

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
УРАЛЬСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОНД

ТРУДЫ

IX Международной зимней школы по институциональной экономике

Екатеринбург
2016

УДК 519.865; 330.
ББК 65.01
Т 78

Издание подготовлено при
финансовой поддержке гранта
РГНФ № 16-02-14012

Ответственные редакторы

член – корреспондент РАН, профессор Е.В. Попов

Рецензенты:

д.э.н., профессор В.В. Семененко (УрФУ)

д.э.н. Паникарова С.В. (ИЭ УрО РАН)

**Труды IX Международной зимней школы по институциональной
экономике. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2016. – 177 с.**
ISBN 978-5-94646-568-7

В сборник вошли доклады секционных заседаний IX Международной зимней школы по институциональной экономике (Екатеринбург, 03 – 04 декабря 2016 года).

Сборник трудов предназначен научным работникам, преподавателям высшей школы, руководителям и специалистам народного хозяйства.

УДК 519.865; 330.
ББК 65.01

Материалы печатаются в авторской редакции

ISBN 978-5-94646-568-7

© Институт экономики УрО РАН, 2016
© Авторы, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Акбердина В.В., Сергеева А.С.</i> Прогнозирование срединного региона (на примере УрФО) на основе внутренней и внешней регрессионных моделей....	5
<i>Баранов А.М., Западнюк Е.А.</i> Институциональные аспекты политики Образования информационных кластеров в Евразийском экономическом союзе.....	9
<i>Веретенникова А.Ю., Севастьянова Е.А.</i> Особенности финансирования локальных общественных благ.....	15
<i>Гнедаш Е.В., Плучевская Э.В.</i> Двухэтапная методика оценки и отбора оптимального инвестиционного проекта для руководителей малых предприятий.....	20
<i>Горелик И.В., Кузьменко Ю.В.</i> Роль туризма в экономике страны.....	23
<i>Ерденаев Р.С.</i> Институциональный анализ пенсионной системы Казахстана..	27
<i>Захарчук Е.А., Заварзина Л.С.</i> Методологические особенности построения сектора «государственное управление» в региональном балансе финансовых потоков.....	34
<i>Иванова О.Ю., Иванов М.Ю.</i> Тренды развития малого и среднего бизнеса в условиях сетевой экономики.....	37
<i>Ильвес Э.В.</i> Неразвитость социальных институтов как фактор усиления прекаризации родительского труда.....	41
<i>Иянова Л.Э., Иянова Ю.Э.</i> Инновационная система, как система взаимозависимых показателей.....	45
<i>Кашина Т.О.</i> «Утечка умов».....	49
<i>Князев А. А.</i> Роль государственного сектора в импортозамещении лекарственных средств.....	54
<i>Ковалева Т.Ю.</i> Институциональный критерий эффективности кластерного развития региональной экономики.....	58
<i>Ковригина С.В.</i> Проблемы использования механизма ГЧП для производства общественных и квазиобщественных благ на примере проектов в сфере ЖКХ.....	63
<i>Козинская К.М., Веретенникова А.Ю.</i> Институциональная среда социального предпринимательства: основные подходы к исследованию.....	67
<i>Козлова Е.В.</i> Индивидуальный и коллективный оппортунизм в современной корпорации.....	71
<i>Крутова Л.С.</i> Институциональная составляющая системы управления экологическими рисками на предприятии.....	74
<i>Кузьмич М.С.</i> Модель экономического равновесия с учетом конкуренции на рынке.....	79
<i>Линский Д.В.</i> Базовые принципы функционирования и эволюции виртуальной экономики.....	84
<i>Малыш Е.В.</i> Трансакционные издержки рентоориентированного поведения...	88
<i>Мезенцева Е.С., Брянцева О.С., Сиротин Д.В.</i> Влияние институциональной среды на эффективность развития малого предпринимательства в регионах России.....	91
<i>Мутаф С.И., Якимова А.В.</i> Анализ инновационных институтов субъектов РФ.	96
<i>Мычка С.Ю., Шаталов М.А.</i> Проблемы формирования информационной экономики на современном этапе.....	99
<i>Наумов И.В.</i> Проблемы развития сектора финансовых корпораций в условиях кризиса.....	104

<i>Некрасов А.А., Заварзина Л.С.</i> Исторический опыт районирования арктической зоны РФ.....	109
<i>Николаева Е.В.</i> Влияние уровня транзакционных издержек на показатели успешности предприятий малого и среднего бизнеса в Челябинской области.....	115
<i>Омонов Ж.К.</i> Особенности развития социальных инноваций.....	119
<i>Пасынков А.Ф., Некрасов А.А.</i> Теоретические основы построения системы территориальных счетов.....	125
<i>Пахомова Е.О.</i> Порядок ограниченного доступа: проблема определения государственного и частного сектора в экономике (на основе концепции социальных порядков Д. Норта, Дж. Уоллиса, Б. Вейнгаста).....	129
<i>Пешкова А.А.</i> Методика транзакционного анализа эффективности системы мотивации персонала государственно-частного партнерства.....	135
<i>Печеркина М.С., Наслунга К.С.</i> Бюджетный риск: понятие и факторы возникновения.....	140
<i>Плетнёв Д.А.</i> Сетевое взаимодействие предприятий малого и среднего бизнеса в России.....	144
<i>Саврас С.А.</i> Роль индикаторов образовательного потенциала при оценке уровня инновационного развития субъектов экономики в современных условиях.....	148
<i>Семячков К.А.</i> Индекс сетевой готовности как индикатор развития сетевой экономики региона.....	152
<i>Силова Е.С.</i> Природа и виды барьеров входа в аграрной отрасли.....	156
<i>Симонова В.Л., Самойлова А.А.</i> Совершенствование партнерских отношений...	160
<i>Смирнова О.П.</i> Корпоративная система генерации знаний для обеспечения экономической безопасности предприятий строительной отрасли.....	164
<i>Чапаргина А.Н.</i> Сберегательная активность населения северных регионов: факторы, институты, приоритеты.....	168
<i>Юрова Е.С.</i> Сетевые взаимодействия агентов рынка высшего экономического образования Воронежской области.....	171

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СРЕДИННОГО РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ УРФО) НА ОСНОВЕ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ РЕГРЕССИОННЫХ МОДЕЛЕЙ*

*Акбердина В.В. д.э.н. проф. РАН
Сергеева А.С.
ИЭ УрО РАН, Екатеринбург*

В данной статье проследим особенности прогнозирования срединных регионов. Уральский федеральный округ –обозначим за типичный срединный регион в его административных границах. Проведем корреляционно-регрессионный анализ УрФО с учетом показателей срединности в период с 2000 - 2014 гг. Показатели для исследования представлены в таблице 1.

Таблица 1.
Показатели с учетом принципов срединности региона (УрФО)

Год	Сальдо внешней торговли в фактически действующих ценах	Грузопоток ж/д транспортом	Пассажиропоток ж/д транспортом	Доля регионального бюджета в РФ	ВРП
Ед.изм.	руб.	млн.тонн	тыс.чел.	%	
2000	81452,5	123,8	90052	285,1	866133,4
2001	75388,5	119,7	67979	235,4	1120820
2002	101110	126,3	68936	209,2	1335976
2003	58116,7	123,8	65628	208,3	1659322
2004	115848,9	132,9	65805	229,4	2234753
2005	180594,4	144,4	60072	153,8	3091363
2006	212076,8	152,2	62886	137,8	3720616
2007	180916,5	159,8	59505	117,0	4276047
2008	268107,7	149,6	45462	116,0	4859430
2009	173636,8	115,5	37635	149,3	4396560
2010	218604,9	131,1	33287	110,2	5118918
2011	278323,3	158,5	39250	112,7	6314341
2012	275894,2	186,8	39645	93,5	7098364
2013	264219	182,4	33666	101,9	7648600
2014	240215,4	185,2	30855	107,3	Нет данных

Первоначально исследуем пару показателей сальдо внешней торговли и валовой региональный продукт на корреляцию и

* Статья подготовлена при поддержке гранта РФФИ 15-06-08375.

регрессию. С лагом равным 0, получили значение коэффициента корреляции 0,933, что показывает сильную связь, т.е. с увеличением показателя сальдо внешней торговли, увеличивается и валовой региональный продукт. При этом необходимо отметить что сальдо рассчитывалось как экспорт минус импорт.

Проанализируем показатели: пассажиропоток ж/д транспортом и валовой региональный продукт. Значение коэффициента корреляции с лагом 0 и 1 год составляет -0,884; -0,878 соответственно. Связь слабая. Снижены перевозки пассажиров ж/д транспортом, в связи с развитием авиаперелетов.

Исследование показателей «Грузопоток ж/д транспортом» и «ВРП» на корреляционную зависимость составило 0,809. Корреляционная связь сильная между показателями грузопоток ж/д транспортом и ВРП. ВРП увеличивается с увеличением грузопотока.

Следующим этапом исследования послужили показатели УрФО представленные в таблице 2 также с учетом срединности.

Таблица 2.

Показатели с учетом принципов срединности региона (УрФО)

год	Валовой региональный продукт	Среднегодовая численность занятых в экономике	Доходы консолидированного бюджета	ВВП
Ед.изм.	млн.руб.	тыс.чел.	млн.руб.	млн.руб.
2000	866133,4	5711,9	303888,2	5753671,6
2001	1120819,8	5836,4	311302,9	7170968,2
2002	1335976	5879	341775,6	8741219,2
2003	1659322,1	5993,3	402145,4	10742423,3
2004	2234753	6056,8	551413,5	13964305,4
2005	3091362,9	6093,1	461533,6	18034385,2
2006	3720616,2	6078,3	523181,3	22492119,6
2007	4276047,3	6082,2	564959,7	27963955,6
2008	4859429,7	6104,5	718789,3	34320376,5
2009	4396560,3	6043,9	621662,6	32072552
2010	5118918,4	6067,2	720608,1	37687768,2
2011	6314341,2	6056,7	861935	45392276,7
2012	7098364,3	6062,3	896276,2	49926068,7
2013	7648599,8	6053,4	832347,7	54013599,2
2014		6037,1	955338	

Проверили корреляцию между показателями в таблице ВВП, ВРП, доходы консолидированного бюджета региона, численность занятых в экономике региона. Средняя корреляционная связь выявилась между показателями ВВП и среднегодовой численностью занятых в экономике региона 0,627. Очень высокая

корреляция ВВП с показателем ВРП коэффициент составляет 0,996, и показателем доходов консолидированного бюджета региона 0,969. Исходя из сильной корреляционной связи между показателями построили регрессионную модель.

$$VVP_t = 59549158,202 - 0,8 \cdot EMP_t + 0,176 \cdot Y + 0,878 \cdot VRP_t,$$

где

VVP_t – валовой внутренний продукт РФ;

EMP_t – среднегодовая численность занятых в экономике;

Y – доходы консолидированного бюджета региона;

VRP_t – валовой региональный продукт.

Для расчетов на прогнозный период построим регрессионную модель, включающую шесть зависимых факторов: инвестиции в основной капитал, оборот розничной торговли, объем отгруженных инновационных товаров, работ и услуг, доходы консолидированного бюджета, среднегодовая численность занятых в экономике, грузопоток ж/д транспортом, учитываем, что лаг 0, период с 2000 по 2013 гг.:

$$VRP_t = 0,787 \cdot QST_t + 0,015 \cdot INQ_t + 0,018 \cdot Y + 0,062 \cdot EMP_t + 0,183 \cdot GRD_t$$

где

VRP_t – валовой региональный продукт;

QST_t – оборот розничной торговли;

INQ_t – объем отгруженных инновационных товаров, работ и услуг;

Y – доходы консолидированного бюджета;

EMP_t – среднегодовая численность занятых в экономике;

GRD_t – грузопоток ж/д транспортом.

Внешняя регрессионная модель, учитывающая влияние развития срединного региона на социально-экономическое развитие России, на примере Уральского федерального округа выглядит следующим образом:

$$VVP_t = 59549158,2 - 0,8 \cdot EMP_t + 0,176 \cdot BUD_ALL_t + 0,878 \cdot VRP_t$$

где VVP_t – валовой внутренний продукт РФ; EMP_t – среднегодовая численность занятых в экономике УрФО; BUD_ALL_t – доходы консолидированного бюджета УрФО; VRP_t – совокупный валовой региональный продукт УрФО.

Выявленные показатели корреляции УрФО позволили обобщить зависимости в концептуальную модель прогнозных показателей с учетом срединности, учитывая внешний и внутренний факторы (Рис.1).

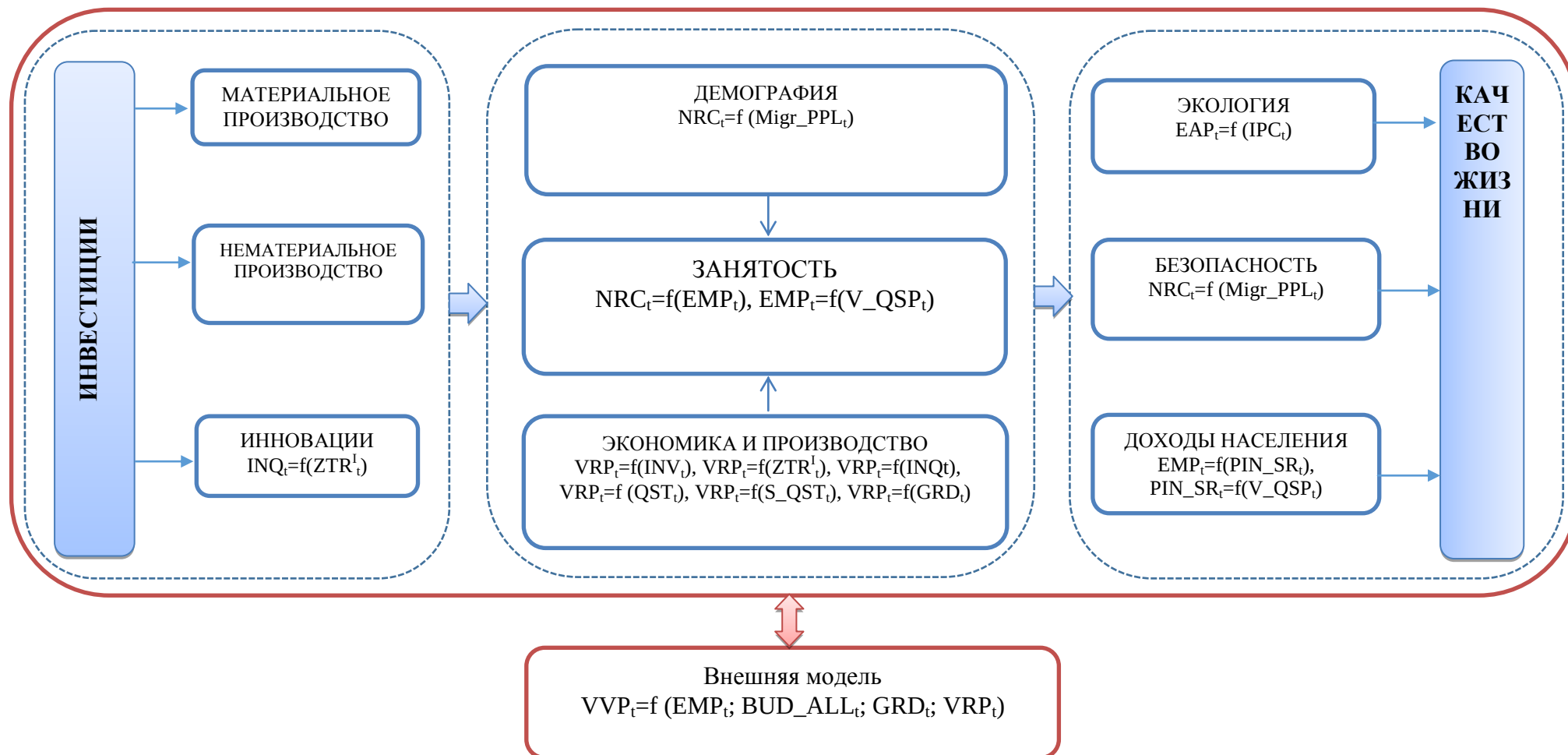


Рис. 1. Концептуальная модель взаимосвязей показателей прогноза с учетом срединности (внутренняя и внешняя модели)

Тестирование внутренней и внешней регрессионных моделей срединного региона на примере УрФО позволили сделать вывод о достоверности моделей, на основе сравнения прогнозных показателей инновационного, энерго-сырьевого и инерционного сценариев развития УрФО.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПОЛИТИКИ ОБРАЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ*

Баранов А.М., к.э.н.

Западнюк Е.А., к.э.н.

ГГУ им. Ф.Скорины, Белоруссия, г. Гомель

Новый институционализм существенно расширил традиционные подходы к основам методологии науки, что проявилось в ориентации на субъективный индивидуализм, применении его принципов к оценке природы «экономического человека». Произошло расширение сферы исследований, открылись новые направления, в которых проблема соотношения экономики и права заняли одно из центральных мест¹.

В качестве главных направлений государственной институциональной политики в отношении инновационного бизнеса, ее участия в формировании позитивных доминантных институтов макросреды предпринимательства следует определить: комплексную политику стимулирования спроса на научно-технические инновации в экономике, основой которых может стать политика формирования информационных кластеров в экономике.

В 90-х гг. XX века ЮНИДО при участии ООН выработала набор правовых регламентаций по взаимодействию правительственных структур европейских стран и частного бизнеса в рамках программ развития кластеров и сетей малых предприятий. В июле 2006 г. в Европейском союзе был одобрен и принят «Манифест кластеризации в странах ЕС», а в декабре 2007 г. одобрен и представлен к утверждению «Европейский кластерный Меморандум», который был окончательно утвержден 21 января 2008 г. в Стокгольме на Европейской президентской конференции

* Работа выполнена в рамках гранта БРФФИ Г15М-035 "Информационные кластеры как основа формирования инновационной среды внешнеэкономических связей Гомельского региона "

¹ Западнюк Е.А. Правовой аспект нового институционализма // Вестник экон. интеграции. – 2013. – № 7. – С. 111–116.

по инновациям и кластерам. Основная цель принимаемых документов – увеличить количество кластеров в Европейском союзе, в целях повышения конкурентоспособности стран ЕС. По мере развития кластерного подхода институционально-правовые аспекты формирования кластеров изменялись и трансформировались².

В обзоре Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН) «Повышение инновационного уровня фирм: выбор политики и практических инструментов», в качестве основных характеристик кластеров указывается вовлеченность в инновационный процесс (фирмы и предприятия, входящие в состав кластера, обычно включены в процессы технологических инноваций), что является основополагающим атрибутом информационных кластеров³.

В настоящее время Европейский Союз перешел от Лиссабонской стратегии развития (2000–2010 гг.) к экономической стратегии «Европа-2020», в рамках которой процесс кластеризации должен стать одним из ключевых инструментов достижения большей конкурентоспособности стран Европы. В рамках принятой стратегии Европейской Комиссией сформулировано 7 ведущих инициатив, в том числе инициатива «Промышленная политика в эру глобализации» основным постулатом которой является «продвижение кластеров и улучшение доступа к источникам финансирования сетевых структур». Значительное внимание в Стратегии уделено также проблеме финансирования инноваций в посткризисных условиях, что также является ключевой проблемой развития промышленно-инновационных кластеров⁴.

В настоящее время Европейская комиссия прилагает значительные усилия по улучшению условий межгосударственного взаимодействия между кластерами разных европейских стран. Основной инициативой, направленной на развитие трансграничных кластеров в Европе, является программа «Транснациональный кластерный альянс в целях поддержки усиления кооперации и сотрудничества», которая объединяет семь ведущих европейских кластерных агентств, отвечающих за мероприятия по развитию кластеров и сотрудничающих в целях выработки стимулирующих политик и инструментов реальной поддержки кластеров на уровне ЕС. В качестве успешных примеров такой деятельности можно привести «Bio Valley Basel» – совместная программа Швейцарии,

² Безруких Д.В., Крюков А.Ф. Зарубежный опыт кластеризации в развитии экономики инноваций // Вестник Краснояр. гос. аграр. ун-та. – 2013. – № 9 – С. 14-23.

³ Баранов А.М. Информационная экономика: историко-методологические основания // Истор.-экон. исследования. – 2016. – № 2. – С. 297–318.

⁴ Рекорд С.И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия. – СПб., 2010. – 109 с.

Германии и Франции по развитию трансграничного биотехнологического кластера. Цель программы – объединение сильных биотехнологических компаний Северо-Запада Швейцарии (регион вокруг Базеля), Южного Бадена (Германия) и Эльзаса (Франция). Программа объединяет более 300 компаний, включая глобальных лидеров в фармацевтическом секторе и агробизнесе. Данная кластерная программа действует как один из самых больших биотехнологических регионов в Европе⁵.

