующей стадии и более того на более поздней стадии выходит на более высокий уровень; 2) социального цикла – форме, не имеющей определенной направленности, но в то же время и не являющейся случайной. Реальное состояние системы в идентичном виде не только могло быть в прошлом, но и может быть в будущем. Это повторение заложено в природе системы и внешне проявляется в специфических ритмах различного рода колебаний, этапами которых являются процессы: становления (возрождения, образования), иницирующие активизацию актуальной потребности индивида и общества; развития, обуславливающие переход объекта к качественно новому состоянию; функционирования, обеспечивающие воспроизводство качественного состояния объекта; разрушения, влекущие за собой либо социальную гибель объекта, либо переход его в новое или обновленное состояние.

Их эволюция анализируется на различных стадиях, которые проходит человеческая цивилизация в своем социальном развитии. При этом, нельзя не обратить внимание на ускорение и уплотнение социально-исторического времени [1, 43 – 48]. Его суть: на каждую последующую стадию уходит

меньше времени, чем на предыдущую (кратность равна ~ 3). История человека современного типа насчитывает 1 600 поколений (1 поколение ~ 25 лет) и начинается около 40 000 лет назад. 1 200 поколений жили в пещерах, то есть до 10 000 лет до н.э. 240 поколений – в эпоху формирования цивилизационных центров (государственности) и письменности, то есть до 2 500 лет до н.э. – это циклическая фаза зарождения, становления человечества, которой на смену пришла фаза развития. О дальнейшем ускорении темпов свидетельствуют стадии развития человечества, такие как: I этап (2 500 лет до н.э. – V век н.э.) – Древний мир (~ 3 000 лет); II этап (VI – XVI вв.) – эпоха Средневековья (~ 1 000 лет); III этап (XVII – XIX вв.) – Новое время (~ 350 лет); IV этап (XX в., а именно с 1914 г.) – Новейшее время (~ 100 – 120 лет); V этап (начало XXI в.) – Современное время (~ 35 – 40 лет); VI этап (середина XXI в.) – точка бифуркации развития человечества, которая характеризует переход его в новую стадию – функционирование. От того, с какими стартовыми возможностями подойдет Россия к данной точке, определяется ее будущее как цивилизации.

Традиционный и инновационный характер социальных взаимодействий всегда был подвержен институционализации – процессу, когда конкретная общественная потребность начинала осознаваться как общесоциальная, а для ее реализации в обществе: во-первых, устанавливались особые моральные и правовые нормы социального поведения (деятельности); во-вторых, специально готовились профессиональные кадры; в-третьих, выделялись различного рода средства (ресурсы, усилия, время). Так, посредством институционализации заменяется спонтанное и экспериментальное социальное поведение индивидов на предсказуемое поведение, которое: а) ожидается; б) моделируется; в) регулируется. При этом, инициируют процессы институционализации такие социальные потребности, как потребность: в коммуникации (язык, образование, связь, транспорт); в производстве продуктов и услуг; в распределении благ (льгот, гарантий и привилегий); в безопасности граждан, защите их жизни и благополучия; в поддержании системы неравенства (размещении социальных групп по позициям, статусам в зависимости от критериев, востребованных социальной ситуацией); в социальном контроле над поведением членов общества.

Социальный контроль (механизм оценки и санкционирующего воздействия социальной организации общества и его институтов деятельности социальных общностей, групп и поведения индивидов в целях приведения реальных общественных отношений в соответствие с нормативно-ценностными требованиями и ожиданиями общества) проявляется как институциональный (политический и экономический), организационный (формальный и неформальный), межличностный (групповой и этический) и личный самоконтроль индивида (моральный и правовой). В строго социологическом контексте социальный контроль – это механизм обеспечения институционального функционирования индивидуального и (или) коллективного социального субъекта – социальной организации (организации взаимодействий индивидов) или личности индивида. Он как агент стремится контролировать, а значит: 1) властвовать (подчинять, руководить); 2) владеть; 3) санкционировать; 4) конфликтовать (конкурировать); 5) влиять (подавлять); 6) оценивать; 7) обосновывать; 8) охранять. Результат социального контроля – это современные повседневные практики семейной и внесемейной (профессиональной (трудовой, служебной, учебной) и досуговой) жизнедеятельности индивидов. В этих практиках взаимодействие проявляет себя как солидарное или антагонистическое, сотрудничество или соперничество, конфронтация или консенсус, эффективные (ответной реакцией является поведение или состояние, соответствующие ожиданиям других индивидов, являющихся субъектами воздействия) или неэффективные (наоборот, предполагают ответные реакции несоответствующие ожиданиям) [2, 416 – 425].

Функционально, если посредством социального контроля в российском обществе обеспечивается социальная стабильность, то посредством социального управления – социальные изменения, различные перемены. Они в социологический фокус попадают как: а) микроэффекты от микрособытий; б) микроэффекты от макрособытий; в) макроэффекты от микрособытий; г) макроэффекты от макрособытий. Результат эффекта – это реальное состояние взаимодействий, социальных отношений в обществе. Его альтернативными формами выступают: конфликт (как средство) – инициируемая противоречием общественных и групповых интересов борьба за ценности (культура) и претензии на конкретный статус, социальное положение (социум), власть (политика) и ресурсы (экономика); консенсус (как цель) – согласие, достигнутое между индивидом и обществом (группой, общностью), между большинством и меньшинством относительно наиболее важных аспектов социального порядка, то есть организации взаимодействий между субъектами. При этом, если целью борьбы является либо нейтрализация противника, либо нанесение ему ущерба (социального вреда), либо социальное уничтожение, то истоками консенсуса является доверие субъектов друг к другу. Социальная феноменальность доверия – врожденной, природной способности человека верить одному или другому, в одно

или другое (неверие – это тоже вера, но ни в кого или ни во что) – обеспечивает стабильность взаимодействий. Так, индивид при конструировании социальной реальности изначально закладывает одну из двух возможных гипотез: первая – по отношению к нему другие индивиды поступают уважительно, а значит им можно доверять; вторая – по отношению к нему другие (отдельные) индивиды поступают неуважительно (то есть унижительно), а значит, его доверие необходимо заслужить.

В данном случае при анализе социальных отношений, находящихся в континууме «уважение – неуважение (унижение)», речь идет о правах – ожиданиях индивида, обращенных к другим людям и побуждающих их что-то делать ради него, а также об обязанностях – действиях индивида, которые он вынужден совершать, исходя из той социальной роли, которую он играет (окружающие индивида люди ожидают и требуют от него, чтобы он поступал определенным образом). Если нарушается устоявшийся баланс прав и обязанностей, а «центр тяжести», приоритеты смещаются в сторону: а) расширения прав при одновременном сокращении обязанностей, то это отношения уважения к индивиду со стороны окружения; б) расширения обязанностей при одновременном сокращении прав, то это отношения неуважения к интересам индивида, то есть отношения некоторого социального унижения его со стороны окружения. Так, гармоничное сочетание прав и обязанностей индивида в группе, общности, обществе является исходной точкой или точкой опоры конструирования консенсуса во взаимодействиях.

Социальные отношения трансформируют индивида в социального индивида, а его жизнедеятельность – в социальную жизнедеятельность. Это происходит под влиянием двух альтернативных ценностей как регуляторов социальных действий индивидов: либерализм – подчинение коллективному индивидуальному; авторитаризм – подчинение индивидуального коллективному. Именно на этой основе происходит зарождение, становление, функционирование и развитие личности, отражающей конкретный образ жизни человека – устойчивый, сложившийся в определенных общественно-экономических условиях способ конкретной индивидуальной и групповой жизнедеятельности людей, осуществляемый в определенной системе социальных отношений и в соответствии с социальными (правовыми и моральными) нормами и ценностями. По своей сути он отражает конкретные отношения производства, распределения, обмена и потребления благ и проявляется в складе мышления и нормах социального поведения при познании, общении, преобразовании, потреблении личности.

Социальная борьба в жизнедеятельности индивида в группе, общности, обществе предрасположена к угасанию, а взаимодействия к упорядочиванию. Это обеспечивается посредством управления – непрерывного процесса управленческого воздействия субъекта управления на объект для организации, координации и консолидации их деятельности с целью достижения наилучших социальных результатов при наименьших затратах. При этом, объективными критериями социальной эффективности управленческого воздействия выступают: во-первых, реальные результаты социально-профессиональной деятельности, то есть собственно совместного предметного труда; во-вторых, сплоченность индивидов как членов социальной группы (команды, коллектива), солидарность индивидов как членов социальной общности, согласие индивидов как членов общества; в-третьих, уровень управляемости и социально-профессиональной активности индивидов как объектов управления. Социальная сущность механизма управления проявляется в упорядочивании относительно разрозненных усилий индивидов на реализацию не столько собственных личностных целей, сколько на осуществление функциональных целей организации (причем, чтобы индивиды не почувствовали институционального принуждения со стороны организационных управленческих воздействий), социальной организации общества в целом.

Социологическое изучение образа жизни россиян создает возможности не только оперативного отслеживания наметившихся тенденций в их социальной жизнедеятельности, но и социального прогнозирования их образа (качества, уровня, стиля) жизни: а) поискового – предполагающего анализ «функции вероятности» по шкале: невероятно – маловероятно – вероятно – более вероятно; б) нормативного – предполагающего анализ «функции предпочтения» по принципу: нежелательно – желательно – более желательно – наиболее желательно или оптимально. В контексте исследовательских критериев и их показателей, спектр прогноза может рассматриваться до 7 сценарных случаев: 1) максимально пессимистичный сценарий – ситуационный; 2) пессимистичный сценарий; 3) реалистично-пессимистичный сценарий; 4) реалистичный сценарий; 5) реалистично-оптимистичный сценарий; 6) оптимистичный сценарий; 7) максимально оптимистичный сценарий – идеальный [3, 244 – 247].

Таким образом, социологический анализ социальных взаимодействий в контексте диалектики социальной реальности и повседневных практик человечества актуализирует перед российским обществом необходимость минимизации трендов конфронтации и максимизации трендов солидарности, которые определяют стратегические ориентиры социального развития и успешного прохождения точ-

ки бифуркации к стадии функционирования современной цивилизации в условиях глобализации и транснационального сотрудничества.

Литература

1. Анисимов О.С. Методологические проблемы динамики консолидации российского общества и условия их разрешения: цивилизационный подход: монография. – Москва: Когито-центр, 2016. – 96 с.
2. Назаренко С.В. Социология: Учебное пособие. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 496 с.
3. Социально-экономические процессы и экономическое развитие: проблемы и перспективы, прогнозирование и моделирование: монография / [Афанасьев А. В. и др.]; под ред. Л. Г. Матвеевой, О. А. Подкопаева – Самара: Офорт, 2016. – 359 с.

Семерник С.З.

ГЛОБАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Трансформации, происходящие в системе образования, неразрывно связаны с теми социально-экономическими, культурными и духовными изменениями, которые активно осуществляются в современном социуме. Социокультурная и социоэкономическая специфика современного общества определяется развитием глобального фиктивного финансового капитала (ГФФК). Отличительные признаки ГФФК – тотальный паразитизм, спекуляция, ориентация на сверхприбыль, полное пренебрежение интересами общества и национального государства, построение экономики по принципу мировой финансовой пирамиды, которая по сути своей является долговой экономикой, «экономикой-казино» (Дж. Кейнс, М. Альбер), где биржевые игроки-спекулянты проигрывают и выигрывают состояния, сопоставимые с годовыми бюджетами целых государств. Именно данный общественный уклад диктует логику тех трансформаций, которые происходят сегодня в образовании. Кратко выделим три основных момента:

1. В целях закрепления своего господства в современном обществе глобальные капиталистические элиты – корпоратократы, глобократы и т. п. – заинтересованы в устранении потенциально опасных условий, которые могли бы препятствовать реализации их власти.

2. Доминирующая форма получения прибыли – фиктивный финансовый капитал – требует адекватную себе систему науки и образования, для решения собственных целей и задач, а не такую, которая бы решала проблемы широких слоев общества и социально-экономических запросов суверенных национальных государств.

3. Подойдя к пределу извлечения прибыли из традиционных сфер общественного производства (сельское хозяйство, промышленность, торговля и т. д.) капитал повернулся к еще не достаточно освоенным некоммерческим сферам для извлечения из них прибыли – стремится коммерциализировать образование, науку, а также собственно самого человека.

Итак, что это за потенциально опасные условия, которые могут угрожать господству глобальной финансовой корпоратократии? Для того чтобы ответить на него вспомним, что в 1975 году по заказу «Трехсторонней комиссии» тремя авторами — Хангтинтоном, Крозье и Ватануки – был подготовлен доклад «Кризис демократии: отчет Трехсторонней комиссии об управляемой демократии», смысл которого состоял в озабоченности «избытком демократии», имеющей место в развитых странах. В частности, авторы доклада отмечали, что уязвимость демократического правительства в США происходит не столько из-за внешних угроз, сколько из-за внутренней динамики самой демократии в условиях высокообразованного, мобильного и активного общества [4]. Таким образом, можно предположить, что одна из главных причин запуска в конце XX–начале XXI веков «эпохи реформирования образования» – это решение проблемы повышения управляемости обществом путем устранения «высокообразованности» населения. Высшей мировой экономической и политической элитой сформулирован заказ на отрицательный отбор, понижение уровня образования.

Особо актуальна эта проблема для стран, названных в терминологии теории мир-системного анализа (И. Валлерстайн) странами «полупериферии» и «периферии» капиталистического мира, поскольку, по мнению глобократов, в этих странах в качественном высоком образовании вообще нет необходимости: для «периферии» высокообразованные люди не нужны. Глубокий анализ этого вопроса дан в работах российского экономиста Руслана Дзарасова. В частности, в статье «Экономика насаждения отсталости: к действительным причинам реформы РАН» [1].

Чтобы рассмотреть вторую из заявленных проблем – необходимость создания образования и науки, адекватных логике существования и развития ГФФК – обратимся к теории технологических укладов, разработанную российскими экономистами С. Глазьевым и Д. Львовым.

Технологический уклад (волна) – совокупность технологий, характерных для определённого уровня развития производства [2]. Каждому укладу присущи свои особенности социальной жизни общества, а также ему необходима соответствующая система образования. На сегодняшний день выделяют 6 техноукладов, первый из которых связан с использованием энергии падающей воды, и последний, шестой, заканчивается НБИКС-технологиями. Проследив динамику данных укладов можно сказать, что современная наука от энерго-технологического перешла к информационно-коммуникативному пути развития, т. е. от преобразования реального вещества и энергии, природы, окружающего мира она в значительной степени перешла к идее трансформации собственно самого человека, а также информационного-коммуникативного пространства, в которое он погружен.

Сопоставляя картину развития науки и картину динамики технологических укладов, можно определенно сказать, что развитие промышленного капитала требует процветания науки, на ее идейном поле промышленный капитал выстраивает свои предприятия, технологии реального производства. Данная система также требует высоко квалифицированных специалистов для воспроизведения и дальнейшего развития промышленного сектора экономики, поэтому под это требуется хорошее качественное образование. Другими словами — индустриальная эпоха наиболее благоприятна для развития науки и образования, поскольку она создавала предметный запрос на деятельность данных институтов. Но по мере развития фиктивного финансового капитала, вытеснения производства в страны «периферии и полупериферии», запрос на развитие энерготехнологического уклада в высокоразвитых странах стал падать. Соответственно снизились требования к образованию, способному воспроизводить высококвалифицированные кадры, т. к. в сфере услуг, для «белых воротничков» – офисных работников – фундаментальные знания не нужны. Так родилась концепция «избыточности знаний», которая стала активно тиражироваться в сознании современного общества.

Третья проблема – это переход интереса глобального финансового капитала от покорения окружающей среды к покорению собственно самого человека. Если в традиционном обществе капитал увеличивался, благодаря доходам от земли и поэтому проблема территориальной экспансии выступала одной из важнейших, порождая феномен захватнических войн, а в последующем колониальной экспансии, то постепенно промышленный капитал стал ориентироваться не столько на обладание землей, сколько на выход на рынки, на производство промышленных товаров, источником которых выступало природное сырье: нефть, газ, другие полезные ископаемые.

На сегодняшний день, с одной стороны, потенциал сырьевых ресурсов практически исчерпан. О чем, как известно, было доложено Римскому клубу в докладе «Пределы роста» еще в 1972 году. С другой, реализация той заветной мечты, которую ставит перед собой глобальный бизнес, а именно – стремительный рост сверхприбыли, наиболее успешно осуществляется в виртуальном секторе экономики за счет роста манипуляций с валютами и их финансовыми производными.

Пространство деятельности фиктивного финансового капитала – это сфера информационно-коммуникативных технологий. Данный вид капитала нуждается в создании информационного интеллектуального продукта, который можно было бы продвигать на виртуальных рынках. Таким образом, сфера интереса современного крупного транснационального бизнеса – это интеллект человека, его научно-исследовательский потенциал. Именно человек становится важнейшим фактором информационного производства. В связи с этим крупный капитал заинтересован в присвоении тех продуктов, которые создают образование и наука.

Крупному бизнесу, чтобы осуществлять контроль за технологическими рынками, необходим контроль над наукой. Но чтобы заставить человека интеллектуального труда работать исключительно в том направлении, которое требуется заказчику, необходимо серьезная перестройка его сознания, фактически означающая отказ от свободы творчества и свободного научного поиска. Для того, чтобы получить таких сориентированных исключительно на обслуживание запросов крупного бизнеса интеллектуалов, необходимо перестроить модель образования.