Институционально-правовое поле кластерной поддержки на уровне официальных органов ЕС является достаточно комплексным, в качестве современных особенностей регулирования и поддержки кластеров в ЕС в рамках программы «Европа-2020» можно отметить, что кластерные политики отдельных стран ЕС довольно часто составляют часть политик по развитию инноваций и формированию регионов знаний – таким образом, промышленно-инновационные кластеры воспринимаются как механизмы распространения информации, знаний и инновационных продуктов.

В последние годы наблюдается ориентация на финансирование официальными органами Евросоюза проектов, предполагающих формирование сетевого сообщества самих организаторов и участников кластеров (в частности, Инициатива по совершенствованию европейских кластеров, взаимодействие между кластерами и интернационализация процесса образования кластеров, в которых органы ЕС в целом играют основополагающую роль. Взаимодействие между кластерами в Европейском союзе сводится к обмену опытом и знаниями, поиску иностранных участников кластера для выхода на новые рынки. Подразумевается, что благодаря политике Европейской комиссии по упрощению различных барьеров, увеличению инвестиций и получению равного доступа к информации и знаниям, компании кластеров будут улучшать взаимодействие с другими транснациональными структурами в разных частях Европы и мира.

Таким образом, институционально-правовая среда Европейского союза, одного из ключевых торгово-экономических партнеров стран ЕАЭС в рамках принятых программ кластеризации опирается на три основных элемента, характерных для информационных кластерных образований: формирование сетевых структур, транснационализация процесса образования кластера, создание механизмов распространения инноваций и знаний.

⁵ Истомина Л.А. Кластеры и кластерная политика: генезис, эволюция. – Мн., 2015 – 192 с.

При рассмотрении вопроса о внедрении кластерного подхода на уровне ЕАЭС целесообразно использовать опыт ЕС по формированию наднациональной системы мер по стимулированию кластеров. На наднациональном уровне ЕАЭС может быть использована Евразийская комиссия, как главный исполнительный орган, принимающий решения о создании различных инициатив по развитию кластеров, а также утверждающим межгосударственные программы по финансированию инновационных и информационных кластеров. Соответственно целесообразным будет выработка необходимой институционально-правовой базы для создания программ транснационального кластерного сотрудничества и соответствующих органов Евразийского экономического союза, в первую очередь в области информационных технологий. В рамках ЕАЭС целесообразным видится создание структурного подразделения по разработке и выполнению программ развития кластеров (по аналогии с Direktoratом предпринимательства и промышленности ЕС), которое будет центральным элементом взаимодействия ядер информационных кластеров, координирующим и направляющим их деятельность. В Европейском союзе подобный орган координирует создание различных площадок, где взаимодействуют представители науки, бизнеса и государства в целях обмена опытом по развитию кластеров (Европейская кластерная обсерватория) и выработке рекомендаций для Европейской комиссии по совершенствованию правового поля, финансовой, налоговой, бюджетной политики на уровне ЕС (Европейская группа по кластерной политике). На подобных площадках (Европейский кластерный альянс), кроме обмена опытом, обсуждения различных проблем и обоснования рекомендаций, происходит встреча представителей кластеров, заинтересованных в поиске новых партнеров и реализации совместных проектов. В ходе таких встреч субъекты кластеров разных стран выявляют направления сотрудничества, разрабатывают совместные проекты, приступают к реализации новых бизнес-идей⁶.

Опыт ЕС может лечь в основу формирования схожего механизма в рамках развития кластерного подхода в ЕАЭС, однако при этом необходимо сопоставить и унифицировать кластерные инициативы России и Беларуси, выработать единую кластерную политику. Основные законодательные акты, регулирующие

⁶ О кластерной кооперации // Портал Евразийской экономической комиссии. – 2016. – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom.pdf (дата обращения: 15.07.2016).

процессы формирования кластеров в России изложены в таблице 1⁷.

Таблица 1

Основные законодательные акты, регулирующие процессы
кластеризации в России

Год	Законодательные акты	Механизмы кластерной политики
2005	Федеральный закон № 116-ФЗ от 22.07.2005 г. «Об особых экономических зонах»	Использование потенциала особых экономических зон технико-внедренческого, производственного, туристско-рекреационного и портового типа, создаваемых в соответствии с законом, открывает благоприятные возможности для развития кластерных проектов
2006	Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года	В данном документе стимулирование в экономике спроса на инновации и результаты научных исследований, создание условий и предпосылок к формированию устойчивых научно-производственных кооперационных связей, инновационных сетей и кластеров – одна из подзадач модернизации экономики.
2012	Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года	На уровне регионов в данную стратегию входят методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах РФ, кластерные программы, в которых определены цели, задачи и принципы кластерной политики.

Следует отметить, что в законах, регламентирующих инновационную деятельность, применение кластерной политики широкого распространения не получило: из 52 законов, принятых в 47 субъектах РФ, кластеры упоминаются только в законах двух регионов – Алтайского края и Новосибирской области (3,8%). В

⁷ О статусе наукограда Российской Федерации : Федеральный закон от 7 апреля 1999 г. № 70-ФЗ // КонсультантПлюс / КонсультантПлюс. – М., 2015.; 8. Об особых экономических зонах : Федеральный закон от 22 июня 2005 г. № 116-ФЗ // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2015.

настоящее время в РФ реализуется 29 программ, 9 концепций и 2 стратегии инновационного развития. Формирование кластеров предусмотрено в 11 из них (27,5% от принятых документов). Примером успешно развивающегося транснационального кластера в России является г. Калуга, в которой активно осуществляется производство автомобилей и автокомпонентов, иностранными компаниями Volkswagen, Volvo Truck, PeugeotCitroen и Mitsubishi Motors.

В Республике Беларусь необходимо активно создавать государственные механизмы прямого действия, направленные на развитие территориальных инновационных кластеров. В настоящее время в республике создаются основы для дальнейшего развития и расширения правовой регламентации деятельности транснациональных, инновационных и информационных кластеров. Стимулирование развития информационных кластеров в Беларуси требуют наднациональной системы координации их поддержки, в результате деятельности которой как раз и вырабатываются рекомендации для участников транснационального кластера по осуществлению согласованной политики в этом направлении. Для реализации такого механизма на практике необходимо, с нашей точки зрения, достижение определенных международных договоренностей путем разработки соглашения о межгосударственных программах промышленного развития.

Вместе с тем следует отметить, что ликвидация трудностей создания информационных кластеров Беларуси и России в рамках ЕАЭС предполагает активизацию институционально-правовое регулирование кластерной политики в следующих направлениях:

- создание наднациональных органов ЕАЭС, принимающих решения о реализации различных инициатив по развитию кластеров, а также утверждающих межгосударственные программы по финансированию инновационных и информационных кластерных проектов.

- закрепление на законодательном уровне создания транснациональных центров по обмену знаниями в рамках ЕС и ЕАЭС, привлечению заинтересованных организаций к совместным действиям в рамках кластеров; обеспечение информационно-аналитической поддержки кластеров через формирование международных агентств осуществляющих консультации и услуги предприятиям-резидентам кластеров; реализация программ содействия выходу предприятий кластера на внешние рынки.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЛОКАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

*Веретенникова А.Ю., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г.Екатеринбург
Севастьянова Е.А.
УрФУ, г.Екатеринбург*

Сектор общественных благ представляет собой масштабное институциональное образование, основной задачей которого является обеспечение населения общественными благами, социально значимыми товарами и услугами, производство которых в рамках рынка затруднено.

Традиционно принято выделять общественные блага общенационального значения и локальные (местные) общественные блага. Состав и структура предоставляемых населению локальных общественных благ определяются реальными потребностями населения в объектах социальной инфраструктуры. Одним из важных направлений исследований сектора локальных общественных благ становится поиск возможностей повышения качества наиболее значимых объектов социальной инфраструктуры.

Таким образом, одна из основных задач муниципального образования состоит в формировании оптимальной структуры общественных благ, позволяющей наиболее полно удовлетворить потребности населения. В свою очередь, одним из компонентов государственной политики в области локальных общественных благ неизбежно становится определение оптимального объема финансирования производства товаров и услуг общественного назначения в рамках муниципального образования.

Производство общественных благ объединяет в себе двух субъектов: товаропроизводителя и плательщика, финансирующего приобретение социально-значимых товаров и услуг из бюджета муниципального образования¹.

При этом задачей плательщика является оптимальное распределение бюджетных средств в обеспечение потребностей населения в конкретных общественных благах.

На сегодняшний день в России широко распространена тендерная система, а также система грантов и субсидий на

¹ Чернобровая Н.В., Закревская Г.С. Производство и распределение общественных благ: критерии эффективности и источники финансирования // Региональная экономика: теория и практика. Инновации и инвестиции. 35 (92) – 2008. С. 62-68.

производство локальных общественных благ, что, несомненно, позволяет сделать выбор в пользу наиболее удовлетворяющего всем заявленным критериям производителя. Однако, для достижения наибольшей удовлетворенности потребителя качеством и объемом получаемых локальных общественных благ необходим также мониторинг со стороны потребителя и оценка реальных потребностей населения в текущих рыночных условиях.

Объем производимых локальных общественных благ зависит от размеров налоговых поступлений в бюджет муниципального образования и суммы межбюджетных трансфертов, поступающих из федерального бюджета в регионы.²

Вопрос инвестирования в производство общественных благ имеет два проявления: с одной стороны, заинтересованность производителей в отложенных выгодах обуславливает наличие постоянного спроса на тендеры, организуемые представителями власти. С другой стороны, большие затраты, длительный период окупаемости, частое отсутствие данных о потребностях реального потребителя общественных благ делает инвестирование в сектор товаров и услуг общественного назначения рискованным.

Именно в связи с невыгодностью инвестирования в сектор общественных благ, а также в целях повышения заинтересованности частных предпринимателей и организаций необходима государственная поддержка производства товаров и услуг общественного назначения.³ В то же время, государственное инвестирование в производство общественных благ должно проводиться с учетом необходимости усиления «социальной ориентации экономической системы и достижения существенного полезного эффекта для общества».⁴ При этом, реальными будут считаться выгоды, связанные с улучшением качества жизни населения, а монетарными – изменение среднего уровня цен при заявленном объеме производства общественных благ.

В качестве мер к повышению инвестиционной привлекательности проектов в секторе локальных общественных благ могут быть выделены такие способы взаимодействия государственного и частного сектора, как государственно-частное партнерство и внешние корпоративные социальные инвестиции.⁵

² Чернобровая Н.В., Закревская Г.С. Указ. соч.

³ Водяненко О.И., Митяева Н.В. Специфика инвестиционного процесса в сфере общественных благ. // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. №5 (49). С. 12 – 15.

⁴ Водяненко О.И., Митяева Н.В. Указ. соч.

⁵ Водяненко О.И., Митяева Н.В. Указ. соч.

Таким образом, задачей государства является выработка разумной политики финансирования общественного сектора,⁶ в число задач которой включается поиск механизма адекватной оценки социальных предпочтений, способов их измерения и финансирования.

В целях иллюстрации вышеописанной проблематики авторским коллективом была предпринята попытка оценки финансирования локальных общественных благ на примере выбранного перечня общественных благ города Екатеринбурга.

В качестве исследуемых благ были выбраны те из локальных общественных благ муниципального образования, доступ к которым возможен максимально широкому числу пользователей. Был сформирован следующий перечень общественных благ:

1. Муниципальные спортивные площадки
2. Муниципальные музеи
3. Муниципальные театры
4. Муниципальные библиотеки
5. Общественный транспорт

Для оценки социальных предпочтений общественных благ был проведен сбор статистических данных по частоте посещения вышеназванных объектов социальной инфраструктуры за период с 2000 по 2014 года, а также сумм, выделенных из средств муниципального бюджета города Екатеринбурга за аналогичный период. В результате проведенного анализа были выявлены следующие закономерности:

При анализе спортивных площадок данные были рассмотрены отдельно по двум периодам: с 2000 по 2004 год и с 2006 по 2010 года. В первом периоде взаимосвязи между финансированием спортивных площадок и количеством посетителей не выявлено. Во втором периоде выявлена обратная связь: несмотря на уменьшение финансирования от года к году численность посетителей спортивных площадок увеличивается.

Анализ частоты посещений и объем финансирования музеев показал, что коэффициент корреляции между количеством посетителей и объемом финансирования муниципальных музеев города Екатеринбурга низкий, взаимосвязи в исследуемом периоде не выявлено. Стоит отметить, что при проведении исследования не удалось получить данные муниципального бюджета за период с 2005 по 2010 года в связи с отсутствием в классификаторе соответствующих кодов. Однако, данные по количеству посещений за этот период были получены, выявлено устойчивое увеличение

⁶ Рубинштейн А.Я. Двадцать пять тезисов об активности государства в социальной сфере. // ЭНСП. 2009. №1 (44). С. 25 – 38.

количества посещений музеев из года в год вне зависимости от объемов финансирования их деятельности из муниципального бюджета в данном периоде, а также в целом за период с 2000 по 2015 года.

Относительно театров было выявлено, что в период с 2000 по 2015 года коэффициент корреляции недостаточно высок, что не позволило сделать однозначный вывод о наличии стойкой взаимосвязи между объемом получаемого финансирования и количеством посетителей театров города Екатеринбурга. Однако, в более узком временном диапазоне (к примеру, период с 2000 по 2003 года) наблюдается однозначная обратная зависимость: несмотря на увеличение финансирования деятельности театров, выявлен спад потребительской активности относительно этого вида культурного досуга. В период с 2011 по 2014 года, наоборот, выявлена прямая взаимосвязь: с увеличением финансирования увеличивается и количество посетителей театров.

Анализ данных по библиотекам показал, что в период с 2000 по 2015 года коэффициент корреляции недостаточно высок для того, чтобы можно было сделать однозначный вывод о наличии стойкой взаимосвязи между объемом получаемого финансирования и количеством посетителей библиотек города Екатеринбурга.

В диапазоне 2000-2004 годов выявлена обратная зависимость между объемом финансирования деятельности библиотек и количеством посетителей. При в целом увеличенном объеме бюджетных дотаций, количество посетителей библиотек неуклонно падает. Данный факт может быть обусловлен изменением самой функции библиотек как хранилища книг, библиотека становится неким информационным центром, что требует постановки инновационных задач, развития новых видов деятельности и заинтересованности пользователей.

Данные по численности посетителей библиотек за период с 2005 по 2010 года иллюстрируют постепенное снижение количества пользователей данным видом общественного блага. В целом, это снижение может быть также обусловлено появлением расширенного спектра возможностей по приобретению и использованию литературы в сети Интернет, а также на других, более удобных в применении ресурсах.

В отношении общественного транспорта в исследуемом периоде (2000-2015 года) количество жителей города Екатеринбурга, пользующихся общественным транспортом имеет тенденцию к постепенному снижению при одновременном уменьшении затрат бюджета.

В период с 2000 по 2004 года снижение затрат бюджета происходит одновременно с сокращением количества пользователей различными видами общественного транспорта, что подтверждает наличие прямой зависимости между этими двумя параметрами. В целом ситуация с использованием общественного транспорта населением может быть обусловлена возросшей потребностью населения в более мобильных, нежели общественный транспорт, средствах передвижения, а также в иных транспортных маршрутах, что, как следствие, приводит к более редкому использованию городских общественных маршрутов.

Несмотря на то, что проведенное исследование не выявило устойчивой взаимосвязи между численностью посетителей объектов социальной инфраструктуры и объемом финансирования исследуемых общественных благ, оно позволило подтвердить необходимость дальнейших проработок в этой области.

С учетом полученных данных практического исследования, а также теоретических наработок, стоит отметить, что поиск механизма оптимального финансирования локальных общественных благ остается одной из важнейших задач ученых-институционалистов. Задачей дальнейших проработок становится выработка метода оценки потребностей населения и производства оптимального с точки зрения удовлетворения потребности населения набора локальных общественных благ.

ДВУХЭТАПНАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ И ОТБОРА ОПТИМАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Гнедаш Е.В.
Плучевская Э.В., к.э.н., доцент
ТПУ, г. Томск*

Введение

Инвестиции и инвестиционные проекты являются одними из самых важных факторов, влияющих на экономику субъектов любого уровня и любого масштаба.

Актуальность задач сравнительного анализа и отбора определяется тем, что на предварительной стадии обычно рассматривается достаточно широкое множество альтернативных вариантов проекта, детальный анализ которых приводит к существенным затратам ресурсов и времени.

Исходя из вышеизложенного, целью работы является разработка информационной системы поддержки принятия инвестиционных решений для руководителей малых предприятий.

Описание методики

Научная и практическая новизна заключается в том, что в системе реализован двухэтапный механизм оценки и отбора инвестиционных проектов: интегральной методикой и методом анализа иерархий.

Интегральная методика оценки эффективности и выбора инвестиционного проекта разработана группой авторов профессором Козином М.Н. и аспирантом Астаркиной Н.Р.

В рамках данного подхода определяется единый интегральный показатель эффективности того или иного инвестиционного проекта. Данная методика является наиболее приемлемой и адекватной в условиях экономического кризиса.

На рис. 1 продемонстрирован предлагаемый подход в виде блок-схемы.

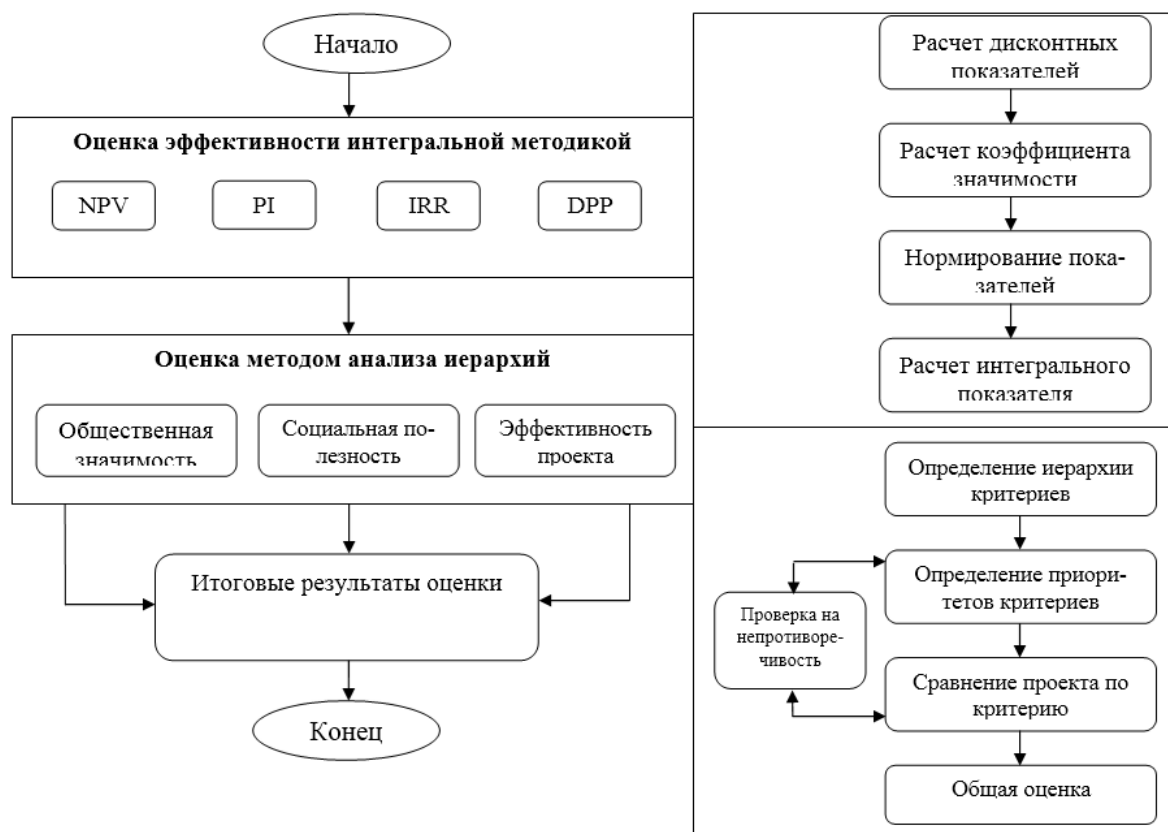


Рисунок 1. Блок-схема модели поддержки принятия инвестиционных решений

На первом этапе осуществляется оценка эффективности инвестиционных проектов интегральной методикой.

На втором этапе осуществляется экспертная оценка оставшихся отобранных инвестиционных проектов по трем критериям. Каждый из представленных критериев (общественная значимость, социальная полезность и эффективность проекта) имеет несколько подкритериев¹.

В качестве эффективных критериев, применяемых для выбора альтернативного решения, предлагается использовать следующие дисконтные показатели оценки эффективности инвестирования: Чистый приведенный эффект (NPV), индекс рентабельности инвестиции (PI), внутренняя норма прибыли (IRR), дисконтированный срок окупаемости инвестиций (DPP).

Рассчитанные дисконтные показатели оценки эффективности инвестирования нормируются с учетом коэффициента значимости

¹ Разумников С.В., Фисоченко О.Н., Лунегов В.Ю. Информационная система оценки возможности корпоративных ИТ-приложений для миграции в облачную среду // Современные проблемы науки и образования: электронный научный журнал – 2014 – № 4 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.science-education.ru/pdf/2014/4/154.pdf> (Дата обращения: 09.12.15).

каждого отдельного взятого показателя. Коэффициент значимости γ рассчитывается по формуле (1):

$$\gamma = \frac{V(\gamma)}{\sum_{i=1}^n V(\gamma)} \quad (1)$$

где $V(\gamma)$ – принятый руководителем предприятия вес показателя эффективности в диапазоне от единицы до десяти; n – количество инвестиционных проектов.

Нормирование показателя эффективности инвестирования относительно критерия их значимости производится по формуле (2):

$$\bar{\mathcal{E}}_i = \gamma_i * \frac{\mathcal{E}_i}{\sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i} \quad (2)$$

где $\bar{\mathcal{E}}_i$ – нормированный коэффициент эффективности; $\mathcal{E}_i$ – расчетное значение определенного критерия эффективности для каждого проекта.

Единый интегральный показатель эффективности проекта рассчитывается по формуле (3):

$$\mathcal{E}_{int}(n) = \frac{\mathcal{E}_{NPV}(n) * \mathcal{E}_{(IRR-E)}(n) * \mathcal{E}_{IP}(n)}{\mathcal{E}_{DPP}(n)} \quad (3)$$

где $\mathcal{E}_{int}(n)$ – интегральный показатель эффективности для каждого альтернативного решения – проекта n .

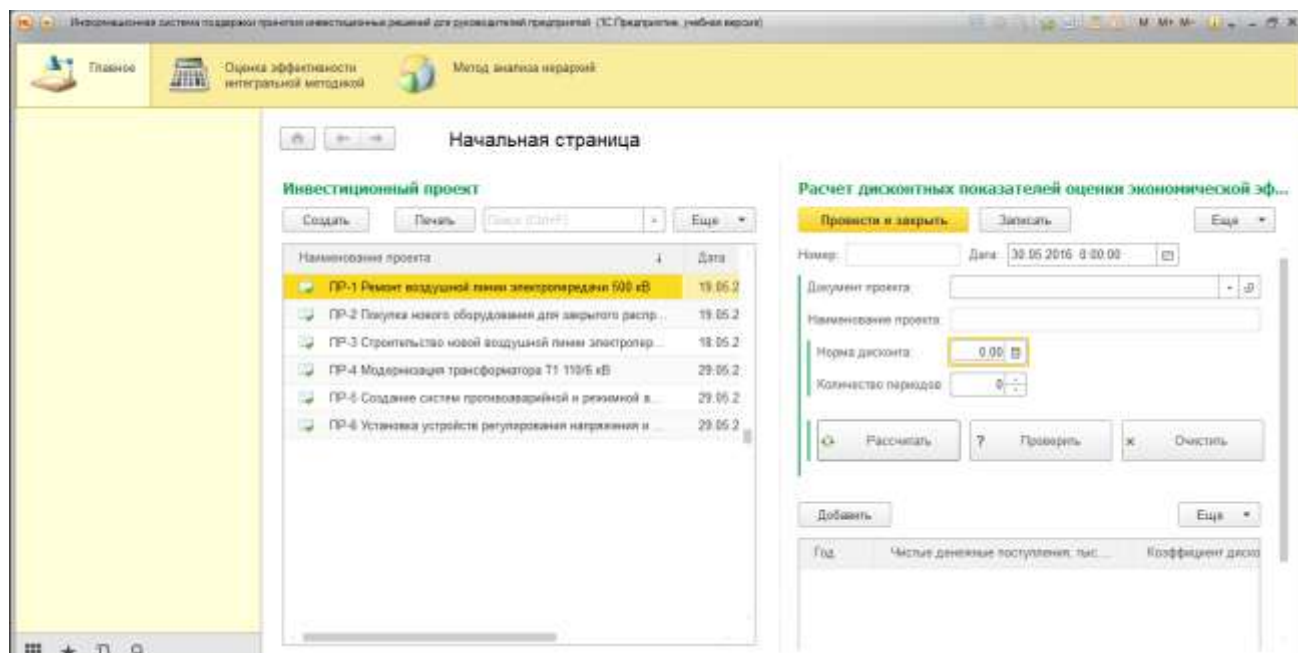


Рисунок 2 – Рабочий стол программы

Оптимальным решением будет являться альтернатива, которая приведет к максимизации интегрального показателя при соблюдении установленных ограничений².

² Козин М.Н., Астаркина Н.Р. Интегральная методика оценки эффективности и выбора инвестиционного проекта на предприятиях малого и среднего бизнеса // Аудит и финансовый анализ – 2010 – № 2 [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.auditfin.com/fin/2010/2/08_04.pdf (Дата обращения: 04.09.15).

На базе данной модели создано программное обеспечение (рис.2).

Внедрение данной информационной системы позволит решить следующие задачи (функции информационной системы):

- учет инвестиционных проектов;
- оценка проектов методом анализа иерархий;
- расчет группового мнения экспертов;
- оценка эффективности проекта интегральной методикой;
- расчет дисконтных показателей оценки.

Заключение

Проектируемая система позволит значительно улучшить финансово-экономические показатели, характеризующие инвестиционную программу, существенно повысить обоснованность, качество и эффективность принимаемых управленческих решений, а также обеспечит согласованность результатов планирования и значительно снизит трудоемкость их получения³.

РОЛЬ ТУРИЗМА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

*Горелик И.В.,
Кузьменко Ю.В.*

СКГУ им. М.Козыбаева, Казахстан, Петропавловск

Сегодня нет такого человека, который бы не занимался туризмом. Он формирует довольно большую долю в общем мировом внутреннем продукте, и практически двадцать процентов расходов потребителей отводятся на долю туризма. Для многих регионов и отраслей туризм – это единственный и самый большой источник прибыли, который относится к неиссякаемым, а его развитие и совершенствование только способствует увеличению ее размеров. Туризм, выполняя свою экономическую функцию, приносит экономические выгоды, способствует развитию инфраструктуры, непосредственно гостиничных комплексов, ресторанов и предприятий торговли, и предопределяет доходную

³ Гнедаш Е. В. , Зорина Т. Ю. , Ленская Н. В. Экспертная модель оценки риска информационного проекта // Инновационные технологии и экономика в машиностроении: сборник трудов V Международной научно-практической конференции: в 2 т., Юрга, 22-23 Мая 2014. - Томск: ТПУ, 2014 - Т. 2 - С. 75-78.

часть бюджета за счет прямых налогов, таких как плату за визу, таможенную пошлину, и различных непрямых налогов.

Также, туризм способствует привлечению в государство иностранной валюты и различных инвестиционных проектов. Его основной экономической функцией является диверсификация экономики: туризм образует определенные отрасли в своей индустрии, тем самым обеспечивая рост доходов населения и повышая уровень их благосостояния. Туризм оказывает немалое влияние на повышение деловой активности и расширения производства товаров и услуг путем увеличения платежеспособного спроса за счет иностранных и местных экскурсий¹.

Отрасль туризма является быстро окупаемой и способствует высоким доходам. Она занимает лидирующее место среди всех отраслей народного хозяйства страны.

Также, туризм играет важную роль в создании рабочих мест и способствует быстрому трудоустройству безработных граждан.

Развитие туристской индустрии в Республике Казахстан является следствием повышения уровня благосостояния населения.

Доступность туристских услуг, их качество и разнообразие являются преимущественным фактором в выборе формы отдыха.

Привлекательность туристского бизнеса для предпринимателей обусловлена следующими причинами:

- небольшие стартовые инвестиции;
- растущий спрос на туристские услуги;
- высокий уровень рентабельности;
- минимальный срок окупаемости затрат.

Экономическое влияние туризма на экономику страны проявляется через показатели денежных потоков, направленных из страны и в страну, которые генерируются туристским экспортом и туристским импортом. Большая часть доходов от экспорта туристских услуг поступает от прибывающих иностранных туристов, а также от продажи билетов на отечественный транспорт и другие услуги в стране пребывания².

Индустрия туризма в Республике Казахстан на государственном уровне признана одной из приоритетных отраслей экономики. Так, в реализации положений индустриально-инновационного развития экономики страны ведущая роль принадлежит системе кластеров, в частности туристскому кластеру. Современные тенденции в развитии этой отрасли таковы, что туристы, которые хорошо изучившие известнейшие курорты мира, стремятся в те страны, где

¹ <http://zsj.ru/vliyanie-turizma-na-ekonomiku-stranyi.html>

² Байсалбаева Д.К., Амрина М.С. Туризм Казахстана-прибыльный сектор экономики

туристский сектор только начинает развиваться. С этой позиции привлекательность Казахстана растет³.

Доход республики Казахстан от деятельности туристских фирм по организации внутреннего туризма увеличивается с каждым годом в среднем на 2,3% и в 2010 году составил 932 млн. тенге (рис 1).

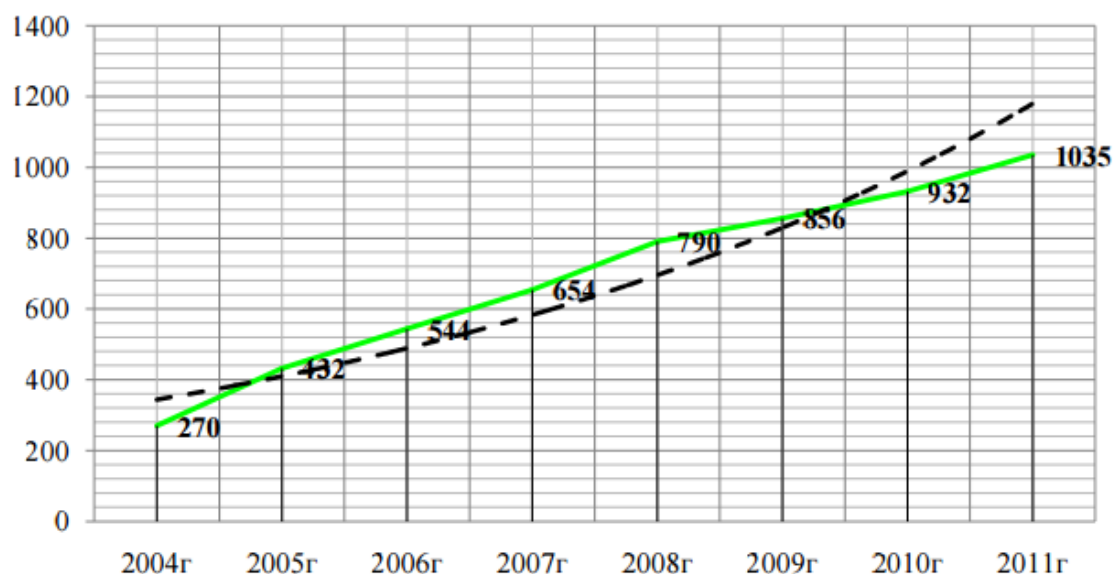


Рис. 1. Доход Республики Казахстан по внутреннему туризму (млн.тенге)

По словам руководителя комитета индустрии туризма РК Марата Игалиева, доход от туризма в Казахстане постоянно растет. За последние пять лет он вырос примерно на 95%

Количество прибытий туристов и сумма доходов от туризма по данным Всемирной Туристской Организации представлено в таблице 1.

Таблица 1.
Количество прибытий туристов и сумма доходов от туризма в РК

	2000	2005	2010	2013
Прибытия (млн.чел.)	1,5	3,1	3,4	4,9
Доходы (млрд. \$)	0,4	0,7	1,0	1,4

В республике была разработана долгосрочная отраслевая программа развития туризма до 2020 года. В рамках этой программы туризм рассмотрен как сильная, перспективная отрасль экономики, которая даст сильный толчок развитию регионов, малого и среднего бизнеса и занятости.

Предполагается, что развитие туризма к 2020 году принесет доход в сумме не менее 9,9 млрд. долларов, включая прибыль от

³ Кватальнов В. А., Романов А. А. Международный туризм. Политика развития: Учеб. пособие. – М.: Советский спорт, 1998

деятельности объектов общественного питания, транспорта, розничной торговли и не только, тогда как вклад в ВВП в 2020 году от туризма должен быть равен 6,9 млрд. долларов.

Количество туристов, посещающих Казахстан по сценарию естественного роста туризма, к 2020 году составит 3,3 млн. человек, а по форсированному сценарию роста туризма – 8,2 млн. человек⁴.

Туризм активно воздействует на экономику целых районов страны. Создание и функционирование хозяйствующих субъектов в области туризма тесно связано с развитием дорожного транспорта, торгового, коммунально-бытового, культурного, медицинского обслуживания. Таким образом, туризм обладает более сильным эффектом мультипликатора, чем большинство других экономических секторов⁵.

По данным ВТО, вклад туризма в мировую экономику составляет 10,9% мирового ВВП. К обслуживанию такого количества перемещающихся по миру людей привлекается еще большее количество специалистов многих смежных с туризмом отраслей, которые и составляют суть индустрии и инфраструктуры туризма. В туризме занято 130 млн. человек (каждый 15-й)

Десять стран с положительным сальдо туристского баланса: Испания, Италия, США, Франция, Турция, Мексика, Греция, Португалия, Австрия, Венгрия.

Десять стран с отрицательным сальдо туристского баланса: Германия, Япония, Великобритания, Нидерланды, Бельгия, Швеция, Канада, Норвегия, Дания, Финляндия⁶.

Современный туризм как экономическое явление:

- 1) имеет индустриальную форму;
- 2) выступает в виде туристского продукта и услуг, которые не могут накапливаться и транспортироваться;
- 3) создает новые рабочие места и выступает зачастую пионером освоения новых районов и катализатором ускоренного развития национальной экономики;
- 4) выступает как механизм перераспределения национального дохода в пользу стран, специализирующихся на туризме;
- 5) является мультипликатором роста национального дохода, занятости и развития местной инфраструктуры и роста уровня жизни местного населения;
- 6) характеризуется высоким уровнем эффективности и быстрой окупаемостью инвестиций;

⁴<https://kapital.kz/economic/13607/dohod-ot-turizma-prineset-kazahstanu-9-mlrd.html>

⁵ Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана, Новое десятилетие-Новый экономический подъем-новые возможности. –Астана 2010 г

⁶ Артёмова Е. Н., Козлова В. А. основы гостеприимства и туризма

7) выступает как эффективное средство охраны природы и культурного наследия, поскольку именно эти элементы составляют основу его ресурсной базы;

8) совместим практически со всеми отраслями хозяйства и видами деятельности человека, поскольку именно их дифференциация и дискретность и создают ту разность потенциалов рекреационной среды, которая вызывает потребности людей к перемене мест и познанию⁷.

Таким образом, туризм способен оказывать активное влияние на экономику региона (или страны), в котором он развивается, на его хозяйственную, социальную и гуманитарную основы.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА

Ерденаев Р.С.

*Председатель Правления Государственного пенсионного фонда
Республики Казахстан*

Аспирант Финансового университета при Правительстве РФ

В результате проведенных пенсионных реформ в Казахстане с 1998 г. нагрузка пенсионной системы на государственный бюджет значительно сократилась. Даже после введения в 2005 г. базовой пенсии уровень государственных расходов в Республике Казахстан остается существенно ниже среднего по Европейско-Центральноазиатскому региону, в который входят страны с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы и Центральной Азии.

Несмотря на достижения в части государственного регулирования государственных пенсионных расходов, сегодняшняя система по-прежнему сталкивается с рядом серьезных проблем.

Одной из центральных является проблема адекватности пенсий. Хотя при сравнении средней пенсии со средней зарплатой плательщиков в годовом исчислении нынешние пенсии выглядят не так плохо – 51%, при использовании месячных показателей уровень пенсий оказывается существенно ниже – 36%, что чуть ниже 40%-го уровня, рекомендованного Международной Организацией Труда в качестве нижней границы для развивающихся стран.

Если средний уровень сегодняшних пенсий можно в целом с некоторой натяжкой оценить как близкий к нижней границе адекватности, сложившаяся устойчивая тенденция к снижению этого

⁷ Скороходов А.В. Международный туризм: учеб. пособие. –М.: Инфа – М, 2007

уровня является серьезной проблемой. Каждое новое поколение пенсионеров выходит на пенсию со все более низкими (относительно зарплат) пенсиями. Так, средняя пенсия новых пенсионеров в 2014 г. на 12% ниже средней пенсии вышедших на пенсию до 2014 г.. Если эта тенденция не будет остановлена, проблема адекватности пенсий обострится уже в ближайшем будущем, что поставит под угрозу социальную устойчивость пенсионной системы.

Три основных фактора определяют тенденцию к снижению относительного уровня пенсий: (i) уменьшение «дореформенного» (до 1998 г.) страхового стажа у новых поколений пенсионеров и, соответственно, уменьшение размеров «дореформенных» пенсий; (ii) привязка максимума «дореформенной» пенсии к минимальному расчетному показателю (МРП), в свою очередь привязанному к инфляции; и (iii) привязка базовой пенсии к минимальному прожиточному минимуму, также привязанному к инфляции. Действие последних двух факторов обусловлено долгосрочной тенденцией превышения темпов роста средней зарплаты над темпами инфляции. Выплаты из накопительного компонента не компенсируют это падение: накопления пока незначительные (их аннуитизация на сегодняшний день может добавить к пенсиям в среднем не более 2% от средней зарплаты), к тому же большинство выходящих на пенсию снимает весь накопленный баланс сразу. Таким образом, накопительный компонент не вносит никакого ощутимого вклада в формирование регулярного пенсионного дохода.

Другая серьезная проблема – довольно низкая степень охвата пенсионной системой трудоспособного населения. В настоящее время, лишь 53% населения в трудоспособном возрасте, или 67% всех занятых, платят взносы в пенсионную систему. По этому показателю Республика Казахстан находится примерно на среднем для своего региона уровне, но существенно отстает от развитых стран

Таким образом, если сегодня почти все пожилое население охвачено пенсионной системой (наследие советского периода), то в будущем доля пожилого населения, не получающих трудовые пенсии, будет расти и бюджетные расходы на социальные пенсии (в настоящее время незначительные) существенно увеличатся.

Внутри самой пенсионной системы, ее параметры и дизайн могут либо привлекать, либо, наоборот, отталкивать работающее население от участия в пенсионной системе, поэтому правильные стимулы могут способствовать увеличению коэффициента охвата. Тем не менее, кардинальное решение этой проблемы, по-видимому,

возможно лишь на основе достижения устойчивого экономического роста, диверсификации экономики, сокращения доли неформального сектора и т.п.

Демографические процессы оказывают основное воздействие на экономику пенсионной системы. При сохранении сложившейся демографической гипотезы, население Республики Казахстан вырастет с сегодняшних 17 миллионов, до порядка 29 миллионов к 2080 г. При этом пожилое население будет расти более быстрыми темпами по сравнению с другими возрастными группами вследствие снижения уровня рождаемости и роста продолжительности жизни. В результате, доля пожилых (в настоящее время довольно низкая – 10%) удвоится к концу прогнозного периода, а коэффициент демографической нагрузки пожилыми удвоится – с 16% в 2013 г. до 33% к 2080 г. Таким образом, количество лиц трудоспособного возраста на одного пожилого упадет с нынешних 6 человек до 3 человек к концу прогнозного периода. Подобные тенденции наблюдаются по всему миру.

Помимо общей демографической среды, на демографию пенсионной системы влияют экономические условия, а также некоторые факторы на стороне самой пенсионной системы, в частности ее параметры, встроенные стимулы и история развития. Несмотря на гипотезу о неизменности коэффициента охвата населения в трудоспособном возрасте, количество плательщиков растет – по мере роста численности населения в трудоспособном возрасте. Количество пенсионеров при этом, даже при снижающемся коэффициенте охвата пожилых пенсионной системой, растет еще более быстрыми темпами, в первую очередь вследствие увеличения продолжительности жизни.

Прогноз коэффициентов охвата пенсионной системой населения показывает, что доля трудоспособного населения, участвующего в пенсионной системе, остается более или менее стабильной на уровне 52%-54% в силу гипотезы о неизменности половозрастных коэффициентов охвата. В то же время, доля пожилых, получающих пенсию, постепенно снижается с сегодняшних 97%, являющихся результатом практически всеобщего охвата населения пенсионной системой в прошлом, до 77% к 2080 г. – по мере того, как нынешнее поколение плательщиков начнет выходить на пенсию.