Не случайно поэтому мы видим что все глобальные инициативы по перестройке институтов образования и науки исходят от транснационального бизнеса. В частности, главным заказчиком коренной образовательной реформы в Европе стал Круглый стол европейских промышленников или просто **Европейский круглый стол** (ЕКС), созданный в 1983 г и объединивший 47 крупнейших европейских корпораций. Уже начиная с 80-х гг ЕКС работал над изменением образовательной системы и научных исследований в Европе. Крайне важную роль сыграл его доклад 1989 года, названный «Образование и компетенции в Европе». Именно с этого момента стали говорить не о «знани-

ях», а о «компетенции». Проблема состоит не просто в смене терминов, а о принципиальном изменении самого их содержания, поскольку компетентность понимается не как образованность, а как некий продукт, изготовленный по заказу клиента. Другими словами, такой традиционно некоммерческой сфере общественного функционирования как образование предлагается сегодня стать предприятием по получению прибыли, проникнуться бизнес-идеологией.

Какие запросы выдвигает бизнес-идеология к образованию человека? Например, это указанное в разработанных новых образовательных стандартах качество, которое обобщенно можно назвать «привычка к переменам» – способность ориентироваться в быстро меняющемся мире. Для этого образовательные стандарты предписывают максимально реализовывать возможность для бесконечных инноваций, изменений и экспериментирования, постоянных перестроек учебного процесса. Другими словами, необходимо обеспечить переход к приспособительному, конъюнктурно ориентированному мышлению, которое по сути своей недальновидно, является осколочным, «фрагментарным», с узким взглядом на жизнь, ориентированным лишь на приспособление и поиск сиюминутного успеха.

Для чего необходимо выпускникам обладать таким сознанием? Ответ прост – для обеспечения трудовой мобильности – наименее затратного перемещения трудовых ресурсов непосредственно туда, где они в наибольшей степени необходимы глобальному капиталу. Высокая готовность к трудовой мобильности базируется помимо указанного конъюнктурного мышления на таких качествах личности как:

- оторванность от родной почвы, которая выражается в полном отсутствии или сохранении в эмблемно-декларативном виде таких феноменов индивидуального сознания как патриотизм, гражданская идентичность, любовь к Родине.

- отсутствие ориентации на традиционную семью (т. е. нежелание связывать себя семейными узами, иметь детей, тем более нескольких которые затрудняют возможности мобильного передвижения) и т. д. Кстати сказать, это одна из причин, почему современное общество упорно взяло курс на девальвацию ценности традиционной семьи и поведенческой нормы многодетности.

Казалось бы, что плохого в готовности к высокой трудовой мобильности? Ответ: издержки такого мобильного труда для непосредственных его исполнителей намного выше, чем представляется на первый взгляд. Обычно принято говорить только о возможностях (куда-то уехать, заработать больше и т.п.). Мы обратимся к издержкам. Оседлая трудовая деятельность гораздо менее затратна для организма человека, его здоровья и психики, чем необходимость мобильного трудоустройства, где организм, психика человека работают в режиме постоянной мобилизации, как ответ на новые, беспрерывно меняющиеся условия труда. Отсюда более быстрый износ психики и здоровья.

Такие мобильные работники составляют основную часть вновь формирующегося класса так называемого «прекариата». Прекариат – принципиально новое образование, означающее наличие социального слоя, который олицетворяет отчуждение не только от результатов труда, но и от всего общества значительных социальных групп, испытывающих особые, изощренные формы эксплуатации их труда, их знаний, их квалификации, а в конечном счете и качества жизни. В эти группы входят те, кто постоянно (!) занят временной, эпизодической работой, вовлечен в теневой сектор рынка труда, вследствие чего эти люди имеют урезанные социальные права и обладают ущемленным социальным статусом. В целом эти группы образуют достаточно значительный слой во многих странах мира, достигая от 30 до 40% численности трудоспособного населения. По степени безопасности данная социальная группа находится в самом неблагоприятном положении. Она никак не защищена, значительно усечена в социальных правах, о гражданско-политических правах даже и помышлять не может. Таким образом, глобальный рынок делает запрос на формирование именно такого «облегченного» варианта наемного работника, уже даже не пролетария, который в силу своей оседлости, осведомленности о работодателе и т. п. мог оказывать хоть какое-то давления на последнего, улучшая условия найма, то прекариат поставлен в заведомо более худшие условия. Глубоко об этом пишет Жан Тошченко в статье «Прекариат — новый социальный класс» [3].

Таким образом, важнейшим императивом развития современного образования является дистанцирование его от запросов ГФФК и ориентация на нужды общества. Только при таком подходе мы сможем сохранить научно-образовательный и человеческий потенциал современного социума.

Литература

1. Дзарасов, Р. Экономика насаждения отсталости: к действительным причинам реформы РАН // Вестник РАН, 2014. Том 84, № 4.
2. Современные экономические теории – Электронный ресурс – Режим доступа: <http://www.vigorconsult.ru/resources/mauris-accumsan-nul/>. – Дата доступа: 30.01.2017.

3. Тощенко, Ж. «Прекариат – новый социальный класс» – Электронный ресурс – Режим доступа: http://sosis.isras.ru/files/File/2015/2015_6/Toshechenko.pdf. – Дата доступа: 02.02.2017.

4. The crisis of democracy – Электронный ресурс – Режим доступа: <https://docs.com/user177128/9489/> – Дата доступа: 05.02.2017.

Тюриков А.Г.

ТРЕНДЫ СОЛИДАРНОСТИ И КОНФРОНТАЦИИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В конце 2016 года экспертное сообщество обсуждало итоги Гайдаровской экономической реформы, с начала которой минуло 25 лет. По мнению участников дискуссии, реформа позволила преодолеть системную угрозу распада России, заложила фундамент новой российской государственности, рыночной экономики и нового типа гражданина, обретшего человеческое достоинство и свободы. Вместе с тем, одним из выводов о том, что реформа была бы более успешна и вывела бы Россию на более устойчивую прогрессивную траекторию развития, является признание факта, что власть не смогла объяснить населению суть реформы и включить его в процесс изменений. Для успеха был необходим другой уровень и качество контакта между властью и народом. Необходимо было не только взять ответственность на себя, но и разделить, поделиться ею с обществом. Основные выводы об узких местах реформы касаются не экономического, а социального порядка. Речь идет о социальном капитале – доверии и солидарности в обществе по поводу цели, ресурсов, рисков, процедур и результата реформ.

И сегодня, оглянувшись на десять лет назад, можно проанализировать успешность той или иной стратегии принятой в государстве. Эффект тот же – имитация обсуждения и с претензией на всестороннюю экспертность, но опять без общества, без задействования социального капитала, без включения в обсуждение всех заинтересованных акторов. Так эксперты Центра стратегических разработок (ЦСР) подсчитали эффект от прошлых стратегий: стратегия 2010 выполнения всего на 39%, стратегия – 2020 – на 29,5, национальные проекты – до 30%. [1]. Все подобные благие начинания превращаются в бюрократические имитации и словесные интервенции, ибо отданы на откуп власти, реализуются и оцениваются властью. Общество, наука находятся в стороне. Максимум влияния происходит при экспертном обсуждении документов и то в составе узко приближенного и прикормленного к власти пула экспертов.

И сегодня ускоренным темпом идет разработка целого ряда стратегических документов: «Стратегия развития 2018-2025», «Энергетическая стратегия России до 2035 года», стратегический проект «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в России на период до 2030 г.» и др.

Концепций пишется очень много, аргументы и меры из одних перетекают в другие, но институциональные преобразования не затрагиваются, критичного оценивания реальной ситуации не происходит, анализа роли институтов власти, в том числе, Президента не предусматривается. В России уже более 25 лет регулярно проводятся те или иные реформы, в том числе административные, государственного и муниципального управления, здравоохранения и образования, сельского хозяйства и финансовых институтов, малого и среднего бизнеса, реализуется море дорожных карт. Но серьезного анализа эффективности и, прежде всего, социальной эффективности, плюсов, минусов реализуемых реформ нет, успешные и негативные практики не обсуждаются. И вроде бы все стратегии ставят целью улучшение жизни россиянина, но, вот беда - ни в одном документе - ни человек, ни его семья, ни трудовой коллектив, местное сообщество не являются главными действующими субъектами. И получается «все для человека, но без человека». Ярким тому примером является обсуждение вопросов экономического развития страны на совещании у Президента РФ 18.01.27 «...важнейшей задачей является обеспечение макроэкономической стабильности...необходимо обеспечить новые стимулы для развития экономики...поддержать малый и средний бизнес...» и ни слова о людях.

Более того не слышно – о серьезных стратегиях развития территорий, сфер жизнедеятельности, планах муниципальных образований, местных сообществ. Даже личные планы строит небольшое количество россиян. Так, согласно результатам исследования ФОМ лишь 48% россиян строят планы на год и менее, каждый пятый (20%) – на 3–5 лет, а еще 24% не строят планов вообще. Тех, кто заглядывает за горизонт 20 лет - у нас всего около 2% [2].

Российскому обществу уже длительное время не предлагается реальная стратегия развития, образ желаемого будущего. Журналисты предприняли такую попытку создать «вижен» из мыслей наших современников (Г.Греф, А.Кудрин и др.)[3]:

1. Общество, где доминирует экономика знаний, ценностей и креативная индустрия, главным принципом управления, которого будет создание условий для раскрытия человеческого потенциала, формирование человека-творца. Это общество, которое будет создавать новые идеи, смыслы, технологии.

2. Современные технологии заменят многие функции государства. Технологии блокчейн могут почти полностью заменить государственную бюрократию. Общество сможет само решать разные вопросы, фиксировать контракты и договоренности.

3. Если мы хотим быть конкурентоспособным обществом с высоким уровнем жизни, нам нужно отвечать на вызовы новой технической революции. Чтобы им ответить, у нас должно быть больше свободы — свободы для людей-творцов, в том числе с точки зрения культурных и социальных предпочтений. Чтобы быть уважаемыми и сильными (даже в военном плане), мы должны быть свободными и творческими.

4. Общество с мощнейшими горизонтальными связями между людьми, между организациями, учеными, бизнесменами.

5. В нашей стране сейчас существенно меньше рисков геополитических или военных, чем риска технологического или социального отставания. У нас детская смертность в четыре раза выше, чем в соседней Финляндии.

Вместо определения стратегии и поиска путей развития России в обществе целенаправленно раздувается псевдопатриотизм, поиск врагов, людей отвлекают от реально существующих в обществе проблем. Позиция власти на развитие линии конфронтации в обществе: между центром и периферией, рабочими и интеллигенцией, пятой колонной и патриотами, религиозно ущемленными и творческой элитой и др. превращается в мощный тренд. К таким устойчивым трендам можно отнести: формирование образа внешнего врага и списание на него внутренних проблем; конфронтация со всяким икономыслием, вследствие чего наука превращается в прикладную «служанку» власти; имитационная экономическая симулякра – между либеральным и консервативным пониманием вектора экономического развития страны; государственной историей и неформальной контрпамятью; доминирование конфронтации, нечестной конкуренции над солидарностью и доверием в обществе.

Если проанализировать предлагаемую властью общественную тематику для внутренней общероссийской дискуссии, то преобладающими темами за последние год-два являются внешние вызовы: Крымнаш, Трамп наш, Сирийское урегулирование и т.д. Но вот действительно насущные темы: обнищание населения, провал пенсионной реформы, все возрастающий уровень не бытовой коррупции, экономический кризис, снижающееся качество и объем медицинских услуг и т.д. почему-то оказываются не в фокусе общественного солидарного обсуждения, анализа и выработки мер по их преодолению.

При этом, регулярно обсуждается и прогнозируется цена на нефть и валюту, но не объясняется, не формируется и не прогнозируется поведение россиян, как социальное, так и экономическое. А ведь есть повод для тревоги, серьезного анализа, признания реалий нет: третий год подряд снижаются реальные доходы населения. Согласно данным ежегодного доклада швейцарского банка Credit Suisse, с середины 2015 до середины 2016 года Россия заняла третье место по скорости обнищания семей (минус 14,4%), уступая лишь Украине (19%) и Аргентине (27%). Доходы россиян вернулись к отметкам 10-летней давности [4].

Безусловно жизненная практика доказала, что существуют два мощных объединительных движений: объединиться против кого/чего-то и объединиться вокруг целенаправленной позитивной деятельности. Представляется, что у нас в стране победила «партия» объединителей против кого-то. Но на первый план в формировании зрелого общества должна выходить идея *Н.Федорова о солидарном обществе*, в котором личный интерес совпадает с общественным интересом [5,с.40-44]. Само название солидарного общества происходит от латинского «solidas», что означает – твердый, надежный, крепкий. Солидарное общество противостоит обществу индивидуалистическому, разобщенному, разрозненному, это общество дискретное, не объединенное единой целью, системой ценностей и норм, разделяемых людьми в этом обществе. Солидарность в обществе – это единство убеждений и действий, взаимопомощь и поддержка его членов, основывающиеся на общности интересов и необходимости достижения общих общественных и групповых целей, совместная ответственность.

Солидарное общество - это такое состояние общности, при котором существует единство и общность ценностей, идей, убеждений, взглядов, интересов, целей и норм, а также взаимозависимости

мость, совместность и согласованность в действиях по достижению целей. Это сообщество человеческих потенциалов, базирующихся на общности интересов, потребности достижения общей цели - обеспечения качества жизни граждан и реализации их способностей - при соблюдении принципа совместной ответственности человека, сообщества и государства [6, с.16].

Основными составляющими элементами в структуре солидарного общества являются: главная идея и стратегическая цель развития, функционирующая ценностно-нормативная система и социальные организации. Общественная солидарность, сплоченность, отношения доверия и взаимной поддержки формируются как минимум на пяти уровнях: ближайшее социальное окружение (семья, друзья, соседи); коллектив (трудовой, учебный); муниципальное местное сообщество; региональное сообщество; общество в целом.

А поводу чего солидаризуется сегодня российское общество? По линии перечисленных выше конфронтаций? Принцип национальной гордости россиян – «нас боятся – значит, нас уважают». Происходит архаизация общественного сознания, когда мы боремся за величие России, которое для нас это военная мощь, победы, огромная территория, великая история. Как бы за всем этим мы прячем наши неудачи. Мы ищем внешних «врагов», а искать нужно, прежде всего, в себе, анализировать свое поведение и менять свои установки и позиции. А лучше гордиться успехами, качеством жизни, социальным здоровьем нации, целесообразно для стратегического движения вперед иметь:

- наличие общей цели (идей, идеалов, идеологии) развития, ценностей и норм, которые являются безусловными для населения;
- открытый и честный диалог между органами власти и населением;
- ответственность власти за эффективность, законность и безопасность своей деятельности;
- социальная активность граждан в решении государственных и общественных проблем, вопросов местного значения и др.

Системообразующим элементом солидарного общества являются гармонические человеческие отношения, основанные на позитивных национальных духовно-ценностных и культурно-исторических традициях, на рациональном использовании человеческого и общественного потенциала. Целью такой гармонизации отношений является повышение качества жизни и позитивное развитие общества, страны и государства. Данная цель развития российского общества нашла закрепление в действующей Конституции Российской Федерации, согласно которой Россия является социальным государством (ст.7. ч.1), а обеспечение качества жизни ее граждан заявлена как главная цель управления государством, «политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека»[7].

Социологи отмечают, что взаимоотношения между властью и обществом как две не связанные между собой сферы, которые функционируют автономно, а повседневная жизнь их обитателей включает потребность друг в друге. Граждане не хотят общаться с государством и ничего не ждут от него – им, также как и власти не нужна формальная система коммуникации и представительства [8]. Власть во взаимоотношениях с населением на местах делает ставку на лояльность региональных и муниципальных элит, при этом зачастую игнорируя запросы и потребности населения.

Основа успешности государства – развитое гражданское общество, которое:

1. формируется преимущественно снизу и самостоятельно, на основе субъектности, доверия, солидарности и ответственности граждан в самоорганизации и саморегуляции;
2. основа гражданского общества - свободный гражданин с его неотъемлемыми правами, свободами и персональной ответственностью;
3. не существует и не функционирует вне государства и его правового поля;
4. обладает независимостью от государства, но тесно с ним взаимодействует и способствует его развитию;
5. контролирует исполнение государством своих полномочий и заполняет ниши, где нет государственного регулирования;
6. оформляет «свои отношения с государством» в форме общественного договора.

И отдельно необходимо отметить роль науки и ученых в формировании доверия в обществе. Задача науки сегодня - в бурях конфронтации сохранить интеллектуальную самостоятельность в критической оценке и анализе реальной действительности, проводить широкую гуманистическую просветительскую деятельность в обществе, и прежде всего среди молодежи. Ученый – это штучный уникальный феномен – «продукт», который издревна выполняет функцию моста (идей, вопросов, гипотез, методологии поиска ответов) между невидимым, непонятным, будущим и властью, бизнесом, обществом. А конфронтация должна перейти в плоскость соревнований идей и замыслов.

Литература

1. ЦСР нашел причины провала прежних стратегий России. [Электронный ресурс]//[www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/12/27/671369\\$](http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/12/27/671369$);
2. Кто-то сделает страну лучше. [Электронный ресурс] <http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2017/01/23/674398-sdelaet-stranu-luchshe>
3. [Электронный ресурс] http://echo.msk.ru/blog/znak_com/1877466-echo/;
4. Политика самое концентрированное выражение. [Электронный ресурс] [http://profile.ru/politika/item/114898-skrepyat-skrepy\\$](http://profile.ru/politika/item/114898-skrepyat-skrepy$)
5. Федоров Н.Ф. Философия «общего дела». Т.2. – С.40-44;
6. Тюриков А.Г. Трансформация социально-экономических подсистем гражданского общества как инструмент устойчивого регионального развития: монография / Л.А.Третьякова и [др.]; под общей ред. Л.А.Третьяковой и Т.В.Целютиной. - Ульяновск: Зебра, 2016;
7. Конституция Российской Федерации. Ст.7, п.1;
8. [Электронный ресурс]//www.vedomosti.ru/opinion/articles/2015/10/29/614748-televizor.