Таким образом, в будущем почти четверть пожилых будет получать лишь базовую пенсию, и уровень бедности среди пожилого населения существенно возрастет. В результате опережающего роста численности пенсионеров по сравнению с плательщиками, коэффициент системной нагрузки увеличится с

31% в базовом году до 50% уже к 2055 г. Этот коэффициент, показывающий сколько пенсионеров приходится на одного плательщика, не столь важен для накопительной пенсионной системы, являющейся основой существующей на сегодняшний день пенсионной системы Республики Казахстан. Однако, он исключительно важен для систем солидарного типа, где текущие пенсии финансируются за счет текущих взносов плательщиков – будь то система с определенными выплатами или условно-накопительная система с определенными взносами (рассматриваемые в настоящее время Заказчиком в качестве вариантов реформы). Чем выше этот коэффициент, тем выше финансовая нагрузка на одного плательщика, тем выше риск финансовой неустойчивости системы.

Сегодняшний уровень нагрузки в пенсионной системе – 31%, или чуть больше 3 плательщиков на одного пенсионера – уже достаточно высокий, существенно выше коэффициента демографической нагрузки пожилыми (16%). В значительной мере, это следствие сочетания довольно низкого коэффициента охвата трудоспособного населения и почти 100%-го охвата пожилого населения. Прогнозируемый на будущее коэффициент системной нагрузки на уровне 50% (или 2 плательщика на одного пенсионера) сопоставим с сегодняшними показателями в странах со старым населением, где высокий уровень нагрузки на плательщиков является одной из основных причин финансовой неустойчивости их пенсионных систем.

Как и ожидалось, пенсии, рассчитанные при выходе на пенсию, будут продолжать снижаться относительно зарплат. Наиболее быстрыми темпами снижение будет происходить в течение следующих трех десятилетий, по мере вытеснения «дореформанных» пенсий. Снижению уровня пенсий способствует также индексация базовой пенсии по инфляции: в течение прогнозного периода в результате превышения темпов роста средней зарплаты над темпами инфляции относительный уровень базовой пенсии постепенно падает с 12% до 1% средней зарплаты плательщиков.

Единственный растущий компонент – накопительный, который набирает силу по мере удлинения периода уплаты взносов. Выплаты из этого компонента чрезвычайно чувствительны к инвестиционному доходу. При крайне консервативной гипотезе о сохранении реальной ставки процента на уровне -2%, средний уровень пенсий из накопительного компонента – в предположении, что накопленный к моменту выхода на пенсию капитал аннуитизируется – в долгосрочной перспективе достигает лишь 7%.

Здесь, как и во всех последующих сценариях, при расчете пенсий из накопительного компонента учитываются компенсационные выплаты по программе государственной гарантии сохранения реальной величины уплаченных взносов

Однако, рост пенсий из накопительного компонента не компенсирует постепенное исчезновение «дореформенных» пенсий и снижение относительного уровня базовых пенсий. Общая средняя пенсия из всех компонентов (при выходе на пенсию) падает с 43% в 2014 г. до 10% в 2044 г. и далее продолжает уменьшаться, но уже медленнее – до 8% к 2080 г. Уже в течение ближайшего десятилетия пенсии упадут существенно ниже минимального уровня адекватности, что усилит социальную неустойчивость системы. В более долгосрочной перспективе, средняя пенсия новых пенсионеров может упасть до уровня 10% средней зарплаты и даже ниже, что однозначно неприемлемо ни с социальной, ни с политической точки зрения.

При сохранении действующей системы единственным способом поддержания пенсий на адекватном уровне может быть только увеличение базовой пенсии, которая в настоящий момент одинакова для всех, независимо от страхового стажа и пенсии из других компонентов. Однако такой путь приведет к значительному увеличению доли базового компонента в общей сумме пенсии и тем самым усилит перераспределительный характер системы. Это, в свою очередь, может снизить заинтересованность высоко-доходных групп населения в участии в системе. Кроме того, этот путь является более затратным для бюджета.

Накопительный компонент по своему дизайну является финансово устойчивым. Обязательства государства относительно этого компонента состоят только в финансировании (начиная с 2014 г.) взносов за женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком до 1 года, а также обеспечении гарантии сохранения реальной стоимости взносов. Остальные компоненты пенсионной системы – «дореформенные» и базовая пенсии – финансируются из государственного бюджета. Соответственно, финансовый аспект анализа действующей пенсионной системы сводится к прогнозу пенсионных расходов государственного бюджета.

Общий уровень государственных пенсионных расходов (как уже упоминалось, за исключением гарантии минимальной доходности в накопительном компоненте) относительно ВВП останется неизменным в течение ближайших нескольких лет. Затем он начнет неуклонно снижаться – до 1% ВВП в 2045 г. и далее до 0.2% к 2080 г. То есть в долгосрочной перспективе государственные пенсионные расходы почти сходят на нет. В кратко- и

среднесрочной перспективе сокращение бюджетных расходов на пенсионную систему идет в большей степени за счет постепенного вытеснения «дореформенных» пенсий, а в долгосрочной перспективе главным фактором становится снижения уровня базовой пенсии относительно зарплат. Затраты на взносы за женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком, незначительны.

Таким образом, с точки зрения финансовой нагрузки действующая пенсионная система представляется вполне устойчивой. Однако, финансовая стабильность достигается за счет неадекватного уровня пенсий и социальной неустойчивости системы. Последняя, в конечном итоге, может поставить под угрозу и финансовую устойчивость, поскольку возрастает риск усиления давления на правительство с требованиями повышения пенсий. Переход на гарантию минимальной пенсии не вносит принципиальных изменений в средний уровень доплаты. В 2030 г. он остается практически на таком же уровне, какой была бы средняя базовая пенсия, если бы базовая пенсия продолжалась за пределами 2030г. – примерно 11%. Далее, процесс снижения относительного уровня средней доплаты продолжается вследствие привязки минимальной пенсии и максимального размера доплаты к прожиточному минимуму, то есть фактически к инфляции. К концу прогнозного периода средний размер доплаты падает до 2% средней зарплаты.

При этом, хотя с точки зрения среднего уровня доплаты при переходе с базовой на минимальную пенсию особых изменений не происходит, характер перераспределения общей суммы доплаты между пенсионерами принципиально меняется. Гарантия минимальной пенсии не привязана к стажу и является чистым механизмом перераспределения от высокодоходных к низкодоходным группам населения. Характер перераспределения, конечно, это политический выбор, однако при подобном переходе с одной политики на другую возникает серьезная проблема межкогортной справедливости. Поколение выходящих на пенсию в 2030 г., например со средним доходом и средним стажем, получит гораздо меньшую доплату в виде минимальной пенсии, а то и вовсе никакой доплаты, по сравнению с базовой пенсией тех, кто вышел на пенсию годом раньше с аналогичным доходом и с тем же страховым стажем.

Основная причина столь низкого уровня пенсий – предполагаемый в данном сценарии очень низкий процентный доход, привязанный к процентному доходу в накопительном компоненте. Как и в любой системе с определенными выплатами

(DC), пенсии в новом компоненте очень чувствительны к проценту, начисляемому на индивидуальные счета.

Если в условно-накопительной системе этот процент ¹ определяется инвестиционным доходом пенсионного фонда, то пенсии подвержены инвестиционному риску в той же степени, что и в накопительной системе.

В целом, такой компонент, хотя и способствует повышению пенсий, особенно в долгосрочной перспективе, тем не менее не решает проблему их адекватности. Более того, перераспределительный характер, усиливающийся по мере «старения» нового компонента (см. ниже), может сделать его непривлекательным для работников с высокими и даже средними доходами.

Основной функцией базовой пенсии является предотвращение бедности среди пенсионеров путем поддержания общего уровня пенсий и перераспределения от высокодоходных к низкодоходным группам населения. При этом доля базовой пенсии в общей пенсии, соответственно степень перераспределения, остается в разумных пределах. В течение первых примерно трех десятилетий, пока новая система «взрослеет» и пенсии из накопительного компонентов еще небольшие, эта доля в среднем сохраняется на уровне порядка 40%, затем снижается до 35%.

В целом, более тесная зависимость пенсий от суммы уплаченных взносов, более высокая степень предсказуемости и более высокий уровень пенсий, а также умеренный характер перераспределения, делают систему более привлекательной для участников и повышают заинтересованность в уплате взносов в полном размере.

Главным фактором, обеспечивающим рост и последующую стабилизацию пенсий на адекватном уровне, является отсутствие ограничения на размер пенсии в новом DB компоненте. Для низко- и среднедоходных групп важным фактором является также поддержка базовой пенсии на постоянном уровне относительно средней зарплаты. Такая политика в сочетании с корректировкой базовой пенсии в зависимости от размера пенсии из других компонентов обеспечивает достаточную степень перераспределения от высоко- к низкодоходным группам.

Показатели скрытого пенсионного долга широко используются в анализе пенсионных систем. Практически все развитые страны

¹ В странах с условно-накопительными системами обычно этот процент не зависит от инвестиционных возможностей, а устанавливается правительством. В большинстве случаев, он привязан к темпу роста средней зарплаты, либо фонда оплаты труда, либо темпам роста ВВП, иногда к темпу роста дохода пенсионной системы на душу пенсионера.

имеют собственные пенсионные модели, которые используются для постоянного мониторинга финансового состояния их пенсионных систем. Пенсионные фонды во многих развивающихся странах, не имеющие возможность создать и поддерживать собственные модели, периодически приглашают внешних экспертов для проведения таких расчетов.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СЕКТОРА «ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ» В РЕГИОНАЛЬНОМ БАЛАНСЕ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ*

*Захарчук Е.А., к.э.н.
Заварзина Л.С.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург,*

Для сектора «Государственное управление», в рамках формируемой региональной системы балансовых соотношений финансовых потоков, в качестве ресурсов выступают платежи (налоговые и неналоговые), поступающие от других институциональных секторов территории. Использование средств проводится через различные платежи, связанных с бюджетной деятельностью. В связи с этим, необходимо выделить ряд принципиальных моментов, связанных с целевым пониманием финансовых потоков сектора государственного управления, основанных на методологии построения Системы национальных счетов (СНС).

1. В отличие от общепринятого деления налоговых платежей по уровням бюджетной системы (федеральные, региональные, муниципальные), мы предлагаем опираться на общий поток платежей, формируемый регионом, так как распределение доходов по уровням бюджетной системы в настоящее время носит условный характер – более значимую роль играют схемы «передачи» функций и их финансирование на различных уровнях бюджета.

2. Исходя из методологии построения СНС, доходы государственного сектора в региональной матрице финансового баланса отражаются в разрезе налогов, отчислений на социальное

* Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 15-06-08932 «Разработка региональной балансовой модели финансовых потоков с использованием методологии Системы национальных счетов»

страхование, другие текущие доходы (неналоговые) и капитальные трансферты.

а) Налоговые платежи являются основным источником доходов сектора государственного управления, поэтому используем классификацию СНС для их выделения: это налоги на продукты (не включены в состав добавленной стоимости региона, однако фактически изымаются из нее – это НДС, акцизы, НДСПИ), другие налоги на производство (учитываются при исчислении ВРП), а также налоги на доходы (домашних хозяйств и предприятий).

б) Согласно методологическим положениям СНС, возможно выделение программ социального обеспечения в качестве отдельной институциональной единицей (подсектором), если они организованы отдельно от сектора государственного обеспечения. На наш взгляд, в Российской Федерации сложилась именно такая система, поэтому доходы (как и расходы) от отчислений на социальное страхование мы выделяем в отдельный блок фондов социального обеспечения (обязательное медицинское страхование, социальное страхование и пенсионный фонд), структурно входящий в государственный сектор управления.

в) Другие текущие доходы и капитальные трансферты в региональной матрице финансовых потоков необходимо выделять для структурирования доходной базы регионального органа управления, однако не стоит их смешивать с трансфертами из других уровней бюджетной системы – фактически это перераспределение финансовых потоков внутри бюджетной системы, в нашей матрице оно отображается как чистое кредитование/заимствование сектора государственного управления.

3. В СНС – 2008 указывается, что для сектора государственного управления счета могут быть представлены в любой форме, так как значительная часть показателей (доходы, расходы, общий долг и т.д.) в СНС просто не представлены (п. 22.7 СНС-2008). Поэтому, и в доходной части сектора (рассмотрено выше), и в расходной части нами проводится группировка финансовых потоков, исходя из задачи исследования – формирования сводного финансового баланса территории. Методологически в СНС расходы государственного сектора подразделяются на три основные группы (п. 22.17 СНС-2008):

- фактические или условно исчисленные расходы на бесплатное предоставление обществу в целом коллективных услуг (государственное управление, оборона, здравоохранение);

- расходы на предоставление товаров и услуг на бесплатной основе отдельным домашним хозяйствам (трансферты в натуральной форме);

- трансферты, выплачиваемые другим институциональным единицам, чаще всего – домашним хозяйствам (социальные пособия, гранты).

Таким образом, основным «выгодоприобретателем» государственного управления являются домашние хозяйства – либо через прямые трансферты, либо через «условные» доходы. Конечно, исходя из логики, невозможно выделить входящую в региональную часть «условных» доходов домашних хозяйств, направленных, например, на оборону страны в целом. Однако, рассматривая региональные счета государственного сектора, мы понимаем, что федеральные расходы, направленные на общегосударственные вопросы управления, в регионах и не отражаются, поэтому и не могут быть включены напрямую в «доходы» домашних хозяйств.

4. Поэтому, в дополнение к фондам социального страхования, в финансовом балансе территорий авторами выделяются еще один подсектор – это прямые федеральные расходы на территории, не отображаемые в консолидированных расходах субъекта РФ (т.е. регионального и муниципальных бюджетов). На самом деле, данные расходы косвенно отражаются в счете Валового регионального продукта, путем предоставления данных по разделам L, M, N ОКВЭД (по разделу L, в них еще «сидят» расходы регионального и муниципального уровня на госуправление, то же самое по другим разделам, но с поправкой на «частные» услуги), то есть в данном случае отображаются расходы государства, «напрямую» профинансированные федеральными органами власти. В соответствии с этим, в подсекторе федеральных расходов необходимо найти суммы прямого финансирования таких структур (это управленческий аппарат федерального уровня, полиция, федеральное здравоохранение, правоохранительная деятельность, наука и т.д.), тем более что такие данные предоставляет Федеральное казначейство РФ. Таким образом, мы сможем уточнить как расходную часть государственного управления на конкретной территории, так и более точно уточнить вклад сектора корпораций в формирование добавленной стоимости видов экономической деятельности, в первую очередь – образования и здравоохранения.

5. Основная расходная статья сектора государственного управления – затраты на производство товаров и услуг (т.е. расходы на коллективные услуги) состоит из оплаты труда, промежуточного потребления и потребления основного капитала (п. 22.70 СНС-2008). Возникает некоторое недопонимание в понятиях: с одной стороны, у сектора есть промежуточное потребление, которое

необходимо для оказания услуг обществу (расходные материалы и т. д.), а с другой – вся совокупность расходов на создание услуги отображается как «конечное потребление» общества. В связи с этим, при построении детализированного счета принято решение конкретизировать данные статьи расходов в связке с методологией формирования ВРП. Для создания финансового баланса территории, на наш взгляд, стоит использовать показатель добавленной стоимости государственного сектора экономики, не включая промежуточное потребление, так как экономический смысл данного показателя заключается в отображении затрат государства, связанного с формированием добавленной стоимости (заработная плата, налоги и инвестиции).

Таким образом, по институциональному сектору «Государственное управление» формируется ряд взаимосвязанных счетов, отображающие как структуру поступления налогов с территорий по классификации СНС, так и расходы, понесенные всеми структурными подразделениями сектора в разрезе формирования добавленной стоимости. Фактически, разница между поступлениями всех платежей от других секторов и произведенные расходы из всех источников составляют показатель чистого кредитования/заимствования институционального сектора «Государственное управление».

ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Иванова О.Ю.
Иванов М.Ю.
УрГЭУ, Екатеринбург*

Современная степень экономического развития постиндустриального общества характеризуется динамичным распространением электронных сетей и виртуальных отношений, постепенно формирующих сложную систему сетевой экономики. Под термином «сетевая экономика» научным сообществом понимается, как правило, «среда, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для

торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия».¹

Названная особенность сетевой экономики, связанная с экономией затрат посредством использования электронных технологий, открывает предприятиям малого и среднего бизнеса новые возможности для усиления конкурентных позиций. Не секрет, что для предприятий малого и среднего бизнеса непосильна ценовая конкуренция. Относительно скромный масштаб производства, нехватка средств на крупномасштабную рекламу, разработку бренда, научно-технические исследования и разработки делают малые и средние предприятия уязвимыми в борьбе с крупными конкурентами.

Вышесказанное предопределяет *важнейший тренд* развития малого и среднего предпринимательства, заключающийся в активном встраивании последнего в структуры крупного бизнеса с помощью глобальных и локальных сетей. Как утверждает профессор А. В. Виленский, будущее отечественного бизнеса напрямую определяется возможностями формирования тесных кооперационных связей малых и крупных предприятий². Развиваясь в лоне сетевых структур крупного бизнеса, малые и средние предприятия получают стабильность и предсказуемость внешней среды, являющиеся наиболее ценными на фоне непрекращающихся кризисов в глобализирующейся экономике, доступ к финансовым, технологическим, информационным, материальным ресурсам. В свою очередь крупный бизнес использует гибкость в сочетании со способностью сосредоточения специализации в определенных сферах деятельности своих меньших партнеров. Формы подобных кооперационных взаимодействий в условиях сетевой экономики крайне разнообразны.

Самым простым видом кооперации на платформе электронных сетей являются оказываемые многочисленными небольшими компаниями по договорам *аутсорсинга* бухгалтерские, юридические, консалтинговые, дизайнерские, администраторские и другие услуги³. Более сложным способом сетевой кооперации является *франчайзинг*. В условиях расширения сетевой экономики

¹ Касьянова А. Формирование инновационной экономики как важная задача современной России / Режим доступа: http://www.fondmk.ru/page/page_758;

Чистяков, А. Е. Сетевая экономика / А. Е. Чистяков // Ярослав. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. – Ярославль: ЯрГУ, 2010. – 88 с.

² Виленский А. В. Особенности российского малого предпринимательства // Экономический журнал ВШЭ. 2004. Т. 8. № 2. С. 246–256.

³ Зверев В. В., Ганжа И. В. Информационная инфраструктура предпринимательства: теория и практика развития: моногр. // Волгоград: Волгоград. науч. изд-во, 2009. – 200 с.

и виртуального пространства предприятия и корпорации все более испытывают потребность в продвижении собственных товаров в сети-Internet, а стремление к минимизации издержек и повышению качества обслуживания интернет магазинов, особенно на слабо освоенных территориях, формирует тенденцию к увеличению объемов продаваемых франшиз. Малое или среднее предприятие, работая по схеме франчайзинга, получает право реализовывать через свой сайт брендовую продукцию, не испытывает проблем с поставками и внеплановыми скачками цен, заботясь лишь о продвижении созданного сайта, качестве и скорости обслуживания, чем содействует расширению и закреплению продаваемых товаров и брендов на рынках⁴. Также возможна кооперация бизнеса в формах *субконтракции* и *венчурного финансирования*. В целях расширения своего участия в сетевых структурах предприятия малого и среднего бизнеса реализуют высокотехнологичные инновационные проекты, связанные с разработкой новых деталей, устройств, приборов, программ и прочего⁵.

Сопутствующим трендом развития малого и среднего бизнеса, характерным для предприятий, оставшихся за пределами зоны кооперационных взаимоотношений с крупными корпорациями, является слияние их в различные производственные (деловые) сети с наличием административного центра или без него. Предпринимательская сеть сочетает элементы рынка и иерархической координации действий, но на первый план в ней выходят кооперационные и информационные связи⁶. Входящие в производственную сетевую организацию предпринимательские структуры сохраняют свою автономность, однако плотно срастаются благодаря формированию на основе электронных технологий единого информационного пространства, разработки новых предпринимательских решений, формирования общей коммерческой политики. Все это позволяет обеспечить взаимодействие не только взаимосвязанных и (или) взаимодополняющих предприятий между собой, но также сотрудничество с органами управления, потенциальными партнерами и информационно-аналитическими центрами.

Опыт производственной кооперации предприятий имел место в нашей стране и в условиях плановой экономики в форме промышленных узлов, однако их ни в коей мере нельзя

⁴ Акила К., Еремеевский А. Интернет-магазин с нуля: Полное пошаговое руководство // СПб. Питер. 2013. – 176 с.

⁵ Дорошенко А. В. Эффективность взаимодействия крупного и малого бизнеса в современной российской экономике // Молодой ученый. — 2013. — №3. — С. 212-216.

⁶ Асаул М.А. Управление устойчивостью предпринимательских структур // СПб. Издание института проблем экономического возрождения, 2008. – 285 с.

отождествлять с современными сетями. Если несколько десятилетий назад взаимодействие предприятий строилось на основе государственного планирования и снабжения, то современные объединения складываются исключительно с целью извлечения положительного коммерческого эффекта. Так, явным примером предпринимательской сети является сложившееся сотрудничество пароходств, консервных заводов и жестяно-баночных фабрик на о. Сахалин⁷.

Представлены производственные сети также в строительстве и сельском хозяйстве (например, ОАО Производственная сетевая организация «Проектно-строительное объединение «Леноблагрострой»). При условии вовлечения в предпринимательские сети крупного бизнеса вполне естественно их преобразование в кластеры, что получило развитие за рубежом.

Выделенные тренды развития малого и среднего бизнеса в условиях формирования сетевой экономики постепенно меняют институциональную среду, функциональную структуру, принципы и устои ведения предпринимательской деятельности. Однако, в результате предприятия получают возможность снизить затраты на сбыт и рекламу, уменьшить воздействие ограничивающих факторов географического распределения участников совместной хозяйственной деятельности, повысить качество координации работ между различными производственными конфигурациями и нарастить адаптивность к внешним и внутренним изменениям. Удачное использование информационных технологий превращает малые и средние предприятия в неотъемлемые элементы сетевых структур, что дает им новое качество, не сопоставимое с предшествующими традиционными формами существования. Вышесказанное влечет расширение информационно-экономического пространства, а, следовательно, дает основания предполагать дальнейшее укрепление обозначенных тенденций и их роли в выстраивании конкурентных преимуществ отечественного бизнеса.

⁷ Кизим А.А., Алексеева Е.А. Роль малых предприятий в формировании предпринимательских сетей // Известия ВУЗов. Пищевая технология. 2003, № 5-6. – С.15.

НЕРАЗВИТОСТЬ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ КАК ФАКТОР УСИЛЕНИЯ ПРЕКАРИЗАЦИИ РОДИТЕЛЬСКОГО ТРУДА*

*Ильвес Э.В.
ИГУП УрФУ, г. Екатеринбург*

Несмотря на некоторые положительные изменения в демографической ситуации за последние годы, Российская Федерация все еще находится в демографическом кризисе, который протекает на фоне структурных сдвигов в мировой экономике, перехода к экономике знаний, усиления глобальной конкуренции и гибкости рынка труда, трансформации института занятости, связанной с появлением и распространением нестандартных форм занятости и общей прекаризацией труда.

В этих условиях наряду с мерами экономического характера необходимо заботиться о непрерывном воспроизводстве трудовых ресурсов и качестве человеческого капитала, формирование и накопление которого происходит во многом благодаря родительскому труду. К сожалению, родительский труд все еще не признан на государственном уровне, не обозначен Трудовым кодексом, не учитывается в официальной статистике, не участвует в расчете ВВП и не оплачивается. К тому же в родительском труде наблюдаются признаки прекаризированной занятости¹.

Изучая профессиональный и родительский как взаимосвязанные элементы труда, мы предполагаем и схожесть признаков их прекаризации. В частности, в родительском труде появляются признаки, присущие прекаризованному труду, а субъекты родительского труда во многом проявляют личностные характеристики, свойственные для субъектов прекаризованного труда (таблица 1).

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ (проект «Интеграция результатов родительского труда в пенсионную систему РФ», № 16-32-00020).

¹ Ильвес Э. В. Родительский труд как феномен прекаризированной занятости / Э. В. Ильвес // Демографические процессы на постсоветском пространстве: сборник материалов VI Уральского демографического форума с международным участием / ред.-сост. А. И. Татаркин, А. И. Кузьмин. – Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН. – 2015. – С. 293-297.

Таблица 1

Признаки прекаризации в профессиональном и родительском труде

Признак прекаризации труда	Проявление признака прекаризации	
	в профессиональном труде	в родительском труде
Отсутствие стабильной занятости	Вынужденная неполная занятость, неформальная занятость, работа по срочному трудовому контракту, устным договоренностям, гарантий рабочего места, устойчивого будущего, приводит к необходимости постоянно искать дополнительную работу	Рождение ребенка, необходимость ухода за ним делают родителей уязвимыми в профессиональном плане. Отпуск по уходу за ребенком может стать началом прекаризации, перехода на другие условия занятости, работу с неполным рабочим днем
Отсутствие гарантий и защищенности у субъектов труда	Задержки выплат заработной платы, снижение реальной заработной платы приводит к снижению (отсутствию) медицинской страховки, пособия по безработице, пенсионных отчислений. Работникам приходится полагаться только на себя, жить в состоянии отсутствия уверенности в будущем	Родительский труд не гарантирует качественный его результат. Родительский труд связан с неопределенностью будущего. Каждый новый этап в развитии ребенка несет с собой новое, неопределенное. Это усиливает общую тревожность, незащищенность родителей
Отсутствие профессиональной самоидентификации у субъектов труда	Безработица и частая смена работ и рабочего коллектива не позволяют работникам установить прочные трудовые отношения, приводят к потере профессиональной идентичности, уверенности в социальной ценности собственного труда	Серьезный родительский труд мешает карьере, профессиональной идентификации в обществе. Нет обучения, нормирования, тарификации труда, социального пакета, оценки условий труда, охраны труда
Сужение (отсутствие) гражданских, политических и экономических прав субъектов труда	Безработица и неформальная занятость приводит к снижению издержек на персонал, к росту работников с неопределенным правовым статусом, усилению у работника чувства тревоги и страха за будущее	Родители в отношении самих себя имеют не так много прав. Как правило, они не знакомы с принципами защиты (социальной, экономической, политической), и не имеют возможности защитить свои позиции и права

Без сомнения, профессиональный и родительский труд решают важные задачи общества. Тем не менее, отношение к этим видам труда существенно различается. Наблюдается понимание необходимости стимулирования профессионального труда, в то время как родительский труд, сопряжённый с высокими затратами

различных ресурсов, отличающийся сложностью реализации, не только практически материально не стимулируется, но и не оценивается обществом по достоинству.

В российском законодательстве не предусмотрена ни ответственность за результаты неэффективного и нерационального выполнения обязанностей по воспитанию детей, ни поощрения за достижение общественно полезных и одобряемых результатов. Не развиты социальные институты, отсутствуют необходимые законы, нормы, установки. Конституция России лишь закрепляет обязанность трудоспособных детей, достигших 18 лет, заботиться о своих родителях, а семейный кодекс декларирует, что родители имеют право и обязаны воспитывать детей, несут ответственность за их воспитание и развитие.

Основным институтом, обеспечивающим воспроизводство человеческих ресурсов, человеческого потенциала, традиционно выступает семья. Именно семья осуществляет первичную социализацию и профессиональную ориентацию индивидов, создавая основу для деятельности других институтов.

Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года, рассматривая в качестве важнейшей задачи укрепление института семьи, предусматривает комплекс механизмов, направленных на повышение рождаемости и снижение уровня прекаризации родительского труда².

Особая роль отводится экономическим механизмам реализации демографической политики, развитию системы предоставления пособий в связи с рождением и воспитанием детей, усилению государственной поддержки семей, имеющих детей, развитию сети дошкольных образовательных организаций, созданию условий для повышения доступности жилья для семей с детьми.

В настоящее время осуществляются определенные меры по реализации принятых решений по следующим направлениям:

1) *Предоставление государственных пособий семьям с детьми.*

В 2016 году увеличены пособия, выплачиваемые в рамках социального страхования: максимально возможная сумма пособия по беременности и родам и максимальная сумма ежемесячного пособия по уходу за ребенком до полутора лет. С 1 февраля 2016 года на 7 % проиндексированы все виды пособий для семей с детьми. В 69 регионах предоставляется ежемесячная выплата на третьего ребенка и последующих детей до достижения ими 3-х лет. Размер выплаты установлен на уровне регионального прожиточного

² Багирова А.П. Методология репродуктивной активности как развитие теоретических основ экономики репродуктивного труда: дис. докт. эконом. наук. – Екатеринбург, 2009. – С. 224-251.

минимума ребенка и в среднем по стране составляет около 9 тысяч рублей

2) Государственная поддержка в форме материнского капитала.

Продолжена программа поддержки семей в форме материнского капитала. Расширены возможности оплаты за счет маткапитала товаров и услуг для детей-инвалидов и их социальной адаптации. Предусмотрено направление средств материнского капитала на оплату первоначального взноса при получении кредита или займа, в том числе ипотечного, на приобретение или строительство жилья, не дожидаясь достижения трехлетнего возраста ребенка. В 2016 году продолжена программа по предоставлению единовременной выплаты из средств материнского капитала для малообеспеченных семей.

3) Жилищное обеспечение российских семей.

В 2014 году Правительство запустило Программу массового строительства доступного жилья «Жилье для российской семьи». В 2016 году на региональные программы комплексного освоения территорий в рамках программы «Жилье для российской семьи» запланировано потратить 20 млрд. рублей, проект поддержан Министерством строительства России.

4) Развитие системы детских дошкольных учреждений.

В Российской Федерации успешно работает Программа по обеспечению местами в детских садах. За последние три года в регионах России было дополнительно создано 1 млн. 300 таких мест. 56 регионов РФ ликвидировали очереди в детсады, детям от трех до семи лет обеспечена доступность таких учреждений.

В целом, можно сказать, что определенные меры по поддержке семей с детьми успешно реализуются. Тем не менее, такие меры могут обеспечить только краткосрочные потребности семей, не гарантируя качества человеческого капитала. Они направлены, в основном, на поддержание семей сразу после рождения и в первые годы жизни ребенка, т.е. на первых стадиях родительского труда, и совсем не затрагивают последующие стадии, а значит, не могут снизить прекаризацию родительского труда.

Родители тратят большие усилия, несут временные и материальные затраты на поддержание здоровья, обучение и развитие детей. Эти затраты необходимо компенсировать. Например, на основании данных о школьной аттестации и периодической медицинской диспансеризации ребенка выплачивать пособия тем семьям, которые в состоянии подтвердить, что должным образом заботятся о ребенке. Мерами по снижению прекаризации родительского труда могут стать предоставление

родителям возможности страхования своего здоровья при государственной поддержке и учет результатов родительского труда в будущем пенсионном обеспечении родителей.

Таким образом, современная демографическая ситуация в России, необходимость поддержания достигнутых результатов, стимулирование увеличения численности трудоспособного населения и качества будущего человеческого капитала требует от государства выработки новых решений. Чтобы родительский труд и дальше не воспринимался как прекаризированная занятость, необходимо развивать социальные институты, вводить соответствующие нормы, предусматривать выплаты и компенсации за неустойчивый характер трудовых отношений.

ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА, КАК СИСТЕМА ВЗАИМОЗАВИСИМЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.

Иянова Л.Э.

Иянова Ю.Э.

УрФУ, г.Екатеринбург

Инновационная система в современных реалиях становится залогом экономического развития, перспектива которого базируется на знаниях и их эффективном применении в рамках производств и предоставления работ и услуг. Это говорит о смещении приоритетов в сторону научных знаний, новых технологий и методов производства, инновационных процессов, услуг и товаров¹.

То есть инновации становятся стратегическим фактором роста, определяющим дальнейшие перспективы экономического благосостояния страны и ее населения.

Объект исследования: показатели развитости структурных компонентов инновационной инфраструктуры в исследуемых субъектах РФ.

Предмет исследования: отношения, возникающие в процессе функционирования системы инновационного развития региона

Цель исследования: анализ развития и функционирования компонентов инновационного процесса в субъектах РФ.

Для написания данной работы мы выбрали ряд субъектов РФ, в которых проводили сбор данных об активности элементов

¹ Паникарова С.В., Власов М.В. Управление знаниями и интеллектуальным капиталом – Екатеринбург: Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина., 2015.

инновационной системы, наличии разнообразия в выборе данных элементов на каждой стадии развития инновационной идеи, инновационного предложения.

Так, в число выбранных нами субъектов РФ, вошли 4 субъекта: республика Татарстан, республика Дагестан, Свердловская область и Кемеровская область.

Выбор субъектов для исследования производился на основе поиска схожих и отличающихся особенностей в построении и развитии экономики региона и его политического устройства, существованием различий в экономических показателях, выявлении культурных и прочих особенностей в мышлении людей, что в совокупности обеспечивает регионы различными показателями инновационного потенциала. Данный подход объясняется попыткой выявить общие и частные особенности развития инновационного потенциала регионов в условиях их устоявшихся особенностей.

В связи с тем, что инновационная система охватывает непосредственно весь цикл развития инновационной идеи. Т.е. базовая структура инновационной системы содержит блоки, генерирующие знания и занимающиеся подготовкой инновационных кадров; создающие инновационную инфраструктуру; производящие инновационный продукт и проводящие государственную политику, мы выделили перечень функций, в соответствии с которым произвели сбор данных относительно каждого выбранного субъекта РФ².



Рис.1 Взаимодействие государство-наука-бизнес в соответствии с их функциями в инновационном развитии

² Паникарова С.В., Власов М.В. Северные регионы России: оценка уровня инновационного развития//Региональная экономика: теория и практика. № 29 (404). 2015. С. 2-12.

С учетом вышесказанного, мы составили перечень структурных компонентов с учетом выявленных основных функций.

Таблица 1

Распределение элементов инновационной инфраструктуры региона по выявленным функциям

	Генерация Знаний	Трансферт (коммерциализация) знаний	Внедрение (использование) знаний	Стимулирующая	Диффузия знаний
Республика Татарстан	49	58	154	25	19
Республика Дагестан	18	33	16	32	6
Свердловская область	41	65	84	23	24
Кемеровская область	32	18	46	27	10

Представив полученные данные в виде обобщенного графика, можно отметить сглаживание показателей инновационного развития в двух анализируемых регионах: Кемеровская область и республика Дагестан. При всем при этом степень развитости стимулирующего потенциала инновационной деятельности в данных регионах (количество данных элементов) превышает данные показатели в республике Татарстан и Свердловской области, но данный фактор не способствует повышению инновационной активности. Из чего можно сделать вывод о неравнозначности данных факторов, выделенных по структуре выполняемых функций элементами инновационного развития.

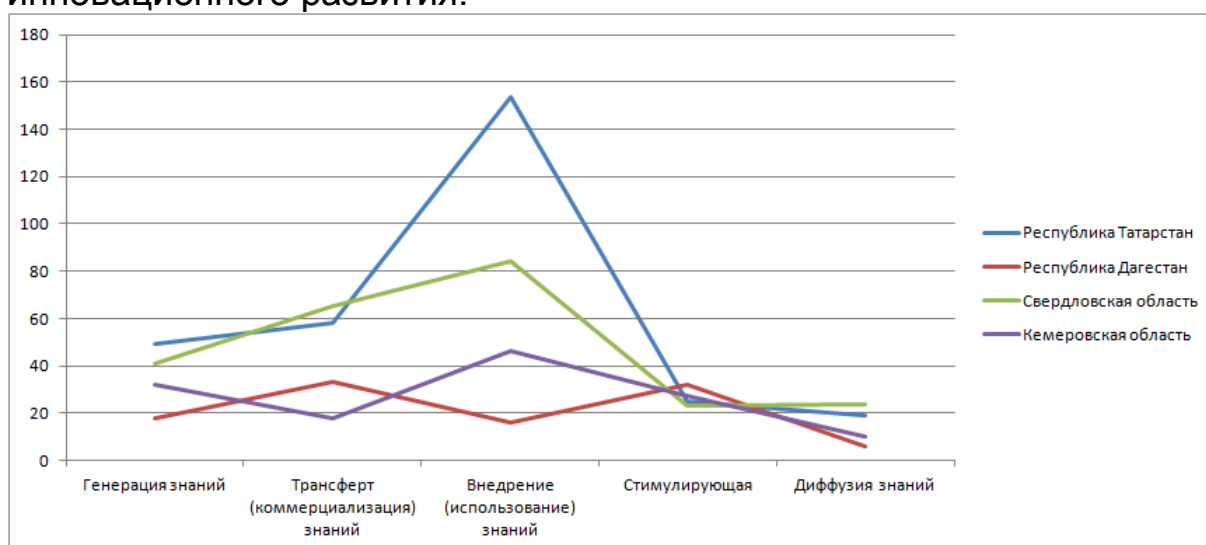


Рис.2 Распределение компонентов инновационной инфраструктуры в регионах в зависимости от выявленных функций

Для того, чтобы убедиться в отмеченном выше аспекте необходимо рассмотреть влияние рассматриваемых факторов по отношению к друг другу. Для решения данного предположения мы составили корреляцию Спирмена относительно всех рассматриваемых показателей.

	X1	X2	X3	X4	X5
X1		Связь между признаками умеренная и прямая	Связь между признаками сильная и прямая	Связь между признаками сильная и обратная	Связь между признаками сильная и прямая
X2	Связь между признаками умеренная и прямая		Связь между признаками умеренная и прямая	Связь между признаками сильная и прямая	Связь между признаками сильная и прямая
X3	Связь между признаками сильная и прямая	Связь между признаками умеренная и прямая		Связь между признаками сильная и обратная	Связь между признаками сильная и прямая
X4	Связь между признаками сильная и обратная	Связь между признаками сильная и прямая	Связь между признаками сильная и обратная		Связь между признаками сильная и обратная
X5	Связь между признаками сильная и прямая	Связь между признаками сильная и прямая	Связь между признаками сильная и прямая	Связь между признаками сильная и обратная	

Были определены связи между рассматриваемыми показателями, которые привели к следующим выводам:

1) существует повышенная значимость первых и последнего этапа реализации инновационной инициативы.

2) фактор X4 по отношению ко всем факторам кроме X2 имеет обратную зависимость. Это говорит о том, что повышение инновационной активности в субъектах РФ не зависит напрямую от стимулирования инноваторов в регионах. Кроме того излишнее стимулирование является причиной медленного развития инновационного бизнеса, по причине искусственного занижения конкуренции.

Из сделанных выводов, была определена значимость каждого обозначенного фактора в зависимости от влияния на другие факторы. Это позволило нам вычислить показатель инновационного развития регионов и составить рейтинг по степени инновационной развитости из рассматриваемых регионов.

Генерация знаний – 0,2

Трансферт – 0,3

Внедрение – 0,2

Стимулирующая – 0,05

Диффузия знаний – 0,25

Мы не случайно приняли факторы X1 и X3 как равные, это связано с тем, что инновационное производство невозможно без

разработки идеи, а разработка одной лишь идеи не приведет к реализации ее потенции. То есть рассмотрение этих показателей имеет равную значимость для вычисления степени инновационной развитости.

С учетом вычисленных коэффициентов и решением системы полученных уравнений, были выявлены индексы инновационной развитости регионов (R) рассматриваемых регионов, которые составили:

Республика Татарстан = 0,64

Свердловская область = 0,52

Кемеровская область = 0,25

Республика Дагестан = 0,2

Сравнив вычисленные индексы с официальными показателями инновационной развитости регионов можно говорить о сопоставимости данных показателей. Т.е. данное рассмотрение является одним из этапов определения инновационного потенциала региона, которое заключается в непосредственном анализе существующей ситуации в экономике субъекта РФ.

Таким образом, наличие структурных компонентов в структуре выявленных функций дает возможность оценить уровень инновационного развития того или иного региона, провести их градацию в соответствии с уровнем инновационного развития. Что возможно в рамках рассмотрения инновационной экономики в аспекте институциональной экономики, а именно взаимодействия компонентов инновационного развития.

«УТЕЧКА УМОВ»*

Кашина Т.О.

ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

В сложившейся ситуации в мире роль науки возрастает, она становится важнейшей производительной силой. Высококвалифицированный труд становится более ценным, особенно в области науки и инженерии, который является определяющим фактором развития. Развитые страны, такие как США и Германия вкладывали усилия для привлечения специалистов высокого уровня и предоставляли им все условия для

* Исследование выполнено за счет средств гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-00574 «Информационно-аналитическая система „Антикризис”: диагностика регионов, оценка угроз и сценарное прогнозирование с целью сохранения и усиления экономической безопасности и повышения благосостояния России»).

продуктивной работы. Вследствие чего с 90х годов был всплеск «утечки умов» из России, страну покидали ведущие ученые и академики российского научного сообщества – наиболее талантливые специалисты, исследователи и разработчики¹.

Проблема «утечки умов» – это острейшая проблема снижения интеллектуального потенциала страны. В толковом словаре русского языка утечка умов трактуется как «эмиграция людей умственного труда, высококвалифицированных специалистов»². Данное толкование включает представителей самых различных сфер, специалистов с высшим образованием. Этот термин применительно к эмиграции научных работников из СССР стал использоваться с конца 1980-х. Однако сам термин «brain drain»(утечка умов) впервые был использован в докладе Британского королевского общества в 1962 году по отношению к эмиграции ученых, инженеров и техников из Великобритании в США³.