11.3. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ: ОЖИДАНИЯ И ПРОГНОЗЫ

Архангельская Л.Ю.

МЕТОДОЛОГИЯ СТАТИСТИЧЕСКОГО ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Оценка уровня развития территорий является весьма актуальной проблемой и в научном и в прикладном аспектах. В научном плане данная проблема может быть сведена к решению многокритериальных слабоструктурированных задач со статистическими и математическими критериями и рядом критериальных ограничений. Решение таких задач осуществляется либо методами целевого перебора вариантов решения с различными критериями и переводом критериев в ограничения, либо методами свертки (сведения задачи к однокритериальной).

Полагая, что проблема оценивания различными субъектами (органами управления территориями (группой стран, страной, регионом внутри страны), экономическими объектами или группами людей; физическими лицами, обладающими правами собственности на те или иные социально значимые объекты) уровня социально - экономической и политической привлекательности территорий, т.е. значимости для субъекта и его деятельности (бизнеса, менеджмента, жизнедеятельности, инвестирования, политических амбиций и пр.), может быть сведена к решению многокритериальной слабо структурированной задачи с использованием статистического критерия и ряда статистических ограничений, предлагается следующий методический подход к решению данной задачи [1;2;3].

Целевой характер оценивания социально-экономической и политической привлекательности территорий (регионов) предполагает учет в экономико-статистической модели различных оценочных показателей как факторов комплексной оценки [1;2;3;4;5;6;7;9;10]. Целесообразно показатели представить в виде относительных величин: коэффициентов, в расчете на 1000, 10000 или 100000 человек населения, электората, занятых в зависимости от содержания и назначения количественного показателя [2;9;10].

Универсальный алгоритм формирования комплексной количественной оценки уровня социально-экономического и политического развития территории основан на построении рядов распределения случайных величин по возрастанию (для негативных факторов) и убыванию (для позитивных факторов) их значений и может быть сведен к следующей последовательности шагов.

Пусть $x_{j,km}$ – значение j_i оценочного показателя уровня экономического ($i=1$), социального ($i=2$) и политического развития m -й территории в периоде k . Для Российской Федерации $m \in \{1;85\}$ (на примере субъектов Российской Федерации).

$i=1;2;3$ – группа оценочных показателей, соответственно, экономического ($i=1$), социального ($i=2$) и политического развития ($i=3$) территории m в периоде k ;

$j=1; n_i$ – вид оценочного показателя, принадлежащего i -ой группе [2; 4;6;7];

k – номер временного периода, для которого делается оценка.

При отсутствии у показателей численного выражения строятся атрибутивные ряды (шкалы) и определяется относительная частота $d_{ijrm} \in (0;1)$ каждой альтернативы для $\forall m \in \{1;85\}$ при заданном k . Отбираются модальные альтернативы по $\max\{d_{ijrm}\}$ для каждого такого атрибутивного оценочного показателя (национальность, партийная принадлежность, тип власти, тип политической ситуации и др.) $j=1; n_i$ по всем регионам. Для $\forall m \in \{1;85\}$ идентичный атрибутивный показатель имеет свой $\max\{d_{ijrm}\}$ в соответствующем ряду. Таким образом, для построения комплексной оценки отбираются модальные альтернативы по каждому атрибутивному признаку для $\forall m \in \{1;85\}$. Полученная оценка сопоставима для всех территорий в пределах ряда распределения по конкретному атрибутивному показателю. В зависимости от направленности влияния данного показателя на комплексную оценку территории ранжируются по убыванию или возрастанию модальных частот по атрибутивному ряду. Наличие объективных количественных оценок для качественных оценочных показателей позволяет исключить субъективность оценивания заинтересованными лицами и позволяет сохранить общий порядок построения комплексной оценки по всем показателям, включенным в модель.

1. Анализ системы оценочных показателей развития территорий на избыточность, используя $G=\{g_{ij}\}$ ковариационную матрицу частных коэффициентов корреляции между оценочными показате-

лями размерности $m \times n$. При $g_{ij} \leq \pm 0,3$, где g_{ij} - частный коэффициент корреляции при множествен-

ной зависимости, вычисляемый следующим образом:
$$g_{ij} = \frac{r_{ij} - \prod_{j+1}^n r_{ij}}{\sqrt{\prod_{j+1}^n (1 - r_{ij})}}$$
,

показатели можно считать независимыми;

2. Для отобранных в п.1 показателей $\forall x_{j, km}$ производится построение ряда распределения по всем $m=1; M$ территориям при фиксированном k , что обеспечивает сопоставимость оценочных показателей по времени, методологии расчета и территории. Все территории упорядочиваются по убыванию значений $x_{j, km}$ ($j=1; n_i$) оценочных показателей по всем их группам $i=1; 2; 3$ для кластера Positive, т.е. $x_{i1} > x_{i2} > \dots > x_{ini}$. Для показателей кластера Negative (например, убыток; уровень младенческой смертности, уровень преступлений на 10000 человек населения территории и др.) по всем группам ($i=1; 2; 3$) строятся ряды распределения по возрастанию значений оценочных показателей $x_{j, km}$ ($j=1; n_i$), т.е. $x_{i1} < x_{i2} < \dots < x_{ini}$.

3. Производится нормирование исходных значений каждого оценочного показателя x_{ijkm} в пределах его ряда распределения по $\forall m \in \{1; 85\} \{3; 10\}$ в виде

$$x'_{ijkm} = \frac{x_{ijkm} - \min_m(x_{ijkm})}{\max_m(x_{ijkm}) - \min_m(x_{ijkm})}$$

где $\min_m(x_{ijkm})$ - минимальное значение оценочного показателя в ряду распределения;

$\max_m(x_{ijkm})$ - максимальное значение оценочного показателя в ряду распределения.

4. После линейаризации переменных, полученные количественные оценки опять упорядочиваются по новым $x'_{ijkm} \in [0; 1]$. Правила упорядочивания сохраняются (см. п.2).

5. Учитывая, что при ранжировании территорий по вариантам оценочного показателя в пределах одного вариационного ряда вероятность совпадения значений равна $1/M$, тем не менее эту возможность нельзя исключить. В этом случае ранг формируется как среднее арифметическое значение из суммы мест, занимаемых одинаковыми значениями признака. По всем рядам Σin_i каждой территории присваивается r_{ijkm} - порядковый номер (ранг) значения показателя $x_{j, km}$ в ранжированном ряду значений.

6. Для $\forall m$ -й территории в k -ом периоде формируется сводная рейтинговая оценка R как сумма ее порядковых мест (рангов) по всем Σin_i рядам распределения: По всем рядам Σin_i каждой территории присваивается r_{ijkm} - порядковый номер (ранг) значения показателя $x_{j, km}$ в ранжированном

ряду.
$$R_{km} = \sum_{i=1}^3 \sum_{j=1}^{ni} r_{ijkm}$$

7. По полученным комплексным рейтинговым оценкам строится упорядоченный по возрастанию их значений ряд территорий;

8. При заданном k определяется $\min_m \{ \sum_{i=1}^3 \sum_{j=1}^{ni} r_{ijkm} \}$, что позволяет выявить самую развитую территорию по данному подмножеству показателей за k -й период

9. Производится анализ динамики комплексной оценки для каждой территории в отдельности и для совокупности территорий за период t_k ($k=1 \dots T$) при соблюдении принципа сопоставимости количественных оценок: по составу оценочных показателей и методике их расчета; по мощности множества сопоставляемых территорий за каждый k -ый временной отрезок $t_k \subset T$. Для стоимостных показателей для обеспечения сопоставимости их значений во времени, учитывая их расчет на душу населения, целесообразно перед построением рядов распределения привести их к единому измерителю, нормируя на индекс потребительских цен текущего года к базисному (ИПЦ) (приведение к сопоставимой денежной оценке).

Преимуществами данного методологического подхода являются:

- Простота реализации (достаточно стандартного программного обеспечения: Microsoft Office Excel, ППП STATISTICA);
- Возможность расширять систему показателей в зависимости от целей анализа;
- Универсальность алгоритма;
- Отсутствие субъективных оценок и исключение человеческого фактора из контура оценки, что обеспечивает ее объективность;
- Отсутствие необходимости «взвешивания» критериев. Проблема решена линеаризацией исходных вариантов каждого ряда и заменой вариант относительной оценкой отклонения каждой варианты от минимального значения признака в ряду распределения, приходящейся на единицу размаха вариации признака в каждом вариационном ряду;
- Наличие, благодаря линеаризации, относительных оценок ряда показателей, позволяющих строить сквозную систему показателей для регионов внутри страны и для международных сопоставлений (например, индекс развития человека, индекс процветания и др.)

При включении в систему оценочных показателей ряда экологических факторов [10], методика может быть рекомендована для использования в системах мониторинга за социально-экономическим, экологическим и политическим состоянием регионов; как подсистема территориального управления на государственном и муниципальном уровне.

Данный методологический подход может быть также использован для решения многокритериальных слабоструктурированных задач, к каковой и сводится проблема оценивания [2]

Литература

1. Архангельская Л.Ю. Проблемы оценки социально-политической привлекательности регионов. Материалы VII Международной научно – практической конференции «Современные концепции научных исследований», ч.5. Москва, 30-31 октября 2014. Евразийский Союз Ученых. Ежемесячный научный журнал, - М.: 2014, №7, с.133-134
2. Архангельская Л.Ю. Оценка социально-политической привлекательности регионов как эффективный инструмент регионального управления. В сб. «Развитие современной России: проблемы воспроизводства и социализации»/ под ред. Р.М.Нуреев, М.Л. Альпидовская, Д.Е.Сорокин.- М.:Финуниверситет, 2015. Электронное издание
3. Архангельская Л.Ю. Статистический анализ социально-политической привлекательности регионов. // Научно-практический журнал «Экономика и управление: проблемы, решения» -М.: Финансовый университет, №3(2014), с.158-162
4. Бочаров М.А. Россия в цифрах. Рейтинги регионов по итогам социально-экономического развития в 2013 году. Выпуск 1/Серия «Издание для людей принимающих решения». – М., «Белые альвы», 2014.
5. Братерский М.В. Экономические инструменты внешней политики и политические риски/ М.В. Братерский ; М.: Высшая школа экономики, 2010, с. 152- 208
6. Индексы развития государств мира: справочник/ О.Т. Гаспарян, Р.У. Камалова, Е.А. Кочешкова и др.; под ред. Ю.А. Нисневича; Нац. Исслед. ун-т «Высшая школа экономики».- М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2014.
7. Кобзева С.В. Мировые системы мониторинга кризисов и конфликтов: методологический обзор. // Системный мониторинг глобальных и региональных рисков/ Отв. ред. Д.А. Халтурина, А.В. Коротаев, Ю.В. Зинькина. -М.: Издательство ЛКИ, 2010. -с.30-60
8. Салин В.Н., Архангельская Л.Ю. Становление политической статистики в России: проблемы и перспективы // Вестник Финансового университета. Гуманитарные науки. – 2013.-№1(9), с.44-52
9. Салин В.Н., Архангельская Л.Ю. Политическая статистика в России: становление и развитие// Вестник Финансового университета. Гуманитарные науки.-2016.-№3(23), с.33-42
10. Тикунов А.В. Интегральные показатели пространственных моделей развития стран мира. Изд. стереотип.- М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2015.-248 с.

Воскресенская Н.О.

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ РЕЙТИНГИ СТРАН КАК «ЗЕРКАЛО» ГЛОБАЛЬНОГО МИРА И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Человечество, которому как «глобальному целому» едва исполнился век – крошечный временной отрезок в масштабе общего пройденного им исторического времени, осознав этот принципиально новый факт своего бытия, признало и необходимость его изучения. Новая глобальная реальность как объект исследования потребовала новых научных подходов и методов, каковыми, в числе прочих, и

стали чрезвычайно популярными в настоящее время рейтинговые методики. Их общая суть заключается в ранжировании анализируемых объектов по определенным показателям; применительно же к глобальным исследованиям они имеют целью и позволяют произвести классификацию стран с различными количественными и качественными характеристиками одного и того же параметра на данный момент времени. Сравнительные рейтинги государств выступают как мощный историко-типологический и прогностический исследовательский инструмент: выделенные в результате его типы и группы стран с различными уровнями достигнутой к настоящему времени социально-экономической, политической, культурной динамики несут в себе обширную информацию о прошлом человечества, отражают происходящие сейчас в мире процессы глобализации, и уже в силу этого могут служить некими стратегическими ориентирами будущего развития мирового сообщества.

Рейтинговые методики являются делом относительно новым для мировой науки. Одним из первых о пользе рейтингов в конце XIX в. размышлял английский ученый Э. Тайлор, предположивший, что для понимания хода истории было бы полезным расположить все страны мира на «шкале цивилизаций», и, если за основу прогресса взять совокупность научно-технических достижений каждого народа, то составить такой рейтинг будет делом технически несложным. Первые рейтинги финансово-экономической направленности были составлены в начале XX в. в США, тогда же появляются первые рейтинговые агентства - Moody's Investors Service, Standard & Poor's, Fitch Ratings, которые, пережив взлеты и падения, к настоящему времени приобрели репутацию столь весомую, что, присваивая рейтинги государственным и коммерческим структурам в большинстве стран мира, они оказались способны не только реально воздействовать на положение национальных и транснациональных компаний, но и в ряде случаев оказывать критическое влияние на ситуацию в мировой экономике. В Российской Федерации первые рейтинговые агентства появились в начале 1990-х гг., но уже в конце этого первого рыночного постсоветского десятилетия – после 1998 кризиса основная их часть прекратила свою деятельность; отметим, что сейчас крупные российские компании склонны пользоваться услугами и информацией влиятельных международных агентств. В целом в начале XXI в. в мире функционируют множество рейтинговых агентств различного масштаба. Результат их работы – востребованные на рынке рейтинговые оценки; составление рейтингов следует рассматривать как новую и самостоятельную отрасль экономики и важнейшую часть информационной, финансово-экономической и политико-культурной архитектуры современного мира.

Сравнительные рейтинги стран имеют целью определить место страны в системе мирового сообщества посредством оценки различных сторон ее жизни. Это предполагает использование разнообразных маркеров и индикаторов макроэкономического, политического, социального, идеологического состояния стран, выраженных практически всегда в количественной форме. Поэтому важнейшим источником для составления рейтингов является статистика глобального и национального уровня, собранная и обобщенная различными национальными и международными статистическими организациями, ведущую роль среди которых играет ООН. Особо отметим качественную статистику ООН по промышленному развитию; сельскому хозяйству; торговле; вопросам образования, науки и культуры; наркотикам и преступности; делам беженцев; по вопросам разоружения; статданные Детского фонда и Информационно-библиографической системы ООН. Полноценные рейтинговые методики также вряд ли были бы возможны без статданных, собираемых МВФ, Всемирным банком, ВТО, Всемирным советом по золоту, ВОЗ, МОТ, МЭА, ОЭСР, ЦРУ и Бюро трудовой статистики США, Организацией стран-экспортеров нефти, статистической службой ЕС, НАТО, Всемирной организацией интеллектуальной собственности. Активно используются базы данных Центра анализа мировой торговли оружием, статистика Уппсальского университета по конфликтам в мире, базы данных Google. Ценную профильную статистику предоставляют Европейский ЦБ, Европейский, Азиатский, Межамериканский, Африканский банки развития. В Российской Федерации сбор и анализ количественных данных находится в ведении Федеральной службы государственной статистики РФ; отличными базами данных располагают Федеральная таможенная служба РФ, Министерство финансов РФ, другие федеральные ведомства; отметим, что в повседневной практике сбором сведений - на своем уровне и по своему профилю – так или иначе занимаются все учреждения и организации, и собранные сведения могут представлять большую научную и практическую ценность.

Другим важным источником информации для составления рейтингов являются экспертные оценки, вырабатываемые представителями научного сообщества, эти экспертные оценки также выражены количественно. Несмотря на то, что они носят значительно более субъективный характер, чем статистические данные, они являются незаменимыми в тех случаях, когда ставится задача проранжировать страны по определенным качественным критериям. В целом создаваемые на текущий момент сравнительные рейтинги стран, базирующиеся на статистических данных и экспертных оценках,

охватывают практически все аспекты жизни современного общества и, как полагают многие исследователи, фиксируют все основные процессы и явления глобализации – от открытой вооруженной конфронтации до кооперации и сотрудничества стран мира.

Как же выглядит мир в «зеркале» сравнительных рейтингов? Действительно ли рейтинги объективно и непредвзято, комплексно и всесторонне отражают основные факты и характеристики развития мирового сообщества? Насколько правомерно признание их в качестве стратегических ориентиров социально-экономического и общецивилизационного развития? Для ответа на эти вопросы обратимся к основным типам рейтингов и выделим их сущностные особенности, «плюсы» и «минусы», возможности и ограничения.

Прежде всего отметим, что рейтинги, взятые в своей совокупности – а их общий счет идет на многие тысячи, представляют собой чрезвычайно пеструю и неоднородную картину. Все они могут быть условно разделены на две большие группы – в первую попадают простые – условно обозначим их как «однофакторные» списки и индексы стран, во вторую – комплексные «многофакторные» рейтинги и индексы.