В нашей стране проблема «утечки мозгов» начала активно обсуждаться только в начале 1990-х гг. В 1991 г. был создан Российский национальный комитет по проблеме «утечки умов», сотрудничающий с Европейским Региональным Бюро по науке и технике ЮНЕСКО. А в 1992 г. состоялось Международное совещание по проблеме «утечки умов» в современной России⁴. Несмотря на явно проявленный российскими учеными энтузиазм в вопросах изучения интеллектуальной миграции, он не нашел поддержки со стороны правительства: в период сильного экономического спада проблема «утечки мозгов» отнюдь не являлась высоко актуальной. В ситуации спада производства и угрозы массовой безработицы стремление многих интеллектуалов находить работу за рубежом даже приветствовалось как проявление самостоятельности в условиях рыночной экономики. Ситуация стала качественно изменяться только в 2000-е гг.⁵.

Согласно статистике науки и образования персонал, занятый исследованиями и разработками, в научных организациях российских академий наук в 2014г составил 732274 человек, что на

¹ Ермоленко А. А., Морозова А. Е., Ромашова А. И. «УТЕЧКА УМОВ»: ПРОБЛЕМА № 1 В РОССИИ? // Научное сообщество студентов XXI столетия. ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XXI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 6(21). URL: [http://sibac.info/archive/social/6\(21\).pdf](http://sibac.info/archive/social/6(21).pdf) (дата обращения: 19.07.2016)

² Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. М.: АЗЪ Ltd, 1992. – с. 873.

³ Иконников О.А. Эмиграция научных кадров из России. М., 1993, – с.7

⁴ Утечка умов в условиях современной России: внутренние и международные аспекты. ЮНЕСКО, Технический доклад №10. 1992. (<http://unesdoc.unesco.org/images/0010/001002/100251rb.pdf>).

⁵ Латова Наталия Валерьевна, «Утечка умов» в системе институтов воспроизводства человеческого капитала современной России, Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований) том 3. – 2011 – № 3. – с.84

17, 6% меньше, чем в 2000г. (рис.1). В числе персонала 373905 чел. – исследователей (на 12% меньше относительно 2000г), из них 27969чел. – доктора наук, 27969 чел. – кандидаты наук⁶ Численность аспирантов составила 119868 чел., (на 1,8% больше относительно 2000г.), из них 56671 чел. женщин в 2014г., а в 2015г. - 109936 чел. и из них 52564 чел. – женщин. Докторантов 3204 чел. (на 23,9% меньше, чем в 2000г), из них женщин 1571 чел. в 2014г. и в 2015г.- 2007 чел., из них 994 чел.- женщины⁷.



Рисунок 1 – Персонал, занятый исследованиями и разработками, в научных организациях российских академий наук

По указу президента № 156 в 2016 году Федеральная Миграционная Служба присоединилась к Министерству Внутренних Дел (МВД). Официальный сайт ФМС России, не работает и статистические данные не доступны для просмотра⁸.

Среди доступных данных российской официальной статистики на сегодняшний день с 2008-2015г. предоставляются Федеральной службой государственной статистики и Центром исследований и статистики науки, которые показывают число прибывших и убывших специалистов с распределением по уровню образования. (Табл.1,2)

⁶ СТАТИСТИКА НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ. Выпуск 1. Министерство образования и науки Российской Федерации Федеральное государственное бюджетное научное учреждение «Научно-исследовательский институт – Республиканский исследовательский научно-консультационный центр экспертизы» (ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ) Информационно-статистический материал http://csrs.ru/archive/stat_2016_academy/academy_2016.pdf (дата обращения: 19.07.2016)

⁷ Федеральная служба государственной статистики

⁸ Указ №156 – Указ Президента РФ от 05.04.2016 N 156 "О совершенствовании государственного управления в сфере контроля за оборотом наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров и в сфере миграции"

Таблица 1

Динамика эмиграции из России в 2008-2015 гг.

Источник	Год/ст-нь	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Федеральная служба государственной статистики, чел.	д.н.	40	38	32	35	40	52	96	110
	к.н.	53	38	31	193	194	225	231	198
	всего	93	76	63	228	234	277	327	308
ЦИСН, чел.	д.н.	н/д	н/д	32	35	40	52	н/д	н/д
	к.н.	н/д	н/д	31	193	194	225	н/д	н/д

Таблица 2

Динамика миграции в Россию в 2008-2015 гг.

Источник	Год/ст-нь	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Федеральная служба государственной статистики, чел.	д.н.	213	2	148	167	146	174	207	227
	к.н.	166	2	104	842	440	324	420	444
	всего	379	4	252	1009	586	498	627	671
ЦИСН, чел	д.н.	н/д	н/д	148	167	146	147	н/д	н/д
	к.н.	н/д	н/д	104	842	440	324	н/д	н/д

Составлено по: Федеральная служба государственной статистики, Центр исследований и статистики науки

Более всех востребованы за границей физики, затем биологи: каждый третий выехавший - физик, почти каждый четвертый - биолог, каждый десятый - математик. У ученых этого профиля контакты с заграницей гораздо интенсивнее, чем у других исследователей. Приводятся сведения, что в Институте теоретической физики РАН постоянно присутствует лишь треть сотрудников, а все ведущие специалисты большую часть времени работают за рубежом; половина (из 300) ведущих математиков Москвы - за границей⁹.

Научные сотрудники ежегодно покидают и прибывают в нашу страну, за последние годы число, покинувшее нашу страну, стало сокращаться, а прибывшее возрасть (рис.2). Госпрограмма содействия добровольному переселению соотечественников действует с 2007 года, в рамках этой программы в сентябре 2015 г. был разработан проект по переселению ученых и научных работников. По поручению правительства эта работа ведется Федеральной миграционной службой совместно с Федеральным агентством научных организаций (ФАНО) и Российской академией

⁹ Ромодановский К. Заседание Правительства 24 сентября 2015 12:30 Дом Правительства, Москва <http://government.ru/news/19785/> (дата обращения: 19.07.2016)

наук (РАН). На заседании Правительства К. Ромодановский сообщил о первых успехах этой программы, 44 учёных, которые имеют степени докторов и кандидатов технических, экономических и медицинских наук, уже переселились в Россию. Академия наук ведёт речь о 420 инженерах и учёных, занимающихся наиболее актуальными научными и технологическими проблемами, которые планируют вернуться в Россию¹⁰.

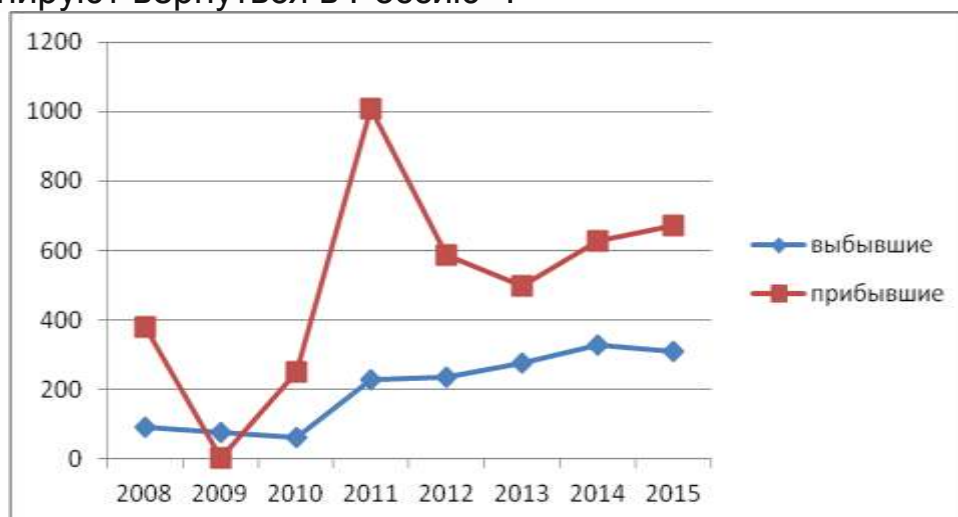


Рис.2 Динамика миграции с 2008 – 2015 гг.

Составлено по: Федеральная служба государственной статистики

Проведенный опрос исследовательским холдингом Ромир в апреле 2015 г. показал, что за три года почти в четыре раза сократилось число россиян, которые допускают мысль эмиграции из страны – с 31% в 2012 году до 8% в текущем. (рис.3).

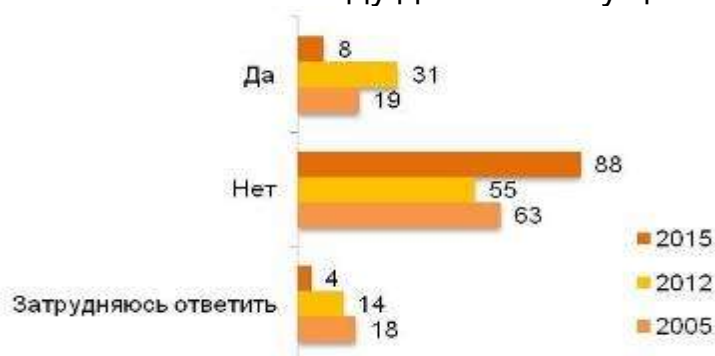


Рис.3 Допускаете ли вы для себя возможность эмигрировать из России? (%)

Источник: Ромир, апрель 2015

Государство предпринимает решительные действия по возвращению людей-науки и улучшению их жизни на территории Российской Федерации, однако актуальность приобретает новая

¹⁰ Ромир, апрель 2015 http://romir.ru/studies/663_1430168400/ (дата обращения: 19.07.2016)

форма «утечки умов» - «утечка идей», которая не сопровождается переездом российских граждан за рубеж. На территории России осуществляется наем на работу иностранными компаниями и совместными предприятиями наших специалистов, не выезжая за границу, тем самым, исключая их из отечественного народного хозяйства.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

*Князев А. А.
ИЭ УРО РАН г. Екатеринбург*

В настоящее время в России существуют различные формы оказания помощи населению в получении лекарственных средств. К таким можно отнести госпитальные закупки и программу дополнительного лекарственного обеспечения. Государственные закупки лекарственных средств (льготное лекарственное обеспечение и госпитальные закупки) повышаются с каждым годом. На рисунке 1 представлена динамика затрат на готовые лекарственные средства по программе лекарственного обеспечения и госпитальным закупкам.

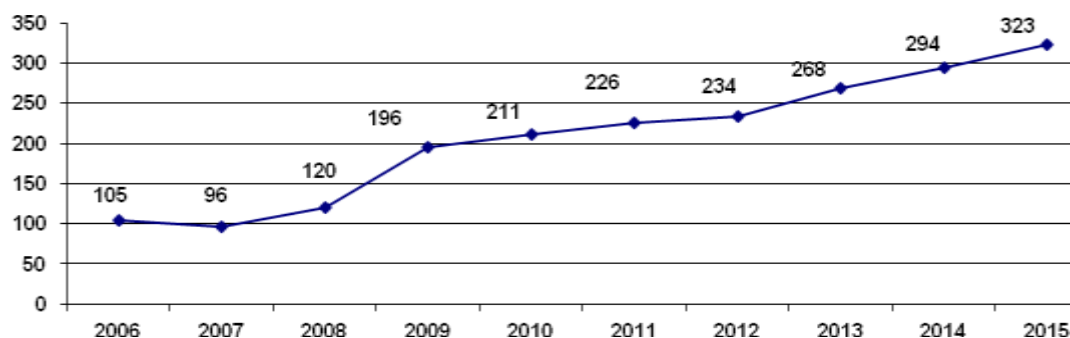


Рисунок 1 – Динамика государственных закупок ГЛС, млрд. руб.¹

В связи с устойчивыми темпами роста государственных закупок (как и самого фармацевтического рынка в России) представляется целесообразным рассмотреть структуру закупок. В таблице 1

¹ Сайт компании DSM Group [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.dsm.ru/>

представлена доля ДЛО в общем объеме государственных закупок, а также доля импорта (к которым в данном случае относятся госпитальные закупки и ДЛО). Как видно из таблицы, большая часть расходов приходится на импортные лекарственные средства.

В настоящее время в рамках реализации стратегии развития фармацевтической отрасли до 2020 года реализуется ряд проектов по созданию производств лекарственных средств на территории России². Следует заметить, что большая часть проектов связана с производством лекарств из списка ЖНВЛП. Это обусловлено необходимостью обеспечения национальной безопасности. При этом существуют ограничения цен на лекарства данного списка, что чрезвычайно важно для обеспечения лекарствами различных слоев населения, чем и обеспечивается максимальное «покрытие» населения. Другими словами, создание производств ЖНВЛП при регулировании цен на данную группу лекарств выполняет задачу обеспечения национальной безопасности.

Вместе с тем регулирование цен на лекарственные средства в значительной мере снижает возможности развития фармацевтической отрасли. В частности, на примере американского рынка было проведено исследование, которое показало, что снижение цен на 40-50% приведет к уменьшению НИОКР на 30-60%³. Таким образом, компании-производители лекарственных средств из списка ЖНВЛП имеют сниженный потенциал развития. Для производителей лекарственных средств государственный сегмент рынка может быть привлекательным, учитывая регулярность поставок и стабильные темпы роста закупок. Но с учетом различной степени регулирования цен на лекарства в разных странах и отсутствия такового в США отечественная фармацевтическая отрасль, основанная на ЖНВЛП всегда будет только «догоняющей».

² См., например, <http://pharma-2020.ru/projects/pharmprom>

³ Abbott T. A., Vernon J. A. The Cost Of US Pharmaceutical Price Reductions: A Financial Simulation Model Of R&D Decisions // NBER Working Papers. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w11114>

Таблица 1

Структура закупок по программе ДЛО и госпитальным закупкам⁴

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Объем госзакупок ГЛС, млрд. руб.	96	120	196	211	226	234	268	294	323
из них по ДЛО, млрд. руб.	50,2	66,2	76,7	80,8	84,7	78,4	84,3	84,4	101
Доля импорта в ДЛО, %, стоимостный объем	92	94	94	90	89	87	86	87	83
Доля импорта в ДЛО, %, натуральный объем	57	50	59	56	54	55	56	54	52
Госпитальные закупки, млрд. руб.	45,8	53,8	119,3	130,2	141,3	155,6	183,7	209,6	222
Доля импорта в госпитальных закупках, %, стоимостный объем	68	68	70	69	69	71	76	75	70
Доля импорта в госпитальных закупках, %, натуральный объем	22	30	33	23	23	27	29	27	25

В связи с этим представляется целесообразным рассмотреть один из способов стимулирования фармацевтических компаний, который, возможно, сработает. Речь идет о переходе на стандарты GMP. Довольно много научных статей посвящено переходу на GMP, при этом часто акцентируется внимание на возможностях поставок существующих отечественных препаратов, когда их производство будет приведено в соответствие с GMP (точнее отсутствию таковых), обновлении производственных фондов, доверии населения и решения проблемы фальсификации лекарств. Но каким

⁴ Сайт компании DSM Group [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.dsm.ru/>

образом все это может помочь производителям? В конечном счете все эти последствия перехода на GMP приведут к увеличению потенциального рынка сбыта. Опять же на примере американского рынка было обнаружено, что рост потенциального рынка на 1% для определенной категории лекарств ведет к увеличению количества лекарств этой группы на 4-6%, в том числе и оригинальные препараты, и дженерики⁵. Хотя указанное исследование учитывало демографические тренды США, по мнению автора, рост потенциального рынка сбыта в связи с переходом на стандарты GMP также приведет к увеличению числа наименований лекарственных средств.

В заключение следует заметить, что регулирование цен является довольно эффективным средством обеспечения национальной безопасности в сфере здравоохранения. Однако стоит учитывать последствия такого регулирования для производителей. По мнению автора, такие методы стимулирования фармацевтических компаний как компенсации части производственных расходов на производство ЖНВЛП, являются крайне ограниченными по своим возможностям. При этом, расширение потенциального рынка сбыта для всех отечественных производителей имеет значительно большие перспективы.

⁵ Acemonglu D., Lian J. Market Size in Innovation: Theory And Evidence From The Pharmaceutical Industry//Nber Working Papers // National Bureau Of Economic Research [Электронный ресурс]
Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w10038>

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ*

Ковалева Т.Ю., к.э.н.
ПГНИУ, г. Пермь

Во многих зарубежных и отечественных исследованиях подчеркивается определяющая роль кластеров как полюсов экономического роста и источников конкурентоспособности территорий. Вместе с тем вопрос об эффективности кластерного пространственного развития остается на сегодняшний день открытым.

Обзор литературных источников показывает, что эффективность кластеров (или их успешность, если следовать зарубежной терминологии) рассматривается исследователями с позиции следующих пяти аспектов: экономический, управленческий, инновационный, социальный и институциональный. Из представленных аспектов наиболее дискуссионным ввиду отсутствия базового определения и нечеткости измерителей (количественных и качественных) является институциональный критерий эффективности кластерного развития. При этом значимость институтов и институциональной среды для выращивания высокоэффективных кластерных структур не вызывает сомнений. Так, по мнению ряда зарубежных ученых, результаты исследования которых обсуждаются в работе S. Özcan¹, различия в уровне развития кластеров во многом определяются институциональными причинами:

- 1) расхождение в производительности кластеров может быть обусловлено наличием институциональных несоответствий и неудач;
- 2) существует положительная связь между возникновением кластеров, их ростом и производительностью и формированием территориально локализованных институциональных структур;
- 3) рост кластеров зависит от развития институтов межличностных отношений и коммуникаций.

По мнению Ö. Sölvell, G. Lindqvist и C. Ketels, институционализация кластеров проистекает из совокупности

* Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №16-12-59011.

¹ Özcan S. Institutions, institutional innovation and institutional change in clusters [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.druid.dk/uploads/tx_picturedb/dw2004-902.pdf (дата обращения: 18.08.2016).

организованных усилий субъектов кластерного взаимодействия (сами фирмы-производители продукции кластера, исследовательские и образовательные учреждения, органы государственной власти, общественность, финансовые институты). Следовательно, формирование институциональных рамок кластерного развития территории рассматривается как контролируемый основными участниками процесс, идею которого удачно отражает авторская модель кластерной инициативы (*The Cluster Initiative Performance Model*)².

Оригинального подхода к объяснению конкурентоспособности стран и регионов за счет формирования эффективных механизмов институционализации кластеров придерживаются А. Malmberg и Р. Maskell. Согласно их подходу, становление региональной специализации приводит к развитию соответствующей институциональной среды кластеров, в которой создаются уникальные условия для обучения и накопления знаний. Далее в рамках сформировавшейся специализации регион будет привлекателен для фирм и частных экономических субъектов с совместимыми базами знаний и институтами. В итоге, образование кумулятивного эффекта и причинно-следственных связей увеличивает ценность знаний и укрепляет институциональную модель кластера³.

Внимания также заслуживают проведенные А.И. Татаркиным, Ю.Г. Лавриковой, Е.В. Поповым, В.Л. Симоновой, Д.В. Казаковой, Р.М. Нижегородцевым, О.А. Фихтнер, П.В. Кривогиным исследования кластеров как институционализированных сетевых структур.

Ряд ученых опираются на инструментарий экономико-математического моделирования в анализе институциональной среды кластеров⁴.

Нами также было проведено эмпирическое исследование, в рамках которого выявлено положительное влияние институционального потенциала Пермского края на развитие формирующихся в регионе кластеров разной производственной специализации⁵. Объясняемой переменной выступил показатель веса кластера в региональной экономике, объясняющей –

² Sölvell Ö., Lindqvist G., Ketels C. The Cluster Initiative Greenbook. Stockholm: Ivory Tower Publishing, 2003. P. 11–12, 18.

³ Malmberg A., Maskell P. Localized Learning Revisited // Growth and Change. 2006. № 37(1). P. 3–4.

⁴ См., например, работы: Попов Е.В., Семячков К.А., Симонова В.Л. Моделирование условий развития сетевых структур // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2016. Том 15. № 3. С. 324–341; Попов Е.В., Симонова В.Л., Казакова Д.М. Управление развитием институтов кластерных образований // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2016. № 1(28). С. 68–78.

⁵ Результаты исследования готовятся к публикации.

институциональный ранг Пермского края, оцениваемый Рейтинговым агентством «ЭкспертРА»⁶. Так, из семнадцати кластеров к развитию институтов в большей степени восприимчивы мебельный, бумажный, продовольственный, строительный кластеры, промышленной и бытовой химии, удобрений, машиностроения, бытовой техники и изделий для дома, приборостроения. Основываясь на результатах эконометрического моделирования, возможно предположить, что комплексная институциональная поддержка данных отраслей, базирующаяся на цели государственной политики повышения конкурентоспособности экономики региона и учитывающая положительное влияние других факторов кластерного развития, приведет к укреплению стратегических позиций данных кластеров в экономике Пермского края.

Несмотря на проработанность вопроса о значимости институтов для развития территориальных кластеров, терминологическая и критериальная основа институциональной эффективности кластерного развития региональной экономики является малоизученной.

Результатом нашей исследовательской работы в этом направлении является обоснование системы детерминантов качества институционального строения региональных кластеров, неотъемлемым элементом которой выступает и эффективность институтов⁷ (рис.).

⁶ Отметим, что нами были построены многофакторные эконометрические модели, т.е. институциональный фактор был не единственной объясняющей переменной, поскольку целью исследования являлось установление приоритетных факторов развития региональных кластеров, имеющих различную производственную специализацию.

⁷ Подробнее см. в работе: Ковалева Т.Ю., Базуева Е.В. Детерминанты качества системы институтов кластерного развития региональной экономики // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2016. № 1. С. 21–30.



Рисунок. Детерминанты качества институционального строения кластерного развития территории

В рамках комплексного подхода к анализу качества институтов и классического определения термина «эффективность» под эффективностью кластерных институтов мы понимаем соотношение суммы положительных эффектов от наличия и функционирования институтов кластерного развития к сумме трансформационных и транзакционных издержек, связанных с формированием и функционированием кластерных институтов в экономике региона.

Возможными направлениями оценивания данного параметра могут быть:

- измерение трансформационных и транзакционных издержек в кластере;
- определение и измерение эффектов от реализации кластерных проектов и инициатив;
- оценка издержек региональных органов власти;
- оценка экономических, социальных и общественных эффектов.

Методами оценивания могут выступить как количественные, так и качественные инструменты (в первую очередь, экспертные опросы).

Исходя из вышеизложенного, сформулируем содержание институционального критерия эффективности кластерного развития следующим образом: это способность институтов структурировать и регулировать взаимодействие фирм, составляющих кластерное «ядро», поставщиков ресурсов, потребителей продукции кластера и организаций кластерной инфраструктуры с наименьшими

издержками (или с наибольшими положительными чистыми эффектами).

Для конкретизации институционального критерия необходимо разработать классификацию институциональной эффективности кластерного развития.

Признавая неоднородность институтов и разнообразие выполняемых ими функций, а также сетевой характер кластерных структур, в формулировке классификационных признаков следует учитывать:

- типологию институтов;
- способы институциональных изменений и особенности их течения;
- эффект «*path dependence*»;
- специфику институционального строения кластеров и его жизненный цикл.

Ввиду невозможности привести расширенную классификацию институциональной эффективности кластерного развития территории в таблице представим базовую классификацию.

Таблица

Базовая классификация институциональной эффективности кластерного развития территории

№ п/п	Признак	Вид институциональной эффективности
1	По способу фиксации институтов	Эффективность формальных и неформальных институтов кластерного взаимодействия
2	По происхождению институтов	Эффективность искусственно созданных институтов и институтов, образовавшихся спонтанно, в ходе эволюции
3	По сфере влияния	Эффективность эндогенных и экзогенных институтов кластерного взаимодействия
4	По функциональной направленности	Эффективность институтов партнерства, координации, сотрудничества, конкуренции, коммуникации, управления кластером, защиты от оппортунистического поведения
5	По степени зрелости	Эффективность институтов рождения, роста, зрелости, упадка или ренессанса кластера
6	По способу управления	Эффективность институтов кластерного менеджмента

В заключение отметим, что теоретическое обоснование институционального критерия эффективности функционирования кластеров создает предпосылки для выработки методического инструментария комплексной оценки эффективности кластеризации экономики региона.

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ГЧП ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ОБЩЕСТВЕННЫХ И КВАЗИОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ЖКХ*

*Ковригина С.В.
ФИЦ УУХ СО РАН, г. Кемерово*

В современных экономических условиях важнейшую роль в обеспечении общественными и квазиобщественными благами играет привлечение бизнеса к выполнению традиционно государственных функций. Одной из форм такого взаимодействия является государственно-частное партнерство (ГЧП), а именно институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях решения общественно-значимых задач в широком спектре сфер деятельности¹. По своей сущности ГЧП выступает в качестве альтернативы бюджетному финансированию и приватизации. Поскольку проблемы дефицита бюджетов при высокой потребности в благах наиболее актуальны на региональном уровне, в России региональные и муниципальные проекты ГЧП являются высоко востребованными и численно значительно превышают количество национальных (104 региональных и 757 муниципальных проекта при 12 федеральных)². При этом более 70% - это проекты в сфере строительства объектов по производству, передаче и распределению электрической и тепловой энергии и централизованных систем горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения, иными словами в сфере ЖКХ.

В данной работе предпринята попытка сформулировать основные тенденции и проблемы рынка отечественных региональных и муниципальных проектов ГЧП в сфере ЖКХ.

* Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского научного фонда (проект № 16-18-10182 «Формирование организационно-экономических механизмов комплексного освоения недр в регионах ресурсного типа на основе партнерства науки, власти и бизнеса»).

¹ Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: мировой опыт и перспективы России / Р.М. Нижегородцев, С.М. Никитенко, С.В. Ковригина [и др.]; под науч. ред. Р.М. Нижегородцева, С.М. Никитенко, Е.В. Гоосен. – Кемерово: ООО «Сибирская издательская группа», 2012. – 482 с.

² Исследование «Развитие государственно-частного партнерства в России в 2015–2016 годах. Рейтинги регионов по уровню развития ГЧП» / Ассоциация «Центр развития ГЧП», Министерство экономического развития Российской Федерации. – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. – 36 с. Единая информационная система ГЧП в РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pppi.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

С точки зрения формальных параметров проектов, можно отметить следующие тенденции, характерные для российского рынка ГЧП в целом:

1) преобладающее большинство проектов ГЧП на муниципальном уровне – более 85 %, которое характеризуется высокой потребностью в общественно значимых проектах и многочисленностью проектов при невысокой стоимости;

2) одностороннее с отраслевой точки зрения развитие ГЧП – строительство объектов по производству, передаче и распределению электрической и тепловой энергии и централизованные системы горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения (более 70 %). Данная тенденция обусловлена как рыночной востребованностью проектов в сфере ЖКХ, так и небольшим объемом инвестиций в проекты подобного рода относительно, например, проектов дорожного строительства;

3) выбор в качестве формы проектов концессионных соглашений (более 85 %), обусловленный законодательной проработанностью и успешной практикой.

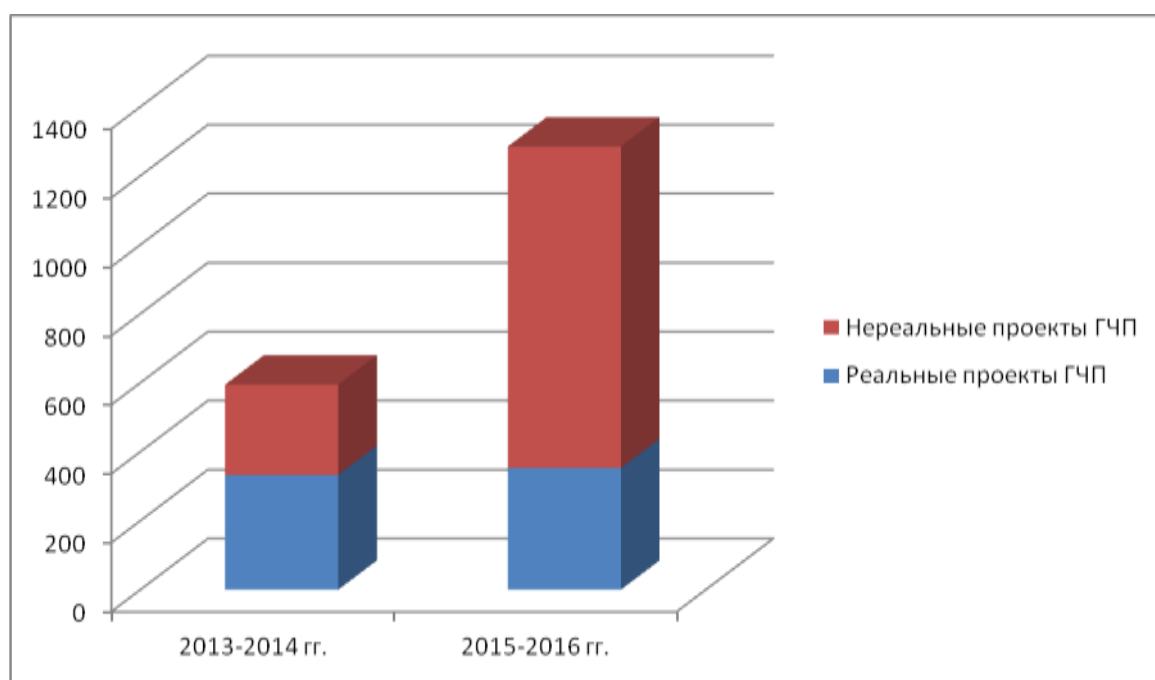


Рисунок 1. Динамика структуры проектов ГЧП за период 2013-2016 гг.

С неформальной точки зрения имеет место рост общего количества проектов в 2015-2016 гг. по сравнению с 2013-2014 гг.

более чем в 2 раза за счет бурного увеличения проектов, находящихся в стадии инициирования, т.е. «нереальных» проектов (рис. 1). Данная тенденция в высокой степени обусловлена принятием «стимулирующего» законодательства, например, согласно Распоряжению Правительства РФ от 10 апреля 2014 года № 570-р уровень развития ГЧП в субъектах будет учитываться как один из показателей оценки эффективности деятельности высших должностных лиц субъектов РФ по созданию благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности.

В большинстве своем нереальные ГЧП – это муниципальные проекты в форме концессионных соглашений в сфере ЖКХ, а именно проекты реконструкции и эксплуатации котельных, тепловых сетей и других объектов теплоснабжения муниципальных образований (передача в концессию), которые находятся в прединвестиционной или инвестиционной стадиях и по которым не определена стоимость. В некоторых регионах (Омская область, Красноярский край, Республика Татарстан и др.) партнерства такого типа превышают величину в 50 проектов.

Данная проблема представлена двумя аспектами: во-первых, количество таких проектов, во-вторых, перспективность их превращения в реальные ГЧП. Формирования такого показателя эффективности работы региональных властей, как опыт ГЧП, не может не сказаться на заявляемом количестве проектов. Некоторые регионы стремятся передать максимальное число объектов, при этом не учитываются реальные инвестиционные возможности частных партнеров в муниципальных образованиях. В некоторых регионах объекты ЖКХ раздроблены на более мелкие, которые составляют отдельный предмет концессии и, соответственно, отдельный проект ГЧП (например, передача в концессию наружных тепловых сетей к жилому дому № 3, № 4, №5 и т.д. – все это отдельные проекты). Не исключаем, тем не менее, обоснованность такого дробления, связанную с системой учета объектов.

Причины, по которым большинство таких концессий до сих пор находятся в стадиях инвестирования при учете того, что поправки в концессионное законодательство приняты почти 1,5 года назад, по мнению экспертов, заключаются в следующем:

- многие объекты значительно изношены и не привлекательны для частного инвестирования;
- новизна законодательства, отсутствие опыта практического применения, а также опыта судебных разбирательств предполагает значительные риски инвестирования;
- сложность заключения соглашений, связанная с трудностями оценки объектов ЖКХ;

- длительность самого процесса передачи, особенно при учете большого количества проектов в регионе.

В целом, можно сформулировать следующие проблемы и пути их решения рынка отечественных проектов ГЧП в сфере ЖКХ:

1) проблема «центр-регион»: центр в виде Единой системы ГЧП, оценивая опыт ГЧП в регионе и, соответственно, выдавая оценку деятельности работы региональных властей, ведет учет исключительно по формальным признакам, основным из которых является количество. Главная проблема такого учета – он не предполагает региональной дифференциации по возможностям обеспечения общественными и квазиобщественными благами. Очевидно, что индивидуальный региональный учет требует временных, трудовых, финансовых и других затрат;

2) проблема «регион-регион»: высокий уровень региональной дифференциации, особенности бюджетного процесса и бюджетного дефицита, различия в проводимой региональной политике и ее инструментах, особенности взаимоотношений между региональными властями и местным частным бизнесом, обуславливающие специфику ГЧП, – эти и другие специфические региональные характеристики определяют опыт ГЧП в конкретном регионе, в т.ч. в сфере ЖКХ. Поэтому оценка опыта ГЧП должна производиться как динамика развития в рамках одного региона, или группы схожих по определенным специально разработанным параметрам регионов. Это позволит не только объективно оценивать развитие партнерства и деятельность региональных властей, но и в процессе индивидуального подхода отделять проекты, способные стать в будущем реальными и бесперспективные;

3) проблема «регион-ГЧП»: в рамках работы автором над грантом РГНФ № 13-12-42009 «Квази-ГЧП проекты как фактор становления и развития института государственно-частного партнерства в России» было проанализировано большое количество инвестиционных проектов в регионах России. Анализ показал, что большое количество проектов, предполагающих совместное участие региональных властей и частного бизнеса, в большинстве в сфере ЖКХ, не зарегистрированы на официальном портале, поскольку не отвечают всем основным признакам классического ГЧП. На практике – это проекты квази-ГЧП, которые так же слагают опыт развития партнерства. Статистический учет проектов такого типа наравне с проектами ГЧП позволил бы сформировать более объективную картину применения механизмов ГЧП для производства общественных и квазиобщественных благ.

Таким образом, сегодня оценка опыта ГЧП в российских регионах производится исключительно на формальной основе, что привело к бурному росту региональных и муниципальных проектов ГЧП в сфере ЖКХ за счет проектов, находящихся в стадии инициирования и по которым не определена стоимость. В связи с этим, автор убежден в необходимости индивидуального учета и статистике регионального опыта, в т.ч. проектов квази-ГЧП, являющихся необходимой ступенью для последующего становления классического ГЧП. Это требует как от центра, так и от самих регионов, значительно больших затрат. Однако только такая оценка является действительно объективной.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ*

*Козинская К.М.
УрФУ, г. Екатеринбург
Веретенникова А.Ю., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Социальное предпринимательство как тип экономической деятельности, ориентированный на повышение общественного благосостояния путем решения социальных проблем общества, является новым и вызывающим интерес явлением российской экономики. Вместе с тем, данное явление в силу своей социальной направленности при сохранении свойств предпринимательской деятельности выступает предметом интереса, не только ученых, но и, прежде всего, правительственных и неправительственных организаций, а также крупных корпораций. О востребованности и актуальности обозначенной проблематики также свидетельствует частота упоминаний данного термина в поисковой системе Google Scholar (около 784 000 ссылок) и международной базе цитирований Scopus (более 5 500 ссылок).

Эффективность развития социального предпринимательства на той или иной территории определяются системой действующей институтов. Например, Б. Урбан отмечает, что предприниматели выделяют институциональный контекст как ключевой элемент развития предпринимательств¹. Действительно, институциональная

* Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 16-32-00003

¹Urban B. Social entrepreneurship in an emerging economy: a focus on the institutional environment and social entrepreneurial self-efficacy // Managing Global Transitions, 2013. № 11 (1). P. 3–25.

среда способна как создавать, так и ограничивать возможности для предпринимательской деятельности, что подтверждает факт ее существенного влияния на уровень активности социальных предпринимателей. При этом практика применения аппарата институциональной теории для исследования процессов социального предпринимательства находится в зачаточном состоянии.

Таким образом, целью данной работы является обзор подходов к исследованию институциональной среды социального предпринимательства.

В научной литературе можно выделить как минимум четыре основных направления, исследующих данную проблематику: социально-инновационная школа, социально-предпринимательская школа, а также Европейский и Английский подходы к изучению данного вопроса.

В рамках первой школы, основными представителями которой являются Дж. Томпсон, С. Элворд, Дж. Маир и И. Марти, социальное предпринимательство рассматривается как деятельность физических лиц, удовлетворяющих социальные потребности инновационными методами. Школа ориентирована на изучение и создание новых и более эффективных путей решения социальных проблем.

К представителям социально-предпринимательской школы относятся Р. Макдональд, Р. Дарт, Р. Андерсон. Предметом исследования ученых являются некоммерческие предприятия, обслуживающие социальную сферу и получающие при этом дополнительный доход. В рамках данной школы ученые занимаются поиском новых способов финансирования некоммерческих организаций, а также продвигают методы бизнес-управления на социально-ориентированных предприятиях.

Представители третьего подхода У. Стефан и Л. Уланер, а также Р. Спир и И. Видал видят цель социально-ориентированной деятельности в удовлетворении интересов общества. По этой причине существование предпринимательства без сильной государственной поддержки невозможно. Как и в социально-предпринимательской школе, единицей исследования является предприятие.

Наравне с европейской в научной литературе также выделяется английская школа социального предпринимательства. В конце XX в. Великобритания взяла курс на новую социальную политику. Так, решение социальных проблем было возложено на бизнес, чьи доходы распределялись на удовлетворение социальных нужд, а не максимизацию прибыли. Представители данного

направления Д. Тернер, К. Лиминг, С. Диксон и А. Клиффорд, Л.Дарби и Х.Дженкинс исследуют взаимосвязь государства, бизнеса и социального предпринимательства².

В современной российской практике научно-исследовательскую деятельность в данной области ведут А. Московская, директор Центра социального предпринимательства и социальных инноваций, М. Баталина, М. Тарадина (г. Москва, ГУ-ВШЭ, Институт управления социальными процессами); Ю.Е. Благов, директор программы «Управление проектами в области социального предпринимательства», Ю.Н. Арай (г. Санкт-Петербург, ВШМ, СПбГУ); А.Н. Макаревич, Т.Ю. Сазонова (г. Великий Новгород, Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого) и др.³

Российские эксперты из Фонда региональных социальных программ «Наше будущее» сформировали свое видение социального предпринимательства как предпринимательскую деятельность, нацеленную на смягчение или решение социальных проблем, характеризующуюся следующими признаками: социальное воздействие, инновационность, самоокупаемость и финансовая устойчивость, масштабируемость и тиражируемость, предпринимательский подход. Согласно данному подходу, деятельность социального предпринимательства должна быть эффективной и полезной. Эффективность обеспечивается инновационностью, масштабируемостью и тиражируемостью, а полезность – социальным воздействием и предпринимательским подходом.

Особого внимания при исследовании институтов социального предпринимательства заслуживает работа У. Стефана и Л. Уланера «Институты и социальное предпринимательство: роль институциональных пустот, институциональной поддержки, а также организационных конфигураций».

При обращении к институциональной среде социального предпринимательства авторы отмечают, что особую важность представляют собой формальные институты, в общественных групп, признаваемые государством и реализуемые как нормативные и правовые акты, системы правил и норм, лежащие в основе функционирования государственных организации и учреждений и др. Следует отметить, что развитие данного вида деятельности

²Hoogendoorn B., Pennings E., Thurik R. What Do We Know About Social Entrepreneurship: An Analysis of Empirical Research, Erasmus Research Institute of Management, 2010.

³ Жохова В.В. Социальное предпринимательство: сущность и понятие//Известия ДВФУ. Экономика и управление. 2015.№1. С 85-98.

возможно при наличии правового государства и сильных институтов, действующих на конституциональной основе.

В связи с тем, что основная задача социальных предпринимателей заключается в решении социально-значимых проблем, то они становятся партнером государства в части предоставления альтернативного государственному производству способа обеспечения населения общественными благами⁴. Практика планомерного отступление правительства от предоставления общественных благ, наблюдаемая в ряде западных стран, при наличие соответствующих институтов оказывает позитивный эффект на развитие экономических процессов. В связи с уменьшением объема ресурсов на предоставление общественных благ (здравоохранение, культура, образование и прочих услуги социального характера), простые граждане и частные компании вынуждены включаться в решение существующих проблем путем активизации предпринимательской деятельности в социальной сфере. Активная социальная политика приводит к уменьшению социальных проблем и снижению спроса общества на предоставление социальных услуг.

Кроме того, специфичность данного вида деятельности требует наличия соответствующей системы образования, основная задача которой сформировать у социальных предпринимателей необходимые знания, умения и навыки для эффективного ведения и развития своего дела. При этом уровень предоставляемого образования является одним из основных условий развития предпринимательства⁵.