Простые «однофакторные» списки и индексы стран являются формальным отражением разнообразных фактов, характеризующих самые разные стороны бытия современных государств на основе статистических сведений: таковы списки стран, упорядоченных по своим природно-географическим характеристикам: по континентам; длине береговой линии; площади; максимальным/минимальным высотам; имеющих/не имеющих выхода к морю; списки стран по формальным демографическим показателям – числу жителей; плотности населения; половозрастному составу; продолжительности жизни; уровням рождаемости и смертности; соотношению городского и сельского населения; среднему возрасту населения. В этой же группе – списки стран по всевозможным экономическим показателям: государственному долгу; производству и потреблению энергии; по запасу энергоресурсов; объемам производства; ценам; налогам; различным аспектам банковской деятельности, международного движения капитала, длине сети автомобильных/железных дорог; количеству автомобилей на 1000 человек пр. Ежегодно обновляются списки стран по уровню грамотности; числу пользователей Интернета; числу компьютеров на 1000 человек; по расходам на образование (в % от ВВП); по количеству выданных патентов; численности врачей; потреблению алкоголя/кофе/пива/сигарет, пр. на душу населения; туристическим посещениям; визовым ограничениям; численности полиции; уровню умышленных убийств; количеству самоубийств; количеству заключенных; применению смертной казни. Страны мира проранжированы по численности вооруженных сил; по сделкам купли/продажи на мировом рынке обычных вооружений – боевых танков, самолетов, атакующих вертолетов, военных кораблей, ракет. Составлены даже списки, отражающие девизы государств и пропорции национальных флагов. Пристальное внимание уделяется проблеме языков народов мира как важнейшему коммуникационному фактору. Языковая картина мира, далекая, на первый взгляд, от чисто экономических проблем, в действительности чрезвычайно важна для понимания как основного вектора, так и многих частных особенностей процессов экономической глобализации; она тесно связана с ними и во многих отношениях точно их отражает. Именно процесс глобализации выступает важнейшей причиной динамики языков: обретения языками статуса мирового языка или их исчезновения⁴².

Итак, простые рейтинги в виде формальных списков стран в целом носят объективный характер. Но ситуация не всегда столь однозначна: например, списки «непризнанных и частично признанных» стран очевидно несут в себе существенные элементы качественной субъективной оценки; в глазах определенных групп лиц/стран такие списки могут выглядеть необъективно и неправомерно, и в ряде случаев, прежде всего в ситуации территориальных споров, могут быть использованы как политико-стратегический ориентир и информационное оружие для решения данной проблемы в свою пользу. Даже такие страновые индексы как мировые запасы природных ресурсов, отражая реальную картину, могут быть признаны объективными лишь на текущий момент: запасы могут как истощиться в ближайшем будущем, так и пополниться.

Ко второй группе относятся рейтинги, носящие комплексный синтетический характер и призванные отразить сложные качественные параметры развития мирового сообщества как единого целого; в их основе – экспертные оценки и многофакторные модели. Примерами могут быть индекс взяткодателей, отражающий склонность компаний давать взятки; барометры демократии, оцениваю-

⁴² Известно, что общее количество языков на Земле – 7 тысяч; 70 % землян разговаривают на 40 языках; самые распространенные из них – китайский, хинди, английский, испанский, арабский, русский. 400 языков считаются исчезающими, даже в Европе в группе риска находятся 50 языков. Каждую неделю умирает пара языков, и уже к середине XXI столетия половина современных языков полностью выйдет из употребления.

щие уровень свободы в странах мира; индекс политических режимов, дающий информацию о соотношении в стране приемов демократического и авторитарного правления; знаменитый индекс развития человеческого потенциала, измеряющий уровень жизни народа и возможность личностной реализации. Популярный индекс демократии, при составлении которого учитываются более 50 различных показателей, характеризует гражданские свободы и политическую активность населения; глобальный индекс миролюбия показывает уровень агрессии, проявляемой страной в ее внутренней и внешней политике; индекс процветания, основанный на 80 показателях, показывает успехи стран в сфере экономики, образования, здравоохранения, обеспечения личных свобод. Глобальный индекс стран по уровню инновационности экономики отражает развитие технологий и результаты креативной деятельности; индекс экономики знаний - востребованность инноваций в народном хозяйстве страны. Многофакторный индекс глобализации высчитывается на основе числа пользователей сети Интернет, объема Интернет-трафика, личных контактов граждан и уровня межкультурного взаимодействия. Индекс глобализации городов показывает деловую активность городского населения, легкость и интенсивность информационного обмена; индекс глобальной конкурентоспособности ВЭФ - общую конкурентоспособность 140 экономик мира. Есть рейтинги наукоемких экономик; рейтинги несостоятельности государств, отражающие уровень способности правительства контролировать целостность территории и политическую и социально-экономическую ситуацию в стране; индексы международной безопасности, раскрывающие ее динамику под воздействием факторов военного и невоенного характера; рейтинги деловой репутации стран; индексы религиозности; есть рейтинги, определяющие место страны в мировом сообществе по степени дружелюбия и остроумия ее граждан. Составляются и множество других рейтингов, появление которых нередко становится значительным медийным и общественным событием.

Рейтинги имеют ряд недостатков, в числе которых — возможное несовершенство источниковой базы, определенная неполнота, несовместимость и неточность используемых статистических данных, субъективность экспертных мнений. Данные рейтингов – и как результат научного исследования, и как основа для дальнейшего анализа, прежде всего для прогноза, нуждаются в серьезной интерпретации и нередко требуют применения методов математической статистики, что часто или отсутствует, или скрыто от потребителя рейтинговой информации.

Однако при всех существующих ограничениях рейтинговые оценки есть вещь безусловно полезная и в целом объективная: сравнительный анализ рейтингов показывает, что, как правило, между ними нет принципиальных расхождений. Это означает, что их можно использовать для исследования различных проблем современности, а совокупность рейтингов может быть достаточно объективным «зеркалом» процессов глобализации. Рейтинги способны полно отражать весь спектр важнейших сторон жизни общества — от состояния материальной базы страны до состояния общественного сознания — вплоть до информации об эмоциональном состоянии общества; они выступают суммарным показателем уровня развития стран, дают возможность проранжировать их в зависимости от выбранного критерия, оценить степень развития страны в данной сфере. Рейтинги позволяют стране посмотреть на себя со стороны — глазами внешних экспертов, возможных партнеров или конкурентов.

Рейтинги, фиксируя во временных срезах основные тенденции странового и глобального развития, упорядочивают сложную и пеструю картину мира, делая ее более ясной и предсказуемой, и выстраивают, таким образом, стратегические ориентиры для будущего развития человечества.

Головчанский И.А., Плужникова Т.В.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Одной из актуальных проблем отечественной социальной политики является вопрос о возможности применения в России зарубежного опыта социально-экономического развития. В России социальной политике традиционно отводилось место второстепенное. Проблемы здесь были всегда, и сегодня они принимают особо острую форму [3, 230-234]. Данный контекст располагает к изучению и использованию положительного опыта в социально-экономической сфере, полученного в странах, которые добились в этом значительно больших результатов.

Отличительной особенностью стран с эффективной социально-экономической политикой является высокий уровень жизни и социальных гарантий. Одной из таких стран по праву можно считать

Швецию, которая в сравнительно короткие сроки смогла создать такую модель социально-экономического развития.

Шведская экономика – одна из самых развитых экономик мира. Одной из отличительных черт политики всеобщего благосостояния и развития человеческого потенциала является распределение бюджетных средств: на социальную сферу приходится 41%, а на здравоохранение и образование – по 13% (в России – 28%, 3,6% и 3% соответственно) [1], [4]. Такое распределение бюджетных средств демонстрирует ориентированность шведской политики на социально-экономическую сферу.

Главным элементом шведской социальной политики всеобщего благосостояния является социальное страхование. Этот факт подчёркивают официальные документы страны, которые определяют направленность системы социального страхования на обеспечение человека экономической защитой в различных жизненных ситуациях. Значимость страхования заключается в чувстве безопасности и осознании того, что как индивид, человек полностью застрахован на случай прекращения получения дохода.

В Швеции существует страховая касса (försäkringskassan) – административный орган, в ведении которого находятся все формы страхования и различных пособий, которые входят в систему государственного страхования в Швеции. Всего насчитывается более 50-ти различных выплат, компенсаций и пособий (в том числе по социальному страхованию), выплачиваемых страховой кассой [2], [5]. Если сравнивать с Россией, то в нашей стране существует отдельный Фонд социального страхования. За счет средств государственного социального страхования выплачиваются только 8 видов пособий [6]. При этом нужно отметить, что в соответствии с Федеральным законом об обеспечении пособиями, те, кто нигде официально не работают и страховые взносы за них в Фонд социального страхования не выплачиваются, рассчитывать на страховую социальную помощь вообще не могут [7].

Переходя от общего к частному, стоит обратить внимание на выплату пособий детям. Система охраны благополучия семьи в Швеции включает целый ряд пособий. Детское пособие получают большинство семей, это и составляет основную статью расходов социального бюджета. Пособие по уходу за детьми дает возможность родителям совмещать трудовую жизнь с семейной. Временное пособие по нетрудоспособности (больничный) выплачивается родителям в качестве компенсации утраченного трудового дохода, в связи с уходом за больным ребенком. Существуют даже выплаты алиментов из страховой кассы на ребенка, чьи родители не проживают вместе.

Сравним размеры ежемесячного пособия по уходу за первым ребёнком и временные рамки его выплаты в рассматриваемых странах. В России пособие по уходу за ребёнком выплачивается до 1,5 лет, а его минимальный размер составляет 2 908,62 руб. [5], [7]. В Швеции минимальный размер такого пособия составляет около 120 евро (\approx 7600 руб.), при этом пособие выплачивается пока ребенку не исполнится 16 лет [5],[10].

Российская система социального страхования нуждается в основательном реформировании, начиная с органов, занимающихся этим и, заканчивая видами страхования и выплатам по ним. Шведская модель здесь может сыграть роль положительного примера, её отдельные элементы могут быть применены в нашей экономике.

Начиная с середины XX века развитие образования начинает играть одну из важнейших ролей в развитии общества и государства и являться неотъемлемой составляющей социально-экономической политики каждой страны. Шведский опыт представляется наиболее значимым в этой области благодаря высоким результатам.

Подтверждением вышесказанного является доклад о науке, технологиях и промышленности Организацией экономического сотрудничества и развития. Согласно ему в 2001 году ведущей страной мира, экономическое развитие которой базируется на знаниях, была признана Швеция, которая и сегодня так же продолжает занимать лидирующие позиции в мире по этому вопросу. Уровень расходов на образование на 2014 год составляет 7,3% ВВП (США – 5,4; Германия – 4,6; РФ – 4,1; Япония – 3,8) [12].

Реформы 80-х годов XX века заложили основу системы образования Швеции, а единая система высшего образования была сформирована в девяностые. Основа этой системы - 25 колледжей и 15 университетов. Также определенным достижением Швеции в области образования является создание в 2002 году общенационального Сетевого университета, в котором принимают участие более 30 шведский университетов и колледжей. Он предоставляет возможность дистанционного получения по сети Интернет дополнительного образования на основе курсов университетов-участников.

Развитие науки – приоритет шведских университетов, поэтому в среднем на образование идет 42%, а на науку – 58% из общих расходов вузов. Расходы на научные исследования и разработки на

43% покрывает бюджет Швеции, а остальную часть – 57% – внешние источники (в конце XX века бюджетные средства составляли около 60%) [8].

Совокупные государственные расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) в 2012 году составили 143,14 млрд крон (14,31 млрд \$) или 3,4% ВВП (США – 2.90; Германия – 2.82; РФ – 1.16; Япония – 3.36)[13]. Для сравнения укажем, что на оборону из государственного бюджета расходуется 1,15% ВВП или 51,75 млрд крон (5,175 млрд \$) [11]. Правительство Швеции в целом выделяет на высшее образование больше средств, чем во всех других странах-членах ОЭСР (в процентном отношении). В шведских вузах образование бесплатное как для граждан, так и для иностранцев, что является конкурентным преимуществом перед вузами других стран.

Особое внимание уделяется тесному сотрудничеству между академической наукой и бизнесом. Шведское Правительство придает особое значение дальнейшему повышению эффективности университетских научных исследований. Вследствие чего вузы могут создавать собственные холдинговые фирмы как для исследовательской деятельности, так и для коммерческого использования результатов исследований и сотрудничества с частным бизнесом. Швеция является одной из немногих стран, где путь от инноваций к их коммерческому использованию очень короткий.

Важнейшим элементом реализации инноваций являются промышленные исследовательские центры и технологические парки, которые совместно финансируются государством, университетами и частным бизнесом. Одними из таких центров являются технопарки «Идеон» и «Кипа». Всего таких парков в Швеции чуть меньше сорока.

Результатом партнёрства государства и бизнеса стало постоянно растущее запатентованных результатов исследований, большая часть которых связана с высокими технологиями в области медицины и беспроводной коммуникации, а также объём инвестиций частного сектора в научные исследования, который в 2015 году составил около 87 млрд крон [9].

Высочайший уровень высшего образования, уникальные достижения в научной сфере и эффективная политика позволяют говорить о специфике «шведской модели» социально-экономического развития, благодаря которой эта небольшая страна с населением чуть меньше 10 миллионов человек выбилась в число мировых лидеров. Вследствие чего опыт Швеции может быть полезен для России XXI века.

Таким образом, в результате проведённых исследований мы пришли к следующим выводам: развитие и должное обеспечение социально-экономической политики является одной из главных функций любого государства, а если, государство не справляется со своей функцией, возникают вопросы: а что же будет дальше? В каком направлении оно развивается и развивается ли вообще? В свете того, что в нашей стране по данному вопросу назрели острые и серьёзные проблемы, представляется необходимым переориентировать российскую социально-экономическую политику на качественно новое и эффективный путь развития.

Литература

1. Единый портал бюджетной системы РФ // <http://budget.gov.ru> (д.о. 07.02.2017).
2. Законодательство Швеции // <http://www.loc.gov/law/help/guide/nations/sweden.php> (дата обращения 06.02.2017).
3. Королева И.В. Фазы производства и потребления в общественном воспроизводстве современной России // Сборник научных статей по итогам III-й Международной научной конференции «Воспроизводство России в XXI веке: диалектика регулируемого развития» к 80-летию выхода в свет книги Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». Москва, Финансовый университет, 03-04 марта 2016г. - С.230-234.
4. Официальный источник информации о Швеции // <https://sweden.ru/> (дата обращения 07.02.2017).
5. Официальный сайт Страховой кассы // <https://www.forsakringskassan.se>.
6. Сайт Фонда социального страхования РФ // <http://fss.ru> (д.о. 06.02.2017).
7. Федеральный закон от 29 декабря 2006 года N 255-ФЗ "Об обеспечении пособиями по временной нетрудоспособности, по беременности и родам граждан, подлежащих обязательному социальному страхованию" // СПС КонсультантПлюс
8. Higher Education in Sweden // www.sweden.se. (дата обращения 07.02.2017).
9. Innovative Sweden // Invest in Sweden Agency / www.isa.se. (д.о. 09.02.2017).
10. Official Statistics of Sweden // <http://www.scb.se/en/> (дата обращения 07.02.2017) .
11. The Swedish Research System // www.si.se / Fact Sheets on Sweden.
12. The World Bank: World Development Indicators 2014. Expenditure on Education.
13. UNESCO Institute for Statistics, 2012. Research and Development Expenditure.

МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОРИЕНТИР РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобализация - процесс, охвативший все мировое сообщество, который подталкивает большинство развитых и развивающихся стран к тесному взаимодействию и сотрудничеству. В этих условиях влияние мировых лидеров на экономическую, а значит и социально-политическую ситуацию в России становится все более очевидным. Европейская интеграция и активная внешняя политика США как в политической, так и экономической сфере не могут не отражаться на интересах российской стороны. В этих условиях важно не только понять и осознать существующие проблемы отечественной экономики, так явно проявляющиеся в наши дни, но и верно подобрать наиболее рациональные пути выхода из сложившейся ситуации. В связи с этим, данная тема представляется нам актуальной. Цель работы – выяснить, могут ли инновации стать эффективным инструментом выхода из кризиса, для этого необходимо решить следующие задачи: проанализировать показатели социально-экономического развития России и происходящие процессы отказа от экспортно-сырьевой модели, усиливающегося импортозамещения, поиска новых ресурсов роста; сделать вывод, что же необходимо предпринять для устранения существующих проблем.

Заинтересовавшись данным вопросом, мы в первую очередь обратились к статистическим данным Минэкономразвития, Росстата, института экономической политики имени Е.Т.Гайдара, центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, а также некоторых других ведомств, чтобы понять реальное положение дел в российской экономике. По оценкам Минэкономразвития, в настоящий момент (последние данные -2016 год) ВВП снижается и составляет 85880,6 млрд. рублей, что во многом вызвано падающим потребительским спросом (-3,8% г/г). [3] Кризис 2008 года нанес существенный урон отечественной системе хозяйствования. В 2010-2013 годах темпы роста ВВП продолжали уменьшаться (прирост 9 658,7 млрд рублей в 2011 году по сравнению с лишь 3 975,3 млрд рублей в 2013), а затем и вовсе стали отрицательными в связи с кризисом экспортно-сырьевой модели экономики и падением цен на энергоресурсы (показатели ВВП в 2014 уменьшились на 13 801,1 млрд рублей по сравнению с предыдущим годом).[5] Последнее также вызвало ослабление национальной валюты, что привело к снижению потребительского спроса, экономическому спаду, росту уровня бедности и снижению реальных доходов населения. Ситуацию усугубляют помимо прочего антироссийские санкции, введенные США и странами ЕС. Всё это приводит России в положение глубокого финансового кризиса, проявляющегося в сокращении иностранных инвестиций и ограничении доступа российских банков к дешёвым кредитным ресурсам. Следствием такой ситуации может стать увеличение налогов.

Положение населения не может не ухудшаться в связи с этим фактом. Помимо прочего, растёт безработица(+0,4% по России в 2015 году по сравнению с 2014 по данным , усиливается инфляция (рекордные 12,91% в период обострения финансового кризиса в 2014-2015 гг)[7], которая заставляет государство индексировать пенсии и другие социальные выплаты, т.е. увеличивать расходную часть бюджета (в 2015 году по сравнению с 2014 расходы консолидированного бюджета выросли более чем на 2 млрд рублей - по данным Росстата). Исходя из найденных данных, можно сделать вывод, что Россия находится в затрудненном положении. Необходимо искать новые источники роста, ресурсы и методы их рационального использования для построения новой экономической модели, способной обеспечить будущее нашей страны.

Одним из таких вариантов является переход к инновационному развитию, осуществляемый в настоящее время в некоторых отраслях экономики. Внедрение новых технологий способствует улучшению качества продукции, минимизации убытков, наиболее полному удовлетворению постоянно растущих потребностей в условиях ограниченности ресурсов. Растущая конкуренция как на внутреннем, так и на внешнем рынке, обусловленная процессами глобализации, заставляет государство и предпринимателей переходить к новым технологиям производства и выделять все большее количество средств на научно-исследовательские работы. Согласно государственной программе Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика», утвержденной в 2014 году, общий объем бюджетных ассигнований на реализацию технологических инноваций с 2013 по 2020 годы составляет 930799209 тыс. рублей (для сравнения - на 2016 год приходится 116 млрд, в то время как на образование в этом же году было потрачено 564 млрд). [6] Эти средства предполагается направить на создание и развитие механизмов комплексной поддержки инновационной деятельности на всех стадиях производственного процесса, повышение инновационной активности бизнеса, обеспечение по-

вышения спроса на инновации со стороны субъектов экономической деятельности. Одним из основных пунктов Стратегии-2020 является развитие инноваций. Согласно данным статистики, представленной в данной стратегии, можно отметить, что после существенного скачка в 2000 году темпы инновационной активности российских предприятий остаются примерно на одном уровне. Это объясняется тем, что отечественный бизнес в целом предъявляет невысокий спрос на инновации. Тем не менее, в некоторых областях экономики все же проявляется интерес к внедрению наукоемких технологий, что отражается на темпах роста и развития. Передовыми в плане использования инноваций традиционно остаются такие отрасли как производство табачных изделий, конструирование и сборка летательных аппаратов и производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи.[2]

Внедрение инноваций также происходит и в низкотехнологичных отраслях. Примером может послужить мебельная промышленность. Согласно статистическим данным, в производстве мебели выделяется мало средств на исследование и разработку инноваций, однако более 70% организаций данного сектора проявляют тенденцию к приобретению высокотехнологичных машин и оборудования. [2] Также довольно высокая доля предприятий мебельной промышленности осуществляет маркетинговые инновации (по данным на 2013 год – 2-ое место после производства одежды и изделий из меха).

Подробнее процесс внедрения инноваций можно рассмотреть на примере организации-изготовителя мебели ООО «МОДЕРН». Свою деятельность данная компания осуществляет на протяжении 10 лет на территории Псковской области, где поддерживается стабильно высокий уровень конкуренции в мебельной промышленности. Однако благодаря высокой степени технологического оснащения рассматриваемая организация занимает лидирующие позиции на рынке.

В 2010 году компания решила произвести технологический трансфер, внедрив в производство различное оборудование, позволяющее улучшить качество изделий, общей стоимостью 2824279,16 рублей (что составляет 19% от выручки за 2013 г). [1] Важно также не упускать из внимания средства, которые были потрачены на установку станков и введение их в эксплуатацию, повышение квалификации работников для работы на новом оборудовании. Вложения полностью оправдали себя. Результатом внедрения инновационных технологий стали улучшившиеся экономические показатели. За два года (2010-2012) выручка выросла практически на 10 млн рублей, таким образом по данным на 2012 год прирост выручки к планируемым показателям составил практически 18%. [1]

Помимо экономических показателей, внедрение инноваций положительно отражается и на других факторах. Например, введение в эксплуатацию нового, более сложного оборудования потребовало создания курсов повышения квалификации для работников, что позволило повысить уровень их профессиональной подготовки. Такие качественные изменения в составе рабочей силы данной отрасли, несомненно, можно назвать положительными. Всем известно, что российский потребитель давно верит в то, что импортный продукт качественнее отечественного, и при примерно одинаковой цене предпочтет зарубежного производителя. Однако улучшение квалификации позволяет не просто увеличивать производительность и минимизировать убытки, но и повышать качество продукции. Такая тенденция, пусть и со стороны отдельного производителя, должна отразиться на поведении потребителя, подтолкнуть его к выбору российского товара, что в результате скажется на процессе мебельного производства в целом. Чтобы выдерживать конкуренцию, другим фирмам-производителям так же потребуются улучшать качество продукции, а для этого совершенствовать технологию. Подобные действия способствуют активизации данной отрасли, ускоренному движению средств в ней, внедрению инноваций.

Таким образом, внедрение инноваций представляется очевидным фактором экономического роста. При правильном внедрении технологий в производство можно существенно сократить издержки, поэтому стратегия дальнейшего развития строится с учетом внедрения новейших технологий. Так, в 2017 году планируется потратить 6041463,6 тыс. рублей на стимулирование инноваций и 462190,9 тыс. рублей на обеспечение инновационной сферы кадрами – квалифицированными учеными и специалистами различных уровней подготовки [3]. Исходя из предыдущих слов, можно выразить надежду, что выделенные средства оправдают себя и смогут помочь экономике России.

Литература

1. Акенин А. Бакалаврская работа «Оценка результатов внедрения инновационной технологии на предприятии мебельной промышленности ООО «Модерн»» СПб ВШЭ, 2013
2. Городнякова Статистический сборник «Индикаторы инновационной деятельности: 2016.» М.: НИУ ВШЭ, 2016

3. Государственная программа РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика» // интернет-ресурс: <http://gov.garant.ru/document?id=70544224&byPara=1>
4. Институт экономической политики имени Е.Т.Гайдара (Институт Гайдара) // интернет-ресурс: <http://iep.ru/ru.html>
5. Министерство экономического развития РФ // интернет-ресурс: <http://economy.gov.ru/minrec/main>
6. Стратегия 2020 // интернет-ресурс: <http://2020strategy.ru/>
7. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) // интернет-ресурс: <http://www.gks.ru/>

Козиенко Н.П.

ЭКОНОМИКА ВОЗРОЖДЕНИЯ РОССИИ: НА КАКОМ ФУНДАМЕНТЕ ЕЁ СТРОИТЬ?

1. Безвременье как признак нашей эпохи

В своё время лидером СССР были сказаны удивительно смелые для советского периода истории России слова: мы не знаем общества, в котором живём. По существу это было признанием идейного тупика в общественных науках.

В наши же дни уже со всей определённой можно утверждать, что у российских и западных обществоведов самой насущной научной проблемой является поиск альтернативы и капитализму, и социализму.

Однако, на наш взгляд, не имея научной концепции мотивации деятельности человека, нельзя понять логику развития общественно-экономических формаций и осмыслить объективные предпосылки для построения нового общества.

2. Основной экономический закон как фактор истории

Несомненно, сторонники Ф.Хайека правы в том, что только в свободной экономике возможно успешное развитие производительных сил [8]. Однако классики либерализма свободную экономику связывают лишь с капитализмом, то есть с существованием частной собственности на основные средства производства.

Почему же не может быть альтернативы приватизированному производству?

Мы считаем, что предлагаемая нами концепция мотивации деятельности человека позволяет дать ответ на этот вопрос, поскольку на её основе удалось по-новому осмыслить логику развития общественно-экономических формаций [4; 6]. И её непротиворечивость мы рассматриваем как свидетельство истинности предложенной концепции. Предлагаемая концепция позволила также сформулировать основной экономический закон, действующий во всех общественно-экономических формациях, в таком виде: только стремление человека к безграничному росту потребностей, имеющее бесознательную природу, служит основой для развития производительных сил.

Новый взгляд на логику развития общественно-экономических формаций и основной экономический закон позволяет нам утверждать, что свободная и эффективная экономика – это феномены приватизированного производства. А общества с той или иной формой коллективистских отношений собственности – суть утопии.

Исходной же в идеальном случае должна была бы быть общественно-экономическая формация, в которой провозглашается частная собственность непосредственных производителей. Именно так заявляет о себе классический капитализм, по существу впервые в истории провозглашая идею самоценности личности и ставя право в жизни общества на место морали.

Но даже в идеальном случае всё неизбежно заканчивается классовым обществом и эксплуатацией наёмных работников, а также существованием естественной инфляции и безработицы. Внутренними причинами, порождающими этот процесс, выступают общественное разделение труда вследствие научно-технического прогресса и конкуренция частных товаропроизводителей.

Существование естественной инфляции при капитализме мы связываем с различием нормы прибыли у хозяйствующих субъектов. Имея в виду, что те из них, которые имеют более высокую норму прибыли, получают возможность искусственно взвинчивать спрос на свои товары.

При частнособственническом капитализме естественная инфляция обычно наблюдается при росте производства, поскольку в этих условиях увеличить спрос можно преимущественно на новые товары. Со становлением же монополий инфляция может наблюдаться и при спаде производства, так как собственники таких производств, благодаря более высокой рентабельности и контролю над рынком, способны поднять спрос и на старые товары, снижая объёмы их выпуска [2].

Объективно и эксплуатация наёмных работников и естественная инфляция выступают для собственников основных средств производства не только источником роста потребления, но и стимулом к развитию производительных сил даже тогда, когда ещё нет предпосылок непротиворечивого развития производительных сил и потребления. (О том, при каких условиях складываются такие предпосылки, – ниже.) Поэтому попытки государства ограничивать рост цен, наблюдающийся в условиях естественной инфляции при росте производства, будут сопровождаться нарастанием негативных тенденций в экономике.

Осмысление же процессов, происходящих в капиталистической экономике при естественной инфляции в условиях спада производства, позволяет утверждать, что деньги, в идеале выступая лишь символом стоимости, должны играть в экономике пассивную роль. По существу, мы отвергаем навязываемую в макроэкономических исследованиях идею, что деньги «имеют значение» [1; 7]. Полагая, что инфляция, обусловленная денежной эмиссией и снижением процентной ставки и квалифицируемая нами как инфляция искусственная, объективно будет стимулировать стагфляционную тенденцию в экономике. Поскольку с появлением более «дешёвых» денег товаропроизводители в состоянии обеспечить рост производства и рост цен, как это наблюдается при естественной инфляции, но на старые товары [3].

3. О предпосылках и условиях существования оптимальной экономики

Таким образом, капитализм по совокупности признаков ему присущих, не является экономикой оптимальной. В этой связи возникает естественный вопрос: возможно ли успешное развитие производительных сил в экономике приватизированной, но без эксплуатации? То есть, в экономике, которую мы называем оптимальной, и в которой каждый трудящийся выступает собственником всей произведённой им стоимости, а экономический базис общественной формации будет представлен союзом кооперативных собственников.

Поиски ответа на этот вопрос привели нас к пониманию того, что если чистая экономия от применения машин будет обеспечивать не только их простое воспроизводство, но и равный амортизации прирост дохода, идущего на рост потребления, можно говорить о наличии предпосылок непротиворечивого развития производительных сил и потребления [4]. Именно в этом случае складываются объективные предпосылки для создания общественно-экономической формации, в которой можно отказаться от эксплуатации в качестве стимула для развития производительных сил.

В оптимальной экономике, наряду с другими подходами к регулированию производства, будет предложен и метод регулирования динамики производства, позволяющий, не подрывая свободы и эффективности предпринимательской деятельности, избежать в ней естественной инфляции. Что позволяет говорить об оптимальной экономике как об экономике равновесной. Реализуемая в оптимальной экономике формула собственности исключает в ней существование частной собственности на землю [4].

4. О регулировании внешнеэкономической деятельности в оптимальной экономике.

Изложим требования, предъявляемые в оптимальной экономике к регулированию внешнеэкономической деятельности национальных предприятий и призванные, способствуя росту производства в них и его диверсификации, обеспечивать экономическую безопасность государства [5].

Исходя при этом из предположения, что мировая экономика будет представлена только оптимальными экономиками. То есть, экономиками равновесными.

Поскольку именно в этом случае будут складываться наиболее благоприятные условия для внешнеэкономической деятельности, так как она может осуществляться на основе национальных валют.

В оптимальной экономике предприятия, занятые экспортом товаров, должны обеспечивать не снижающуюся в динамике нормальную эффективность и неизменную в динамике норму прибыли.

Помимо этих показателей необходимо также контролировать в них соотношение между темпами роста производительности труда и темпами роста фондовооружённости. Имея в виду, что сохранение не снижающегося в динамике соотношения между этими показателями обеспечивает неизменное в динамике соотношение между «массой» потребительных стоимостей и стоимостью [4]. Что не создаёт спекулятивных возможностей экспортёрам для взвинчивания ими цен на вывозимые товары.

В оптимальной экономике государство будет призвано контролировать и объёмы экспорта. Основания же, руководствуясь которыми оно может их снизить, – это вероятность роста цен на экспортируемые товары на внутреннем рынке и (или) вероятность появления других негативных явлений в национальной экономике, непосредственно обусловленных чрезвычайным объёмом экспорта.

Ограничивая экспорт товаров, государство должно споспешествовать диверсификации национального производства, принимая на себя решающую роль в мероприятиях по стимулированию новых технологических и конструкторских разработок в национальной экономике.

Аналогичные требования к эффективности производства предъявляются и к национальным предприятиям, занятым импортом товаров.

Государство также призвано контролировать и объёмы импорта. Основания же, руководствуясь которыми оно может их снизить, – это вероятность падения цен на соответствующие товары национальных предприятий и (или) вероятность появления других негативных явлений в национальной экономике, непосредственно обусловленных чрезвычайным объёмом импорта.

Ограничивая импорт товаров, государство должно способствовать диверсификации национального производства.

Столь же жёсткие требования будут предъявляться в оптимальной экономике и к тем видам внешнеэкономической деятельности, которые непосредственно затрагивают проблемы экономической безопасности государства.

В частности, государство призвано контролировать объёмы иностранных инвестиций и объёмы товаров, ввозимых в страну зарубежными предприятиями.

Они допустимы в объёмах, которые не ведут к снижению национального производства и (или) к появлению других негативных явлений в национальной экономике. В стране недопустимы производства с преобладанием иностранного капитала. К тому же на предприятиях с иностранным капиталом должны соблюдаться все требования, предъявляемые в национальной экономике к экономической эффективности производства.

Источником же капитала, допустимого к вывозу из страны национальными предприятиями, могут быть лишь сбережения чистого дохода, связанного с ростом эффективности использования основных производственных фондов [4]. Причём недопустимо снижение динамики и эффективности национального производства.

Кроме того, исключается существование зарубежных производств с преобладанием в них отечественного капитала.

Заключение

На наш взгляд, есть основания считать, что реальный социализм, хотя и огромной ценой, обеспечил в своё время уровень развития производительных сил, позволявший осуществить выбор в пользу оптимальной экономики. Однако сформировавшаяся в 90-е годы политическая элита не видела альтернативы капитализму.

Но даже в наши дни, после трагических последствий для экономики страны постсоветского капитализма, всё ещё наличествуют предпосылки для выбора в пользу оптимальной экономики.

И только на этом пути Россия сможет воплотить идею создания социально справедливого и экономически успешного общества.

Литература

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. – М.: Эксмо, 2007.
2. Козиенко Н.П. К развитию теории экономической эффективности использования основных производственных фондов // Сб. науч. тр. конф. Формирование финансово-экономических механизмов хозяйствования в условиях информационной экономики / Под ред. С.П. Кирильчук. – Симферополь, 2016. – с. 94-96.
3. Козиенко Н.П. Кризис 20-х годов: причины и уроки. Сб. тезисов III-й Межд. науч. конф. «ВОСПРОИЗВОДСТВО РОССИИ В XXI ВЕКЕ: диалектика регулируемого развития» к 80-летию выхода в свет книги Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», Москва, Финансовый университет, 4 марта 2016 г., с. 94-99. <http://www.fa.ru/chair/micro/news/Documents/Сборник20%Тезисов20%Докладов.pdf>, (Монография в работе.)
4. Козиенко Н.П. Оптимальная экономика: проблемы политэкономии // Экономическая система современной России: пути и цели развития: Монография / Под ред. А.А. Пороховского (Элект. изд.) – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В.Ломоносова, 2015. – 896 с. <http://www.econ.msu.ru/ext/lib/Article/x62/xc4/25284/file/Economic%20system%20of%20modern%20Russia.pdf>, с.77-93.
5. Козиенко Н.П. Политическая структура общества: проблемы и теория // «Независимая газета», 10.10.1997 г.
6. Козиенко Н.П. «Реформы 1965 года: провал попыток модернизировать экономику социализма», доклад на конф. «Великие экономисты и великие реформы» «Упущенный шанс или последний клапан?» (К 50-летию «косыгинских» реформ 1965 г.), Москва, Финансовый университет, 16 окт. 2015. (Элект. изд. в работе).
7. Фридман М. Количественная теория денег. – М.: Дело, 1996.
8. Хайек Ф.А. Дорога к рабству. – М.: Прогресс, 1993.

О ПРИЧИНАХ И НАПРАВЛЕНИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОРИЕНТИРОВ РАЗВИТИЯ

Одной из важнейших задач современного этапа является определение стратегических ориентиров развития, предусматривающих лечение застарелых социально-экономических болезней и ускорение экономического роста. В статье будут использованы системные факторы решения существующих проблем, ибо, как справедливо заметил С.Д.Бодрунов, «Изучение объектов, представляющих собой сложные системы, каковой является экономическая система России, невозможно без применения четко определенной методологии. В основу такой методологии может быть положен системный подход, при котором изучаются элементы экономики, их внутренние связи и системное качество» [1, 5]. Какой тип системы нужен России? Если ранее «план» и «рынок», рассматривались как альтернативные варианты, то теперь для многих стало очевидным, что оптимальный вариант для крупного государства – это экономическая система смешанного типа [2, 272], которая одновременно регулируется и сознательно (планомерно), и «подсознательно», на основе подключения автоматической (рыночной) подсистемы [подробнее см. 3, 264-276].

Выбор стратегических ориентиров нуждается в предварительном выяснении существующих системных проблем – «определения диагноза». В чем же заключаются главные «болезни» существующей модели российской экономики? Начнем с общей характеристики российского национального хозяйства. Россия – крупнейшая по территории страна, имеет все необходимые ресурсы для автономного развития. Природно-ресурсный потенциал России составляет свыше 20% мировых запасов. Россия занимает первое место в мире по запасам газа (32% мировых запасов, 30% мировой добычи); второе место по уровню добычи нефти (10% доля мировой добычи); третье место по запасам угля и т.д. [4]. Стоимость разведанных и предварительно оцененных запасов полезных ископаемых в России оценивается в 30 трлн. *долл. США*. В структуре минерально-сырьевой базы России основную долю (71%) занимают топливно-энергетические ресурсы, представленные газом, углем, нефтью, 15% — нерудное сырье, 13% — черные и цветные металлы, и 1% приходится на алмазы и драгметаллы [5]. Общая стоимость ресурсов составляет примерно 75,7 трлн. *долл. США*. Для сравнения, общая стоимость ресурсов Китая составляет около 23 трлн. *долл. США* [6].

Таким образом, по природным ресурсам Россия является богатейшей страной в мире. В связи с этим можно с уверенностью сказать, что никакие политико-экономические санкции для России в принципе не страшны. Тем более, что Россия и в условиях санкций Запада поддерживает нормальные отношения с рядом стран Азии, Южной Америки и др. И тут возникает парадокс: по природным ресурсам Россия является богатейшей страной мира, однако по уровню жизни населения имеется довольно заметное отставание от ряда стран. Получается, что существующая модель не обеспечивает эффективного превращения потенциального богатства (природные ресурсы) в реальное, т.е. в благосостояние нации (обогащается только незначительная по количеству группа лиц). По уровню жизни Россия в разных рейтингах занимает от 50-го по 90-е место среди стран мира. Например, согласно индексу процветания Института Legatum (The Legatum Prosperity Index) в 2014 году Россия заняла 68-е место [7]. В 2016 году согласно этому же индексу Россия оказалась уже на 95-ом месте (между Непалом и Молдовой). Согласно же рейтингу стран по уровню жизни ООН, Россия в 2015 году (по данным 2014 года) заняла 51 место - между Беларусью и Оманом [8]. Всемирный банк ежегодно публикует Валовой национальный доход (ВНД) / Gross National Income (GNI), это совокупная ценность всех товаров и услуг, произведенных в течение года на территории государства (т.е. ВВП), плюс доходы, полученные гражданами и организациями страны из-за рубежа, минус доходы, вывезенные из страны иностранными гражданами и организациями. Согласно данному рейтингу, в 2015 году Россия заняла 57-е место – 13220 *долл. США* (между Антигуа и Барбуда и Хорватией) [9].

Другая значительная проблема современной российской экономики, порожденная наличием огромных запасов природных ресурсов – сырьевая ориентация экономики и болезненная зависимость российского госбюджета и финансовой системы от колебания мировых цен на энергоносители. Эта проблема известна как «голландская болезнь» в экономике и порождает целый ряд негативных последствий, включая консервацию отставания в инновационном развитии. «Голландская болезнь» в экономике представляет собой негативный эффект, оказываемый укреплением курса национальной валюты в результате роста экспорта энергоносителей (этот эффект получил свое название после открытия Нидерландами месторождений природного газа в 1959 г.). Приток «нефтедолларов» снижает

конкурентоспособность товаров обрабатывающей промышленности, производимой в данной стране, что влечет за собой ряд негативных последствий. В частности, сокращается выпуск и экспорт машиностроения и других обрабатывающих отраслей, соответственно возрастает импорт наукоемкой продукции. Рост цен на нефть в середине 1970-х вызвал подобный эффект в Саудовской Аравии, Нигерии, Мексике и СССР.

Доля сырьевых товаров в российском экспорте за последние десятилетия продолжает оставаться очень высокой – порядка 80 - 90%. В частности, по данным ГКС РФ, за январь-ноябрь 2010 г. в структуре экспорта топливно-энергетические товары составили 68,3 % (за аналогичный период 2009 г. – 66,7 %), металлы и изделия из них - 10,9 (11,2), продукция химической промышленности и каучук – 6,2 (6,2), древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 2,5 (2,9), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье – 2,3 (3,4). При этом экспорт машин, оборудования и транспортных средств составлял всего 5,4 (5,7) [10].

За январь-май 2016 г. **экспорт** составил 105568 млн.долл. США. Из него: топливно-энергетические товары – 61649 (58,4 процента), металлы и изделия из них – 10661 (10,1 процент), продукция химической промышленности, каучук (в т.ч. удобрения минеральные - калийные и азотные) - 8319 (7,9 процента), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье - 6267 (5,9 процента), машины, оборудование и транспортные средства – 7111 (6,7 процента). **Импорт** за тот же период составил 64112 млн. долл. США, в т.ч. машины, оборудование и транспортные средства – 28515 (44,5 процента) [11]. Таким образом, структура российского экспорта за последние 7-8 лет практически не изменилась: сырьевые продукты с низкой добавленной стоимостью в российском экспорте составляют 80-90 процентов. На мировом рынке Россия заняла прочные позиции в вывозе продукции экологически вредных, капиталоемких отраслей — добывающих или низкого передела. Она занимает первое место по экспорту никеля и природного газа (половина мирового рынка), третье/четвертое — по нефти, нефтепродуктам, электроэнергии, железной руде, алюминию, прокату черных металлов; является крупным поставщиком меди, необработанных алмазов, минеральных удобрений и целлюлозы. Основные же валютные поступления дает экспорт нефти, нефтепродуктов и газа. Продукция же высокотехнологичных отраслей в структуре экспорта крайне незначительна. В то же время она очень заметна в структуре импорта – это и есть основные симптомы «голландской болезни» в экономике. В некоторые периоды резкое падение цен на нефть и падение курса рубля способствуют сдерживанию импорта и росту экспорта, но это краткосрочный эффект, не позволяющий в полном объеме решить системные проблемы.

В долгосрочной перспективе «голландская болезнь» приводит к перемещению ресурсов из обрабатывающего сектора в добывающий, который создает меньшую величину добавленной стоимости. Кроме того, длительная зависимость экономики от экспорта природных ресурсов ослабляет стимулы для развития обрабатывающих отраслей и создания новых технологий. А ведь именно технический прогресс является источником долгосрочного роста экономики страны. Практика ряда стран подтверждает, что сырьевые отрасли не могут быть «локомотивами» развития инновационной составляющей экономики. Все это влечет за собой снижение динамики развития и/или деградацию национальной инновационной системы.

Ярким примером проявления «голландской болезни» является развитие российского высокоскоростного железнодорожного транспорта. Россия отстает от этой мировой тенденции на десятки лет, хотя еще в СССР шла работа по увеличению скорости пассажирских поездов. Создание собственного высокоскоростного электропоезда было начато в 1965 году, а в 1973-м опытный ЭР-200 покинул цеха Рижского завода (конструкционная скорость - 200 км/ч). В 1991 году было создано РАО "Высокоскоростные магистрали". Проект предполагал создание железнодорожных путей, транспортно-коммерческого комплекса и скоростного (до 350 км/ч) поезда "Сокол". Общие вложения в проект тогда оценивались в \$5 млрд. Однако в 2003 году проект "Сокола" был закрыт. С тех пор какого-либо существенного продвижения в этом направлении не произошло. Важная проблема, которая до сих пор ограничивает рост железнодорожных скоростей в России, заключается в том, что скоростные, пригородные и грузовые поезда в России до сих пор курсируют по одной и той же инфраструктуре. Средняя скорость грузового поезда — менее 50 км/ч. Поэтому в процессе разработки расписания и графика движения приходится это учитывать. В других странах, обладающих этим видом транспорта, инфраструктура высокоскоростных пассажирских перевозок отделена от грузовых, что позволяет развивать скорость до 350 км/ч.

Вышеуказанные и другие проблемы российской экономики являются системными и требуют реформирования организационно-управленческой структуры управления. В этом плане необходимо решение единой задачи – преобразование громоздкой структуры государственного управления (мегаиерархии, осно-

ванной на вертикальных связях, порождающей гигантские управленческие транзакционные издержки) и развитие малого и среднего предпринимательства как основы конкурентного сектора экономики. Важнейшая черта современной российской мегаиерархии, порождающая целый комплекс негативных аспектов - «чрезмерная централизация организационно-управленческих функций и перманентное использование «ручного управления» [12, 665]. Только упрощение и рационализация бюрократической мегаиерархии позволит реально бороться с коррупцией, существенно снизить расходную часть государственного бюджета и оптимизировать налоговую систему (что позволит существенно улучшить инвестиционный климат), тем самым устранить торможение развития малого и среднего бизнеса.

Об этом заговорили и представители российского истэблшмента. В частности, Г.Греф отмечает, что «У нас немислимые общественные издержки в области государственного управления. Если мы посчитаем издержки на единицу эффективности, они будут гигантскими. И в эту гигантскую мельницу неэффективности сколько угодно не заправляя зерна, муки мы не получим... это базовые проблемы» [12].

Конечно, вышеуказанные и др. негативные явления не исчезнут только лишь с возникновением новой структуры хозяйства. Однако эта структура станет плодородной почвой для возникновения эффективной экономики. Нужны стратегические госпрограммы совершенствования организационно-управленческой системы российской национальной экономики, учитывающие изложенные выше и другие проблемы и возможности их решения.

Литература

1. Бодрунов С.Д. Российская экономическая система: будущее высокотехнологического материального производства//Экономическое возрождение России. № 2 (40) 2014. С.5-16].
2. Лапинкас А.А. Главное – эффективная модель//Развитие современной России: проблемы воспроизводства и созидания: сборник научных трудов / под ред. Р.М.Нуреева, М.Л. Альпидовской. – М.: Финансовый университет, 2015. – 2242 с.
3. Лапинкас А.А. Типы и особенности функционирования экономических систем (монография). СПб., 2001., - 284 с.
4. Природно-ресурсный потенциал России//<http://www.advantour.com/rus/russia/economy/natural-resources.htm>.
5. 130 бюджетов России под землей <https://www.gazeta.ru/business/2015/01/26/6327017.shtml>
6. 10 стран с самыми богатыми природными ресурсами//<http://www.online812.ru/2012/04/28/002>.
7. Forbes// <http://www.forbes.ru/news/272355-rossiya-zanyala-68-e-mesto-v-reitinge-blagopoluchiya-legendum-institute>.
8. Рейтинг стран мира по уровню жизни//<http://www.go-worldwide.ru/rejting-stran-mira-po-urovnyu-zhizni/>.
9. Рейтинг стран мира по уровню валового национального дохода на душу населения//<http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info>
10. О состоянии внешней торговли в январе-ноябре 2010 года. http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/7.htm
11. О состоянии внешней торговли в январе-мае 2016 года// http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/148.htm
12. Сорокожердьев В.В., Константиныди Х.А. Современная модель экономической политики России: необходимость кардинальных изменений//Воспроизводство России в XXI веке: диалектика регулируемого развития. К 80-летию выхода в свет книги Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег»: сборник тезисов до-ладов / под ред. Р.М. Нуреева, М.Л. Альпидовской. – М.: Финансовый университет, 2016. – 740 с.
13. Г.Греф об эффективности и качестве управления// <http://www.leaninfo.ru/2014/10/03/gorkaya-pravda-ili-german-gref-ob-effektivnosti-i-kachestve-upravleniya/#>

Протас В.Ф.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ И МАШТАБЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Под сектором экономики обычно подразумевается совокупность институциональных единиц, обладающих сходными общими характеристиками, которая выделяется в теоретических и практических целях. Государственный сектор экономики, в его современной трактовке, представляет собой агрегированный параметр, который используется для описания полного влияния органов государственного управления на национальную экономику. Как агрегированный параметр он объединяет в единое целое все национальные органы государственного управления и все контролируемые органами государственного управления корпораций [3,505].

Органы государственного управления, при помощи ими контролируемых государственных корпораций, выполняют свои функции для нормального экономического и социального развития той или иной национальной экономики. Главными функциями органов государственного управления выступают:

- принятие ответственности за обеспечение общества нерыночной продукцией для коллективного или индивидуального потребления;
- финансирование обеспечения необходимой продукцией для коллективного или индивидуального потребления за счет доходов государственного бюджета;
- перераспределение доходов и богатства с помощью трансфертов
- нерыночное производство [3,506-507].

Государственными являются те корпорации, которые контролируются той или иной государственной единицей и являются рыночными производителями [3,508].

Контроль органов государственного управления над корпорациями предполагает их участие в формировании общей политики корпораций на основе:

- владения большинством голосующих прав;
- контроля над советом директоров или другим управляющим органом;
- контроля над назначением и отзывом ключевых руководителей;
- контроля над ключевыми комитетами корпорации;
- владения «золотыми» акциями и опционами;
- регулирования и контролирования деятельности;
- контроля со стороны доминирующего клиента;
- контроля заимствования у органов государственного управления [3,79-80].

Достаточным для существования контроля органов государственного управления над корпорацией может быть в одних случаях наличие одной формы контроля, в других случаях некоторое число форм, взятых вместе.

Участвуя в воспроизводственном процессе, органы государственного управления обеспечивают нормальное экономическое и социальное развитие и оказывают существенное воздействие на результаты национального производства.

Оценка масштабов государственного сектора может быть выполнена на основе использования самых разных параметров:

- доли в общей численности занятого населения страны;
- доли в общей численности предприятий в стране;
- доли инвестиций в основной капитал страны;
- размера государственных доходов относительно размеров валового национального продукта;
- размера государственных расходов относительно размеров валового национального продукта.

Однако, по мнению многих исследователей, наиболее точным индикатором состояния государственного сектора национальной экономики является размер государственных расходов относительно результатов национального производства [4,47].

Если обратиться к статистическим данным, публикуемым *Организацией экономического сотрудничества и развития* (ОЭСР), международной межгосударственной организацией экономически развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики, то можно получить представление о масштабах государственного сектора по странам ОЭСР. Доля государственных расходов по ОЭСР в 2013 году составляла 41,9 % от ВВП, причем в Греции (60.1%), Словении (59.7%) и Финляндии (57.8%) было потрачено больше, в то время как в Корее (31,8%) и Мексике (24.4%) [7]. Общая тенденция роста масштабов государственного сектора экономики, по странам ОЭСР, изменилась за период с 2009 по 2013 гг., когда государственные расходы как доля ВВП снизились в среднем на 2,5 п.п., в основном из-за замедления (или в некоторых случаях, сокращение) расходов по сравнению с ростом ВВП. В 2014 году тенденция сокращения государственных расходов относительно в ВВП наблюдается по странам-членам ОЭСР в более яркой форме [7].

В рамках статистики государственных финансов в России для достаточно точной характеристики государственных расходов, начиная с 2005 года, следует использовать показатели расходов консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов. Это связано с тем, что российское законодательство и статистика государственных финансов не включает в состав государственного бюджета доходы и расходы государственных внебюджетных фондов, хотя они являются элементом государственных финансов.

Динамика доли расходов консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов в процентах к ВВП за 2005 – 2015 гг. может быть представлена временными интервалами роста и стабилизации.

В рамках 2005-2010 гг., как показывают статистические данные, имеет место рост доли расходов консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов в процентах к ВВП. Эта доля расходов растет с 31,6 до 38,0 процентов в результате увеличения каждой из основных позиций расходов по функциям органов государственного управления, начиная с общегосударственных расходов и заканчивая расходами на межбюджетные трансферты, по сравнению с ростом ВВП [1,537-538].

Что же касается временного интервала с 2011 по 2015 гг., то наблюдается несколько иная закономерность. При помощи исчисления средней геометрической для соответствующего ряда динамики легко видеть, что доля расходов расширенного бюджета Российской Федерации относительно размеров ВВП обнаруживает тенденцию к стабилизации на уровне 37,7% [1,537;2,392]. Такая ситуация возможна, если имеет место совпадающая динамика ВВП и доли расходов консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов в ВВП. Причем в рамках этой стабилизации имеет место практически сбалансированная разнонаправленная динамика:

- **роста бюджетных расходов на поддержку субъектов федерации в связи с их неспособностью обеспечить свои нужды получаемыми доходами**, на государственное управление в результате роста количества госслужащих, на повышение уровня капитализации банковского сектора для ответа вызовам процессам глобализации и **на национальную оборону, безопасность и правоохранительную деятельность в виду неустойчивой обстановки в стране и мире в целом;**

- **снижения бюджетных расходов** на дорожное строительство на экономическое развитие и на обслуживание внешнего долга.

Будущее полного влияния органов государственного управления на экономику России и параметров ее государственного сектора экономики, в результате отсутствия достоверной информации о прогнозируемых расходах государственных внебюджетных фондов, представляется возможным показать, на основе прогнозируемой доли расходов консолидированного бюджета Российской Федерации в рамках ВВП. Достоверность такого прогноза определяется тем, что расходы консолидированного бюджета Российской Федерации составляют 87,6% от совокупных расходов консолидированного бюджета Российской Федерации и государственных внебюджетных фондов [1.537, 539].

Прогнозные значения расходов консолидированного бюджета Российской Федерации в процентах к ВВП могут быть представлены на основе проекта бюджетного прогноза Российской Федерации, который начиная с 2016 года, разрабатывается на 18-летний период, включая прогнозирование отдельных показателей на пятилетний период.

Для прогнозируемой доли расходов консолидированного бюджета Российской Федерации характерна четкая тенденция к сокращению. Согласно проекту бюджетного прогноза, который представлен Государственной Думе Министерством финансов РФ для рассмотрения, доля расходов консолидированного бюджета Российской Федерации в процентах к ВВП должна сокращаться с 2016 по 2034 гг. на 6,8 процентных пунктов [6]. Это соответствует ключевым требованиям бережливости, максимальной отдачи, правильного выбора и учета текущей экономической ситуации в области бюджетных расходов, обозначенных в Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию еще в декабре 2014 года.

В рамках Послания Президента от 4 декабря 2014 года обозначена задача сокращения в ближайшие три года бюджетных расходов не менее чем по пять процентов от общих расходов в реальном выражении [5]. Потребность такого сокращения расходов федерального бюджета на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов сохраняет свою актуальность и в рамках проекта бюджетного прогноза до 2034 года. В рамках базового сценария долгосрочного прогноза ожидается снижение доходов бюджетов бюджетной системы, что при сохранении неизменными объема расходов как доли от ВВП приведет к существенному росту дефицита бюджетов бюджетной системы и, в том числе, федерального бюджета. При сохранении объема расходов как доли ВВП на уровне 2016 года дефицит бюджетов бюджетной системы может достигнуть к 2030 году 8% [6]. Корректировка расходов бюджетной системы определяется эффективностью ее реализации, что позволяет сохранить расходы федерального бюджета, оказывающие наибольшее влияние на повышение темпов экономического развития страны.

В целом, мировая практика развития государственного сектора экономики и отечественный опыт его формирования свидетельствует о том, что:

- в зрелой рыночной экономике невозможно представить, чтобы органы государственного управления ушли из экономики и не оказывали на нее влияния, при помощи контролируемых ими государственных корпораций;

- наиболее востребованным инструментом характеристики полного влияния органов государственного управления на национальную экономику являются масштабы государственного сектора;

- оценка масштабов государственного сектора национальной экономики может быть выполнена на основе показателя, отражающего долю государственных расходов относительно результатов национального производства (ВВП);

- государственный сектор оказывает влияние на экономику России пропорционально доли расходной части консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов в ВВП;

- в рамках временного интервала с 2005 по 2010 гг. наблюдается рост показателя, отражающего долю консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов в ВВП на 6,4 процентных пункта;

- в рамках временного интервала с 2011 по 2015 гг. проявляется тенденция стабилизации показателя, отражающего долю консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов в ВВП;

- стратегическим ориентиром динамики масштабов государственного сектора экономики России в рамках за 2016-2034 гг. является снижение доли расходов консолидированного бюджета Российской Федерации в процентах к ВВП на 6,8 процентных пункта;

- ориентация на сокращение доли расходов консолидированного бюджета Российской Федерации в процентах к ВВП соответствует общемировой практике сокращения масштабов государственного сектора экономики в развитых странах;

- снижение масштабов государственного сектора в России во многом связано с пересмотром расходов на государственные программы Российской Федерации, которые не оказывают существенного влияния на повышение темпов экономического развития.

Литература

1. Российский статистический ежегодник. 2015: Статистический ежегодник / Росстат. – М., 2015.
2. Россия в цифрах. 2016: Крат. Стат. Сб. / Росстат. – М., 2016.
3. Систем национальных счетов 2008 / Комиссия Европейских сообществ, Международный валютный фонд, Организация экономического сотрудничества и развития, Организация объединенных наций, Всемирный банк. – Нью-Йорк, Издание секретариата ООН, 2009.
4. Стиглиц Дж. Э. Экономика государственного сектора / Пер. с англ. – М: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997.
5. Послание Президента В.В. Путина Федеральному Собранию от 4 декабря 2014 года [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/587192/> (дата обращения 05.11.2016).
6. Бюджетный прогноз Российской Федерации на период до 2034 года (проект) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://asozd2.duma.gov.ru/> (дата обращения 07.11.2016).
7. Government at a Glance 2015, OECD (2015). [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org/content/book/gov_glance-2015-en/ (дата обращения 20.01.2017).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

- Абрамова Марина Александровна** – д.э.н., профессор, Финансовый университет, профессор Департамента финансовых рынков и банков, г. Москва abramova2011@yandex.ru
- Азарова Татьяна Валерьевна** – Ивановский государственный университет, аспирант кафедры экономической теории, г. Иваново tatyanaazarova@gmail.com
- Аймагамбетов Еркара Балкараевич** – д.э.н., профессор, ректор, Карагандинский экономический университет Республика Казахстан г. Караганда
- Алленых Марина Анатольевна** – к.э.н., доцент, Финансовый университет, доцент Департамента экономической теории, г. Москва marina_allenykh@mail.ru
- Альпидовская Марина Леонидовна** – д.э.н., доцент, Финансовый университет, профессор Департамента экономической теории, г. Москва morskaya67@bk.ru
- Анисимова Алина Игоревна** – Финансовый университет, студент, г. Москва anisimovaai@bk.ru
- Анцибор Анна Васильевна** – к.э.н., доцент, Волгодонский инженерно-технический институт-филиал Национального исследовательского ядерного университета "МИФИ", доцент кафедры экономики и социально-гуманитарных дисциплин, г. Волгодонск anna-ancibor@yandex.ru
- Апатова Наталья Владимировна** – д.э.н., д.пед.н., профессор, Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, зав. кафедрой бизнес-информатики и математического моделирования, г. Симферополь apatova@list.ru
- Арефьев Пётр Владимирович** – к.э.н., доцент, Финансовый университет, доцент Департамента экономической теории, г. Москва Arefyev2001@mail.ru
- Артёменко Дмитрий Анатольевич** – д.э.н., Высшая школа бизнеса Южного федерального университета, зав. кафедрой "Государственные, муниципальные финансы и финансовый инжиниринг", г. Ростов-на-Дону dartemen@mail.ru
- Артёменко Галина Анатольевна** – к.э.н., Высшая школа бизнеса Южного федерального университета, доцент кафедры "Государственные, муниципальные финансы и финансовый инжиниринг", г. Ростов-на-Дону gartemen@mail.ru
- Архангельская Любовь Юрьевна** – к.э.н., доцент, Финансовый университет, доцент Департамента учёта, анализа и аудита, г. Москва lubank@bk.ru
- Аскеров Низами Садитдинович** – к.э.н., профессор, Дагестанский государственный университет, зав. кафедрой «Политическая экономия» Экономического факультета, г. Махачкала n.s.askerov@mail.ru
- Астафьев Игорь Владимирович** – к.э.н., Финансовый университет, докторант, г. Кострома iastafjev@mail.ru
- Ахмадеев Денис Рашидович** – к.э.н., Финансовый университет, ассистент Департамента экономической теории, г. Москва akhmadeevdenis@mail.ru
- Байдуллин Адель Энверович** – Финансовый университет, соискатель учёной степени к.э.н.; филиал «Газпромбанк» (АО) в г. Казани, начальник управления учёта, оформления и исполнения операций клиентов, г. Москва baidoulline@gmail.com
- Банникова Наталья Владимировна** – д.э.н., профессор, Ставропольский государственный аграрный университет, зав. кафедрой предпринимательства и мировой экономики, г. Ставрополь nbannikova@mail.ru
- Башанова Ирина Александровна** – Финансовый университет, соискатель учёной степени к.э.н., специалист по УМР 1 категории Департамента экономической теории, г. Москва midnight-19@mail.ru
- Беликевич Анастасия Станиславовна** – Финансовый университет, студент, г. Москва
- Беляева Ирина Юрьевна** – д.э.н., профессор, Финансовый университет, зам. руководителя Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, г. Москва belayeva@mail.ru
- Бердышев Александр Валентинович** – к.э.н., Финансовый университет, доцент Департамента финансовых рынков и банков, г. Москва avberdyshev@fa.ru
- Богомолов Евгений Викторович** – к.э.н., доцент, Финансовый университет, доцент Департамента экономической теории, г. Москва 2000erty@mail.ru
- Бортник Ирина Вадимовна** – Финансовый университет, студент, г. Москва bortnik_99@mail.ru
- Бубнов Владимир Валерьевич** – к.э.н., доцент, Московский авиационный институт, доцент кафедры И-04, г. Москва 79260683400@bk.ru
- Будкевич Галина Васильевна** – к.э.н., доцент, Финансовый университет, доцент Департамента экономической теории, г. Москва papyrus7@mail.ru
- Будович Юлия Ивановна** – д.э.н., доцент, Финансовый университет, профессор Департамента экономической теории, г. Москва JBudovich@fa.ru

Буевич Анжелика Петровна – к.э.н., доцент, Финансовый университет, доцент Департамента экономической теории, г. Москва abuevich@fa.ru

Варвус Светлана Анатольевна – к.э.н., доцент, Финансовый университет, доцент Департамента экономической теории, г. Москва varvus@mail.ru

Вердиев Дмитрий Олегович – ЗАО «КПИМГ», старший консультант, г. Москва dmitry.verdiev@gmail.com

Власов Андрей Васильевич – «Финансовый университет, г. Москва ap-vlassov@yandex.ru

Воскресенская Нина Олеговна – к.и.н., доцент, Финансовый университет, доцент, г. Москва ninaolvoskr@gmail.com NOVoskresenskaya@fa.ru

Гайсин Рафкат Сахиевич – д.э.н., профессор, Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева, заведующий кафедрой политической экономии, г. Москва graf48@mail.ru

Галас Марина Леонидовна – д.и.н., профессор, Финансовый университет, главный научный сотрудник, г. Москва lucera2008@yandex.ru

Головко Мария Владимировна – к.э.н., доцент, Волгодонский инженерно-технический институт-филиал Национального исследовательского ядерного университета "МИФИ", доцент кафедры экономики и социально-гуманитарных дисциплин, г. Волгодонск golovko178@mail.ru

Головчанский Илья Александрович – Финансовый университет, студент, г. Москва ilyamail@mr.com

Гребешкова Ирина Александровна – Севастопольский государственный университет, старший преподаватель; Финансовый университет, Департамент налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, соискатель учёной степени к.э.н., г. Севастополь irinagrebeshkova@mail.ru

Гришаева Людмила Васильевна – к.э.н., профессор, Финансовый университет (Омский филиал), доцент, г. Омск grishaeva_lv@mail.ru

Гуленок Ольга Ивановна – Удмуртский филиал Института экономики Уральского отделения РАН, аспирант, г. Ижевск gulenok-oi@yandex.ru

Гурин Никита Викторович – к.ю.н., руководитель по правовому сопровождению проектов публичной компании, г. Москва NVG178@yandex.ru

Гусейнова Тамам Низаятовна – Московский государственный институт международных отношений, аспирант, г. Москва tamat.guseinova@gmail.com

Данилова Ольга Викторовна – д.э.н., профессор, Финансовый университет, профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления г. Москва danilovaov@yandex.ru

Деленян Арут Андроникович – к.э.н., доцент, МГУ имени М.В. Ломоносова, доцент кафедры политической экономии, г. Москва A.Delenyan@gmail.com

Дементьев Вячеслав Валентинович – д.э.н., профессор, Финансовый университет, профессор Департамента экономической теории, г. Москва dementyevv@mail.ru

Деникин Анатолий Васильевич – д.филос.н., профессор, Финансовый университет, профессор Департамента социологии, г. Москва andenikin@yandex.ru

Деникина Зоя Дмитриевна – д.филос.н., профессор, Финансовый университет, профессор Департамента социологии, г. Москва

Дробышевская Лариса Николаевна – д.э.н., профессор, Кубанский государственный университет, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, г. Краснодар ld@seatrade.ru

Дубовик Майя Валериановна – д.э.н., доцент, Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова, профессор кафедры экономической теории mvdubovik@gmail.com

Дузбаева Назира Маткеримовна – к.б.н., доцент, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан, г. Караганда dmnazira@mail.ru

Дядунов Денис Владимирович – к.э.н., Финансовый университет, доцент Департамента экономической теории, г. Москва denis-dyadunov@yandex.ru

Езерская Светлана Геннадьевна – к.э.н., доцент, Ивановский государственный университет, доцент кафедры экономики и организации предпринимательства Экономического факультета, г. Иваново svetasilver@rambler.ru

Ерзылева Ирина Анатольевна – Финансовый университет, старший преподаватель, г. Москва rotachka181965@yandex.ru

Ершов Виталий Фёдорович – д.и.н., профессор, Московский государственный областной университет, директор Центра стратегии и аналитики, г. Москва ershov_vf@mail.ru

Ефимова Ольга Николаевна – Финансовый университет, ассистент Департамента экономической теории, аспирант, г. Москва ONEfimova@fa.ru

Ешмагамбетова Алия Борашевна – Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан, г. Караганда

Жуков Павел Евгеньевич – к.э.н., доцент, Финансовый университет, доцент ДКФиКУ, г. Москва PZhukov@fa.ru

Журавлёва Ирина Александровна – к.э.н., доцент, Финансовый университет, доцент, г. Москва sia.mir67@mail.ru

Зарецкий Александр Дмитриевич – д.э.н., профессор, Кубанский государственный университет, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента, г. Краснодар zad94@mail.ru

Зателена Борис Михайлович – Финансовый университет, студент, г. Москва borya.01@yandex.ru

Зверева Татьяна Владимировна – д.социол.н., Финансовый университет, профессор Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, г. Москва tatzvevlad@mail.ru

Зворыкин Василий Васильевич – ООО «Испытатель- Геолог», финансист, г. Тверь zvorykin.v@mail.ru

Зименкова Елена Николаевна – Крымский Федеральный университет им. В.И. Вернадского, ассистент кафедры менеджмента Института экономики и управления, г. Симферополь eleniya@list.ru

Зубцова Елизавета Николаевна – Финансовый университет, студент, г. Москва lizavetazubtsova@mail.ru

Иванов Михаил Анатольевич – юрист, психолог. Член научно-методического совета (НМС) по методологии ассоциации содействия развитию аналитического потенциала человека, общества и государства "Аналитика", участник КРОН, помощник депутата Калининградской облдумы г. Калининград

Иванова Елена Валентиновна – д.э.н., профессор, Финансовый университет, профессор департамента экономической теории, заместитель директора Института заочного и открытого образования, г. Москва EIvanova@fa.ru, leniv29@rambler.ru

Исайчиков Виктор Фёдорович – Журнал «Просвещение», главный редактор, г. Москва mihmarkin@mail.ru

Исмагилов Айдар Наилевич – Финансовый университет, студент, г. Москва aidarnailovich98@yandex.ru

Калкабаева Гаухар Муратовна – к.э.н., Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, доцент кафедры «Банковское дело», Республика Казахстан, г. Караганда aisanatazhbaeva@mail.ru

Капогузов Евгений Алексеевич – д.э.н., доцент, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, заведующий кафедрой экономической теории и предпринимательства, г. Омск egenk@mail.ru

Карамова Ольга Владимировна – д.э.н., доцент, Финансовый университет, профессор Департамента экономической теории, г. Москва okaramova@fa.ru

Карасёва Людмила Аршаверовна – д.э.н., профессор, Тверской государственный университет, заведующая кафедрой экономической теории, г. Тверь karasevatvgu@yandex.ru

Кашицын Виктор Валентинович – к.э.н., профессор, Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова, начальник кафедры экономической теории и мировой экономики, г. Новороссийск kash_vic@mail.ru

Килячков Анатолий Анатольевич – компания "ЕУ", Российская Федерация, Москва

Киселёв Андрей Владимирович – Финансовый университет, студент, г. Москва andreykiselev1998@mail.ru

Киселёва Наталья Ильинична – к.социол.н., доцент, Финансовый университет, доцент, заместитель руководителя Департамента социологии, г. Москва silinat@yandex.ru

Климкова Ксения Олеговна – Волгоградский государственный технический университет, аспирант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория», г. Волгоград klimkova-ksenia@mail.ru

Кожанов Айбар Жомартович – Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан, г. Караганда

Козиенко Николай Петрович – независимый исследователь, г. Новосибирск kistanovvadim@yandex.ru

Колковский Михаил Юрьевич – ООО «ОСТиСи-АТОН», директор Департамента трейдинга; Финансовый университет, соискатель учёной степени к.э.н., г. Москва Mikhail.kolkovsky@ostc.com

Колодняя Галина Владимировна – д.э.н., доцент, Финансовый университет, профессор Департамента экономической теории, г. Москва kolodnyaya@yandex.ru

Копин Михаил Романович – Финансовый университет, студент, г. Москва

Королева Ирина Владимировна – к.э.н., доцент, Финансовый университет, доцент Департамента экономической теории, г. Москва koroleva7irina@mail.ru

Кузнецов Алексей Владимирович – д.э.н., с.н.с., Финансовый университет, профессор Департамента мировой экономики и мировых финансов, г. Москва kuznetsov0572@mail.ru

Кукина Елена Николаевна – к.э.н., доцент, Волгоградский государственный медицинский университет Министерства здравоохранения Российской Федерации, доцент кафедры экономики и менеджмента, г. Волгоград selenatmoonluna@mail.ru

Куприянова Людмила Михайловна – к.э.н., доцент, Финансовый университет, доцент Департамента учёта, анализа и аудита, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности», г. Москва kuprianovalm@yandex.ru

Кусакина А.В. – магистрант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Лаврушин Олег Иванович – д.э.н. профессор, Финансовый университет, руководитель Департамента финансовых рынков и банков, г. Москва bnkdelo@fa.ru

Лапинская Арунас Альгевич – д.э.н., профессор, Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, Заведующий кафедрой «Экономическая теория», г. Санкт-Петербург larunas@mail.ru

Лапишов Валерий Александрович – д.социол.н., Финансовый университет, профессор Департамента социологии, г. Москва valeralapshov@gmail.com

Лебедев Константин Николаевич – д.э.н., доцент, Финансовый университет, профессор, г. Москва KNLebedev@fa.ru

Лебедева Анна Константиновна – Финансовый университет, студент, г. Москва joli1259@rambler.ru

Лебедева Карина Максимовна – Финансовый университет, аспирант Департамента финансовых рынков и банков, г. Москва herbst-tag01@yandex.ru

Левушкина Светлана Владимировна – к.ю.н., Ставропольский государственный аграрный университет, доцент кафедры менеджмента, г. Ставрополь kirachek@mail.ru

Лемещенко Пётр Сергеевич – д.э.н., профессор, Белорусский государственный университет, зав.кафедрой теоретической и институциональной экономики экономического факультета БГУ, Республика Беларусь, г. Минск liamp@bsu.by

Лыскова Ирина Ефимовна – к.и.н., доцент, Коми республиканская академия государственной службы и управления, доцент кафедры экономики и менеджмента, г. Сыктывкар IrinaLyskova@mail.ru

Малова Татьяна Алексеевна – д.э.н., доцент, МГИМО, профессор кафедры экономической теории, г. Москва mta97@mail.ru

Манахов Борис Михайлович – Финансовый университет, аспирант Департамента экономической теории, г. Москва manakhovb@gmail.com

Марыганова Елена Александровна – к.э.н., доцент, Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова, доцент кафедры экономической теории

Матвеевский Сергей Сергеевич – к.т.н., доцент, Финансовый университет, доцент Департамента финансовых рынков и банков, г. Москва ssmatveevskii@fa.ru

Мелехина Татьяна Леонидовна – к.ф.-м.н., доцент, Финансовый университет, доцент Департамента «Анализ данных, принятия решений и финансовых технологий», г. Москва TMelehina@fa.ru

Меликов Юрий Иосифович – к.э.н., доцент, Ростовский Государственный экономический университет РГЭУ (РИНХ), профессор кафедры банковского дела, г. Ростов-на-Дону yumelikov@mail.ru

Мельченко Вера Евгеньевна – к.г.н., Московская государственная академия водного транспорта (МГАВТ), г. Москва melchenkov@mail.ru

Надирова Сауле Рашидовна – Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан, г. Караганда

Назаренко Сергей Владимирович – к.социол.н, доцент, Финансовый университет, доцент Департамента социологии, г. Москва svnazarenko@fa.ru

Найденова Елена Михайловна – к.э.н., доцент, Финансовый университет, доцент Департамента экономической теории, г. Москва etn2011@yandex.ru

Найденова Татьяна Анатольевна – к.э.н., доцент, Сыктывкарский государственный университет им. Питирима Сорокина, доцент кафедры банковского дела, г. Сыктывкар NaydenovaTA@mail.ru

Невская Олеся Вячеславовна – Московский городской университет управления Правительства Москвы, Начальник Правового управления; Финансовый университет, аспирант Департамента финансовых рынков и банков, г. Москва NevskayaOV@edu.mos.ru

Николаев С.В. – ФГБУВО Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации, соискатель кафедры международной торговли и внешней торговли РФ, Россия, г. Москва

Николаева Елена Евгеньевна – д.э.н., доцент, Ивановский государственный университет, зав. кафедрой экономической теории, г. Иваново dvn2002@yandex.ru

Николайчук Ольга Алексеевна – д.э.н., профессор, Финансовый университет, профессор Департамента экономической теории, г. Москва 18111959@mail.ru

Новиков А.И. – д.э.н., профессор Российская Академия народного хозяйства и государственной службы, Владимирский филиал г. Владимир novikov-ivanovo50@yandex.ru

Нуреев Рустем Махматович – д.э.н., профессор, Финансовый университет, научный руководитель Департамента экономической теории, г. Москва nureev50@gmail.com

Нуреева Мария Рустемовна – Финансовый университет, аспирант Департамента экономической теории, г. Москва nureeva.maria@gmail.com

Окунь Анжела Станиславовна – к.э.н., доцент, Кубанский государственный университет, доцент, г. Краснодар n121ha@rambler.ru

Олейников Александр Алексеевич – д.э.н., доцент, Православный Свято-Тихоновский гуманитарный университет, профессор кафедры экономики, г. Москва alek.oleinikoff2010@yandex.ru

Орлова Наталья Леонидовна – к.э.н., доцент, Финансовый университет, доцент, г. Москва nladlerova@gmail.com

Орусова Ольга Вячеславовна – к.э.н., Финансовый университет, доцент Департамента экономической теории, г. Москва oorusova@fa.ru

Остроумов Владимир Владиславович – к.э.н., доцент, Финансовый университет, доцент Департамента экономической теории, г. Москва VVOstroumov@fa.ru

Панаедов Иван Георгиевич – Северо-Осетинский государственный университет, студент, г. Владикавказ ipanaedov@gmail.com

Панаедова Галина Ивановна – д.э.н., Северо-Кавказский федеральный университет, профессор, г. Ставрополь afina-02@rambler.ru

Панина Ольга Владимировна – к.э.н., доцент, Финансовый университет, зам. зав. кафедры «Государственное и муниципальное управление», г. Москва ol87691@gmail.com

Перевозчикова Ю.С. – Финансовый университет, г. Москва yulyayu0595@mail.ru

Петухов Валерий Александрович – к.э.н., Финансовый университет, старший преподаватель, г. Москва VPetuhov@fa.ru

Петюков Сергей Эдуардович – Финансовый университет, аспирант, г. Москва smart3578@mail.ru

Пинская Миляуша Рашитовна – д.э.н., профессор, Финансовый университет, профессор Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования, г. Москва MPinskaya@fa.ru

Пищик Виктор Яковлевич – д.э.н., профессор, Финансовый университет, профессор Департамента мировой экономики и мировых финансов, г. Москва pv915@mail.ru

Плужникова Татьяна Владимировна – Финансовый университет, студент, г. Москва 1998.98@mail.ru

Погодина Татьяна Витальевна – д.э.н., профессор департамента менеджмента Финансовый университет, г. Москва rogodina15@yandex.ru

Поletaев Вадим Эдуардович – д.и.н., профессор, Московский государственный областной университет, докторант кафедры истории России средних веков и нового времени, г. Москва poletaew.vadim@yandex.ru

Попкова Елена Геннадьевна – д.э.н., профессор, Волгоградский государственный технический университет, профессор кафедры «Мировая экономика и экономическая теория», г. Волгоград 210471@mail.ru

Протас Владимир Фёдорович – к.э.н., доцент, Финансовый университет, профессор, г. Москва protas1950@mail.ru

Пушкарева Елена Викторовна – Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, старший преподаватель кафедры менеджмента Института экономики и управления, г. Симферополь ugleva@yandex.ru

Радзиевская Яна Николаевна – Главное управление Банка России по Центральному федеральному округу, экономист 1 категории; Финансовый университет, аспирант, г. Москва yanaradzievskaya@yandex.ru

Рахметова Айбота Муратовна – к.э.н., доцент, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан, г. Караганда aibota@mail.ru

Рзун Ирина Геннадьевна – к.ф.-м.н., доцент, Финансовый университет (Новороссийский филиал), доцент кафедры информатики, математики и общегуманитарных наук, г. Новороссийск IGRzun@fa.ru

Рыльская Марина Александровна – д.ю.н., доцент, Финансовый университет, директор Института проблем эффективного государства и общества, г. Москва MARyilskaya@fa.ru

Семерник Снежана Здиславовна – к.филос.н., доцент, Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, доцент кафедры философии, заместитель декана педагогического факультета по науке, Республика Беларусь, г. Гродно snezha05@mail.ru

Сергеев С.В. – Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, г. Санкт-Петербург

Сергеева Ирина Григорьевна – д.э.н., профессор, Университет ИТМО, зав. кафедрой финансового менеджмента и аудита, г. Санкт-Петербург igsergeeva@gmail.com

Серовитан Мария Васильевна – д.э.н., Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, профессор, г. Белгород afina-02@rambler.ru

Сидоров Виктор Александрович – д.э.н., профессор, Кубанский государственный университет, заведующий кафедрой, г. Краснодар sidksu@mail.ru

Симаковский Сергей Александрович – Финансовый университет, аспирант, г. Москва sacrimea@gmail.com

Ситникова Светлана Евгеньевна – Волгоградский государственный медицинский университет, старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента, г. Волгоград ses1113@yandex.ru

Сихимбаев Муратбай Рыздикбаевич – д.э.н., профессор, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, проректор по научной работе, стратегическому и инновационному развитию, Республика Казахстан, г. Караганда smurat@yandex.ru

Скалкин Владимир Владимирович – к.э.н., Финансовый университет, доцент, г. Москва vskalkin@mail.ru

Слепакос Сергей Семенович – д.э.н., профессор, Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) Северо-Кавказский федеральный университет, профессор, г. Пятигорск sslepakov@yandex.ru

Смирнова Ирина Александровна – к.э.н., доцент, Финансовый университет, доцент Департамента экономической теории, г. Москва edelweiss01@yandex.ru

Содномбалова Т.Г. – Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I, г. Санкт-Петербург

Соколинская Наталья Эвальдовна – д.э.н., профессор, Финансовый университет, профессор Департамента финансовых рынков и банков, г. Москва profsokn@rambler.ru

Соколов Дмитрий Павлович – к.э.н., Финансовый университет, старший преподаватель Департамента экономической теории, г. Москва frei-falke@mail.ru

Соловьев Надежда Николаевна – к.э.н., профессор, Финансовый университет, профессор Департамента экономической теории, г. Москва Solovyh211@yandex.ru

Сраилова Гульнара Налтаевна – Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан, г. Караганда

Ставбуник Е.А. – Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан, г. Караганда

Старикова Татьяна Владимировна – Российская Академия народного хозяйства и государственной службы, Владимирский филиал, заместитель директора по учебно-методической работе, к.э.н., доцент, г. Владимир starikova_t@vlad.ranepa.ru

Степанов Кирилл Александрович – к.э.н., Государственный университет «Дубна», декан Факультета экономики и управления, г. Дубна stkir@bk.ru

Стешенко Юлия Александровна – Кубанский государственный университет, аспирант, г. Краснодар julia11st@mail.ru

Стомпелева Екатерина Сергеевна – Финансовый университет, аспирант, г. Москва stompeleva@mail.ru

Талимова Лязат Азимовна – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Банковское дело» Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, Республика Казахстан, г. Караганда

Тарасюк Вера Дмитриевна – Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, ассистент кафедры менеджмента Института экономики и управления, г. Симферополь ugleva@yandex.ru

Тепляков Артём Юрьевич – Финансовый университет, г. Москва

Терская Галина Алексеевна – к.э.н., доцент, Финансовый университет, доцент, г. Москва Terskaya@list.ru GATerskaya@fa.ru

Терский Алексей Александрович – Финансовый университет, студент, г. Москва mrterskiy@gmail.com

Тимаев Руслан Арбурашидович – Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, ассистент кафедры менеджмента Института экономики и управления, г. Симферополь timaev@gmail.com

Толкачёв Сергей Александрович – д.э.н., профессор, Финансовый университет, руководитель Департамента экономической теории, г. Москва satolkachev@fa.ru

Турсунмухамедов Искандер Гайратович – к.э.н., Р(h)D, Финансовый университет (Калужский филиал), доцент кафедры «Экономика», г. Калуга iskander-t@yandex.ru

Тюриков Александр Георгиевич – д.социол.н., профессор, Финансовый университет, руководитель Департамента социологии, г. Москва t-ag2013@yandex.ru

Усик Нина Ивановна – д.э.н., доцент, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, г. Санкт-Петербург nius50@yandex.ru

Фадеечева Галина Всеволодовна – к.э.н., доцент, Государственный университет "Дубна", доцент кафедры экономики, г. Дубна fadeycheva@mail.ru

Фатхутдинова Альбина Мансуровна – к.ю.н., доцент, Финансовый университет, доцент Департамента правового регулирования экономической деятельности, г. Москва AMFathudinova@fa.ru

Федорова Анастасия Александровна – Финансовый университет, аспирант, г. Москва nastyu-fedor@mail.ru

Фирсова Людмила Владимировна – Финансовый университет, магистрант, г. Москва firsova.lyudmila2012@yandex.ru

Хасанов Ильгизар Шамилевич – д.э.н., профессор, Казанский (Приволжский) федеральный университет, профессор кафедры экономической методологии и истории, г. Казань ilgizarkhasan@mail.ru

Хаустова Карина Владимировна – Министерство экономического развития Российской Федерации, консультант; Финансовый университет, аспирант, г. Москва khaustova.karina@mail.ru

Хмыз Ольга Васильевна – к.э.н., доцент, Московский государственный институт международных отношений (Университет), доцент, г. Москва khmyz@mail.ru

Хрипкова Людмила Николаевна – к.э.н., доцент, Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

Царенко Наталья Владимировна – к.э.н., доцент, Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, доцент кафедры менеджмента Института экономики и управления, г. Симферополь tsarenko2704@mail.ru

Цикин Алексей Максимович – к.х.н., ООО «НИИгазэкономика», старший научный сотрудник, г. Москва A.Tsikin@econom.gazprom.ru

Цхададзе Нелли Викторовна – д.э.н., профессор, Финансовый университет, профессор Департамента экономической теории, г. Москва nelly-vic@mail.ru

Чалдаева Лариса Алексеевна – д.э.н., профессор, Финансовый университет, г. Москва chaldaeva45@mail.ru

Чапля Василий Васильевич – к.э.н., НИИ экономики Южного федерального округа, директор; Финансовый университет, докторант, г. Краснодар economic_herald@bk.ru

Чепракова Татьяна Николаевна – к.э.н., доцент, Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь t.cheprakova@mail.ru

Чибриков Георгий Георгиевич – д.э.н. профессор, Московский государственный университет, профессор, г. Москва gchibrikov@yandex.ru

Шалашаа Заур Иванович – д.э.н., профессор, чл.-корр. АНА, Абхазский государственный университет, Республика Абхазия shal-57@mail.ru

Шапкин Игорь Николаевич – д.э.н., профессор, Финансовый университет, профессор Департамента экономической теории, г. Москва ishapkin@mail.ru

Шаров Максим Александрович – ООО «ОСТиСи-АТОН», трейдер, г. Москва sharovmax@gmail.com

Швецова Ирина Николаевна – к.э.н., доцент, Сыктывкарский государственный университет им. Питирима Сорокина, зав. кафедрой банковского дела, г. Сыктывкар irshv@mail.ru

Шелестова Наталия Дмитриевна – Финансовый университет, студент, г. Москва nata.shelestova.98@gmail.com

Шестакова Ирина Валерьевна – Волгоградский государственный медицинский университет, старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента, г. Волгоград ses1113@yandex.ru

Щербakov Александр Петрович – к.э.н., доцент, Финансовый университет, доцент, г. Москва Alscherbakov07@mail.ru

Щетинина Н.Ю. – Пензенский государственный университет, Пенза

Юдина Ирина Николаевна – к.э.н., доцент, Финансовый университет (Барнаульский филиал), доцент, г. Барнаул ijudina@yandex.ru

Юферов Сергей Владимирович – предприниматель, Калужская область, г. Людиново syufers1@yandex.ru

Ядгаров Яков Семёнович – д.э.н., профессор, Финансовый университет, профессор Департамента экономической теории, г. Москва yakovyadgarov@mail.ru

Яковлев Вадим Владимирович – ООО «ОСТиСи-АТОН», менеджер; Финансовый университет, аспирант, г. Москва kartracer23@mail.ru

Ярухин Илья Игоревич – Финансовый университет, аспирант, г. Москва i.i.yarukhin@gmail.com

Ячменев Евгений Фёдорович – к.э.н., доцент, Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, доцент кафедры менеджмента, г. Симферополь evg@kafmen.ru

Ячменева Валентина Марьяновна – д.э.н., профессор, Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, заведующая кафедрой менеджмента Института экономики и управления, г. Симферополь v_lev@kafmen.ru

Научное издание

**ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В XXI ВЕКЕ:
ДИАЛЕКТИКА КОНФРОНТАЦИИ И СОЛИДАРНОСТИ**

Сборник научных трудов

Подписано в печать 22.02.2017 г.

Формат 60x84/16

Бумага офсетная.

Печать офсетная.

Печ. л. 53,7

Тираж 1000 экз.

Усл. Печ. Лист. 29,06

Заказ № 997.

Цена договорная

Издательство: Научно-исследовательского института экономики
Южного Федерального округа, Краснодар, ул. Бершанской, 311А
<http://www.economic-science.com/publish/>

Типография: НИИ экономики ЮФО, Краснодар, ул. Уральская, 119/2,