Не менее важным вопросом при исследовании данной темы является система неформальных институтов и ее влияние на развитие социального предпринимательства. Формирование неформальных институтов является результатом спонтанных действий субъектов экономики, такие институты признаются людьми и выступают как общепринятые правила, формы и нормы поведения. У. Стефан и Л. Уланер выделяют в качестве неформальных институтов, влияющих на социальное предпринимательство, особенности развития социологического постматериализма и социокультурные нормы в обществе. При исследовании данного явления в 26 странах ученые выявили, что отсутствие государственной поддержки может быть

⁴Stephan U., Uhlaner L. Institutions and social entrepreneurship: The role of institutional voids, institutional support, and institutional configurations // Journal of International Business Studies, 2015. № 46 (3). P. 308-331

⁵Ferri J. Social entrepreneurship and institutional context: a quantitative analysis, doctoral thesis, 2014. URL: <http://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/285392/ef1de1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

скомпенсировано развитием идей социологического постматериализма. Также было установлено, что социокультурные нормы оказывают положительное влияние на развитие социального предпринимательства лишь при активной государственной поддержке.

Результаты исследования У. Стефана и Л. Уланера могут быть применены для построения институциональной среды социального предпринимательства в России. Данная работа дает четкое представление о несостоятельности концепции стимулирования социального предпринимательства за счет сокращения государственной поддержки, а также указывают на необходимость использования особенностей функционирования формальных и неформальных институтов при принятии политических решений.

Не смотря на существование различных школ и направлений в части изучения вопросов социального предпринимательства, между ними нет строгих границ, а любая попытка классифицировать информацию является достаточно условной. Тем не менее, все подходы акцентируют внимание в своих исследованиях на процессе создания социальных благ.

Теоретическая и практическая значимость работы заключается в том, что представленные положения могут стать теоретико-методологической базой для дальнейшего исследования социальной сферы экономики во взаимодействии институциональных механизмов регулирования экономических отношений.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ И КОЛЛЕКТИВНЫЙ ОППОРТУНИЗМ В СОВРЕМЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

*Козлова Е.В.
ЧелГУ, г. Челябинск*

Проблема постконтрактного оппортунизма работников является актуальной не первое десятилетие. Рассмотренный в середине XX века ¹ вопрос «отлынивания», как наиболее распространенной формы оппортунистического поведения наемного рабочего, остается важным и по сей день. Работа сотрудников с отдачей меньшей, чем предусмотрено трудовым договором, способна в значительной степени снизить эффективность работы корпорации и увеличить ее издержки.

¹ Alchian, A. Production, information costs, and Economic Organization / A. Alchian, H. Demsetz // The American Economic Review. 1972. Vol. 62. № 5. P. 777–795.

Снижение производительности труда и отлынивание работников могут объясняться различными факторами. Помимо известных причин его возникновения – информационной асимметрии и своекорыстного поведения можно выделить еще несколько.

В современной компании руководители требуют от подчиненных все более высокого темпа работы. Сегодня считается нормой задержаться после работы не только во время отчетного периода или дедлайна, но и просто доделать текущую работу неоконченную в течение рабочего дня. Тем не менее, когда объем работы возлагаемый на сотрудника явно завышен, постепенно происходит демотивация. Так как намеченного результата достигнуть все равно не удастся, то и прилагать лишние усилия для достижения промежуточного итога, по мнению индивида, не требуется.

Нередко сам начальник провоцирует подчиненных на низкую отдачу при выполнении своих обязанностей, применяя излишне авторитарный стиль управления. Нематериальная мотивация в виде похвалы или признания заслуг способны создать дополнительный стимул для добросовестной работы. Если же ждать поощрения от руководства не приходится, либо на предприятии используются только штрафные санкции за неисполнение плана или нарушение сроков, то работоспособность сотрудников будет постепенно снижаться.

При отсутствии возможности карьерного роста заинтересованность сотрудника в высоком результате ослабевает. Выполняя из года в год одну и ту же работу накапливается усталость, неудовлетворенность работой и собой в целом. Отсутствие профессионального развития и движения по карьерной лестнице приводит к карьерному кризису или выгоранию. Если нет возможности предоставить работнику продвижение, то руководителю стоит частично сменить его круг обязанностей, поручить руководство проектом или раскрыть новые перспективы занимаемой должности.

Основным методом борьбы с отлыниванием работника является жесткий контроль (непосредственный контроль, промежуточные отчеты на каждом этапе, и т.д.). Среди наиболее действенных механизмов ограничения выделяют эффективный контракт, когда значительная часть заработной платы формируется по итогам проделанной за период работы.

Отлынивание, как одна из наиболее популярных форм оппортунистического поведения работников, описывалась в зарубежной и отечественной литературе достаточно подробно.

Ориентация на личный интерес присуща любому индивиду, но в различной степени². Вместе с тем, в современной корпорации встречается еще одна его форма, а именно коллективный оппортунизм.

Работа в коллективе, как правило, характеризуется рядом особенностей. В отличие от индивидуальной, когда результат напрямую отождествлен с исполнителем, коллективная работа зачастую обезличена. При коллективной форме организации труда план работ выдается структурному подразделению корпорации³. Если оценить вклад каждого сотрудника в общий вклад не представляется возможным, либо это требует значительных затрат, то в отделе возникает возможность для проявления отлынивания. В связи с тем, что каждый из членов такой команды работает не с максимальной производительностью, а лишь с минимально пригодными трудозатратами, при этом общий результат работы резко снижается.

Еще одна популярная причина коллективного отлынивания от работы – отсутствие эффективной системы премирования. Если работа отдела оплачивается по среднему результату, то у результативных работников пропадает стимул затрачивать дополнительные усилия, не получая должного вознаграждения. А худшие работники – не стремятся повысить свои результаты, так как и за достаточно плохую работу получают заработную плату наравне с остальными.

Порой само руководство подталкивает коллектив к отлыниванию и малоэффективной работе. Начальник неспособный расставить приоритеты в работе, грамотно распределить задачи, а затем проконтролировать и оценить результаты не должен ожидать ответственного поведения своих подчиненных. Для того чтобы каждый сотрудник чувствовал ответственность за проделанную работу и добросовестно ее выполнял необходима четкая постановка цели и ориентация на достижение конкретного результата.

Одной из распространенных причин низкой производительности труда сотрудников можно также назвать напряженную атмосферу в коллективе и межличностные конфликты с коллегами и начальством. Для руководителя необходимо правильно установить причину сложившейся ситуации и

² Уильямсон, О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. Уильямсон // THESIS. 1993. Т. 1, вып. 3.

³ Попов, Е. В. Институты управления оппортунизмом работников производственных предприятий / Е. В. Попов, Е.В. Ерш // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2015. Т. 14. № 4. С. 518-535.

попытать устранить ее в кратчайшие сроки. Благоприятная дружественная атмосфера способна повысить отдачу сотрудников при минимальных усилиях со стороны руководства.

Умышленное отлынивание работников может быть реакцией на определенные управленческие решения. Несогласие с проводимыми реформами в организации, смена системы оплаты труда, отказ от компенсационных пакетов, плохие условия труда и другие действия, напрямую касающиеся коллектива, могут сопровождаться преднамеренным срывом работы.

Проблема коллективного отлынивания гораздо серьезнее, чем индивидуального проявления оппортунизма одним из сотрудников. При отсутствии возможности мирно урегулировать проблемы с одним работником начальник может принять решение о дисциплинарном взыскании, лишении премии, его переводе в другой отдел или, в крайнем случае, увольнении. Когда же дело касается целого отдела или подразделения то решить проблему может только искоренение основного негативного фактора, либо поиск возможности повышения заинтересованности коллектива в результатах своей деятельности.

Сонаправленность интересов каждого сотрудника и фирмы, ощущение причастности к общему успеху, ответственность за проделанную работу и конечный результат должны стать главными механизмами минимизации индивидуального и коллективного отлынивания в современной корпорации.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Крутова Л.С.
УЦ «ФинКонт», Москва*

Анализ данных о состоянии окружающей природной среды показывает, что Российская экономика долгое время функционировала в условиях принятия большинства экономических решений при игнорировании общепринятых в других странах экологических требований. В случае если в ближайшее время не будут приняты стратегические решения по корректировке курса экономического развития страны, Российская Федерация столкнется с рядом экономических, социальных и экологических вызовов, которые станут серьезным препятствием для успешного развития экономики и общества.

В настоящее время наблюдается, что преобладает прямая зависимость между ухудшением экологической ситуации в стране и состоянием экономики. Для России этот фактор особенно значим из-за неразвитости законодательной основы природоохранной деятельности, отсутствия или ограниченного использования природосберегающих технологий, низкой экологической культуры.

Между тем, обеспечению национальной безопасности в экологической сфере в нашей стране все же уделяется внимание, что нашло свое отражение в утвержденной в 2009 г. Президентом РФ Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г.¹.

Обеспечение устойчивого развития тесно связано с процессами модернизации и экологизации экономики, причем это требует не просто инвестиций в экологию или каких-то новых технологий, но, прежде всего, социальных новаций, смены приоритетов и целей развития цивилизации².

Предполагается, что реализация концепции «опережающего развития» должна базироваться на таких институтах развития, как венчурные и инвестиционные фонды, инновационные центры, кластеры, бизнес-территории, институты государственно-частного партнерства, инновационно-ориентированные экономические зоны. Модернизация экономики не может быть результативной и законченной без соответствующих институциональных изменений в политической, социальной и экологической сферах. Подобный расширенный подход к целям и задачам модернизации экономики означает не только соответствующие к ней требования, но и взаимосвязь ее институциональных преобразований с институтами других сфер жизнедеятельности российского общества.

Модернизационная стратегия российской экономики применительно к концепции «опережающего развития» ориентирована прежде всего на становление нового технологического уклада, на развитие приоритетных производств (отраслевых и региональных), потенциально обеспечивающих лидерские позиции на мировом рынке и выполняющих роль локомотивов роста для отечественной экономики. Это требует комплексной политики их развития, предусматривающей одновременное создание кластеров технологически сопряженных производств, соответствующей им сферы потребления и состава

¹ Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года (утверждена Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537).

² Марков Ю.Г. Социальные факторы экологически устойчивого развития. В сборнике «Закономерности социального развития: ориентиры и критерии моделей будущего», часть 1. Новосибирск: РАН СО, 1994, 47-58 с.

трудовых ресурсов³. Предполагается, что реализация концепции «опережающего развития» должна базироваться на таких институтах развития, как венчурные и инвестиционные фонды, инновационные центры, кластеры, бизнес-территории, институты государственно-частного партнерства, инновационно-ориентированные экономические зоны.

Для перехода к «зеленой» экономике и экологизации экономической политики России важнейший приоритет можно сформулировать следующим образом — не надо использовать больше природных ресурсов, так как они ограничены, и их дополнительная эксплуатация приводит к дополнительной нагрузке на экосистемы, истощению природного капитала и загрязнению окружающей природной среды. Надо вкладывать в улучшение использования уже эксплуатируемых природных ресурсов и охрану окружающей природной среды на основе модернизации экономики, поддержки инноваций, замены природоемких технологий на ресурсосберегающие и энергоэффективные, наилучшие доступные технологии. Это и есть магистральное направление формирования в России «зеленой» экономики и перехода к устойчивому развитию, которое позволит увеличить ВВП в 2–3 раза при современном уровне изъятия сырья и эксплуатации природного капитала и сократить уровень загрязнения окружающей среды⁴.

Основным стратегическим стимулом повышения энергоэффективности для нашего государства является переход на инновационный устойчивый путь развития. Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., такие характеристики мировой экономики как повышение энергоэффективности и усиление роли экологических факторов окажут в ближайшие 10-15 лет существенное влияние на развитие нашей страны⁵.

Вариант перехода к «зеленой» экономике на мировом уровне был предложен в рамках разработанного Организацией Объединенных Наций «Глобального зеленого нового курса»⁶. По оценкам авторов курса, общемировые инвестиции на восстановление разрушенной финансовой системы составляют около 3 трлн долларов. В то же время для достижения критической

³ Глазьев С.Ю., Ивантер В.В., Макаров В.Л. и др. О стратегии развития экономики России// Экономическая наука современной России. 2011. №3.

⁴ Бобылев С.Н., Перелет Р.А. Устойчивое развитие и «зеленая» экономика в России: актуальная ситуация, проблемы и перспективы / Устойчивое развитие в России. - Публикация в формате pdf. – Берлин-Санкт-Петербург, 2013, С 16.

⁵ Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Министерство экономического развития РФ. <http://www.economy.gov.ru/>

⁶ Доклад «Глобальный зеленый новый курс». Программа ООН по окружающей среде, Март 2009 г. www.unep.org/greeneconomy

массы зеленых и энергоэффективных технологий и переходу к устойчивой экономике, потребуются капиталовложения в размере лишь половины этой суммы.

Имеющиеся сейчас традиционные макроэкономические показатели (ВВП, ВНП, доход на душу населения и пр.), оценивающие развитие и рост, игнорируют экологическую деградацию. Рост этих показателей сегодня может базироваться на техногенном природоёмком развитии. Тем самым, создается возможность резкого ухудшения экономических показателей в будущем в случае истощения природных ресурсов и загрязнения окружающей среды⁷.

Среди перспективных рыночных инструментов природопользования теоретически хорошо разработан и экспериментально проверен институт страхования риска аварийного загрязнения окружающей природной среды (экологического страхования).

Экологическое страхование предлагается рассматривать в качестве одного из возможных направлений, содействующего разработке, внедрению и распространению инноваций. И, прежде всего, — технологических инноваций⁸.

Логика оценки экологической опасности требует обобщённого показателя в виде, допустим, экологического риска. Данный показатель достаточно емко рассмотрен в работе⁹. Как отмечается в работе¹⁰, необходимо «внедрение в систему управления качеством окружающей природной среды методологии определения и оценки экологических рисков с целью повышения обоснованности принятия управленческих решений».

Характеризуя понятие риск, важно отметить, что он может возникнуть ввиду следующих причин: недостаток информации; случайность явлений и действий; сознательное противодействие с внешней и внутренней стороны организации, проекта, субъекта и т.д.; непредвиденные природные процессы и явления; невозможность осознанного познания объекта; ограниченность и недостаток ресурсов; несбалансированность основных компонентов

⁷ Мудрецов. А.Ф. Перспективы устойчивого развития экономики России // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 28. — М.: ЦЭМИ РАН, 2014. — 172 с.

⁸ Труды (отдельное издание) XI Всероссийской конференции "Теория и практика экологического страхования: модернизация экономики" / Тулупов А.С. Расчетно-методический инструментарий экологического страхования. — М.: "НИЦ "Экопроект" (ЗАО), 2011. — 152с.

⁹ Крутова Л.С. Механизм управления социо-эколого-экономическими рисками в регионе // Региональные проблемы преобразования экономики. — 2013. — №3 (37). — С. 235-241.

¹⁰ Моткин Г.А. Экономические методы управления состоянием окружающей среды в Российской Федерации. Экономика природопользования: российская экологическая политика / Отв. Ред. Г.А. Моткин, А.С. Тулупов; «НИЦ «Экопроект» (ЗАО). — М.: Издательство «МБА», 2012. — 102с.

хозяйственного механизма; столкновение противоречивых интересов; относительная ограниченность сознательной деятельности человека, его способность принимать ошибочные решения, связанная с информацией составляющая.

Лякишев М.С. рассматривает экологический риск сквозь призму экономической деятельности субъекта хозяйствования. И полагает, что его можно сформулировать как экономико-экологический риск – вероятность убытков, возникающих у субъекта предпринимательской деятельности вследствие ухудшения состояния окружающей природной среды, вызванного хозяйственной деятельностью. Автор считает, что экономико-экологический риск образуется в результате перехода экологического риска в экономический риск при взаимодействии субъектов предпринимательской деятельности с окружающей природной средой¹¹.

Таким образом, стратегия развития и повышения энерго-и ресурсоэффективности должна базироваться на сбалансированном хозяйственном механизме, в котором рискоснижающие мероприятия не противоречат социально-экономическим целевым установкам производственных и территориальных систем.

Внедрение таких мероприятий не только приведет к снижению издержек и повышению конкурентоспособности продукции, но и даст импульс к повышению устойчивости предприятий и улучшению экологической ситуации, снижению затрат на введение дополнительных мощностей, а также будет способствовать снятию барьеров экономического развития за счет снижения технологических ограничений.

¹¹ Лякишев М.С. Методический подход к идентификации экономико-экологических рисков в предпринимательской деятельности / Экономические науки. Экономика и управление. – 2009. - №8 (57), с. 211

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ С УЧЕТОМ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ

Кузьмич М.С.
БГУ, Белоруссия, Минск

1. Введение

Использование понятий экономических сил продавцов и покупателей реализуемых благ в работах ¹ является новым подходом к проблеме ценообразования. Здесь на основе функциональных зависимостей экономических сил спроса и предложения получена явная формула равновесия, зависящая от границ интервала допустимых цен.

В данной статье исследуется модифицированная формула экономического равновесия ² при дополнительном учете зависимости рыночного равновесия от параметра уровня конкуренции c , ценовых эластичностей спроса и предложения e_d и e_s и от параметров границ p^* и p^{**} интервала допустимых цен $p^* < p < p^{**}$ рынка товаров или оказываемых услуг. Основное внимание уделено влиянию сил конкуренции на рыночное равновесие, которое выражено в модели через зависимость от эластичностей спроса и предложения.

2. Конкуренция и эластичность

Одним из важнейших признаков не монопольного рынка является конкуренция, и не менее важным в оценке характеристики функционирования товарных рынков является понятие ценовых эластичностей спроса и предложения. В качестве основных факторов, определяющих эластичность спроса, выступают имеющиеся товары-заменители и их доступность, что зависит от наличия или отсутствия конкуренции на рынке. Существует прямая зависимость между эластичностью спроса и конкуренцией на рынке.

Конкуренция – это также и борьба между производителями за получение прибыли, при этом уровень конкуренции напрямую зависит от количества продавцов на рынке. Чем больше производителей на рынке, тем больше вероятность того, что они не будут реагировать увеличением выпуска продукции на рост цены.

¹ Калитин Б.С. 2008. О рыночном равновесии. *Экономика и управление*. № 3 (15). С. 24-28.; Калитин Б.С., Трухан Е.В. Устойчивость рынка двух взаимозаменяемых товаров // Вестн. БГУ. Сер. 1, Физика. Математика. Информатика. 2011. № 2. С. 91–95.; Калитин Б.С., Безрук В.В. 2009. Модель первого порядка монопольного рынка. Тр. ин-та математики. № 1. С. 61

² Калитин Б.С. 2008. О рыночном равновесии. *Экономика и управление*. № 3 (15). С. 24-28.; Калитин Б.С., Трухан Е.В. Устойчивость рынка двух взаимозаменяемых товаров // Вестн. БГУ. Сер. 1, Физика. Математика. Информатика. 2011. № 2. С. 91–95.

Таким образом, зависимость между уровнем конкуренции на рынке и эластичностью предложения обратно пропорциональна.

3. Формула равновесия

Введем следующие обозначения: p – текущая цена единицы товара; p^0 – равновесная цена товара; p^* – нижнее пороговое значение цены товара, связанное с осуществленными затратами со стороны продавца; p^{**} – верхнее потолочное значение цены товара, выше которого покупатели отказываются приобретать предлагаемый товар; $P = p^{**} - p^*$ – длина интервала допустимых цен $p^* < p < p^{**}$.

Для построения искомой модели экономического равновесия воспользуемся формулами работы ³, где представлены экономические силы спроса F_d и предложения F_s . Эти формулы соответственно имеют вид:

$$F_d(p^{**}, p) = -k \frac{e_d p^{**} p}{p^{**} - p}, \quad 0 < p < p^{**}, \quad k > 0, \quad (1)$$

$$F_s(p^*, p) = k \frac{e_s p^* p}{p - p^*}, \quad p > p^*, \quad k > 0. \quad (2)$$

Здесь e_d означает абсолютную величину коэффициента эластичности спроса по цене, e_s – абсолютную величину коэффициента эластичности предложения по цене, а k представляет коэффициент пропорциональности, зависящий от специфики реализуемого товара или услуги на рынке. В работе ⁴ равновесие рынка находится из равенства абсолютных величин экономических сил (1) и (2). Внесем изменения в формулы сил, соответствующие наблюдаемому эффекту конкуренции на рынке.

Если принять указанные выше математические формулы сил (1) и (2) для выражения величин конкретных действий двух основных агентов рыночных отношений, то равновесие, наступает при условии равенства абсолютных величин этих экономических сил. Поэтому уравнение для нахождения равновесной цены $p = p^0$:

$$\frac{e_d p^{**} p}{p^{**} - p} = \frac{e_s p^* p}{p - p^*} \quad (3)$$

Решая уравнение (3), находим экономическое равновесие:

$$p^0 = \frac{p^* p^{**} (e_s + e_d)}{e_s p^* + e_d p^{**}}, \quad (4)$$

определенное соотношением $p^* < p < p^{**}$, то есть равновесие принадлежит интервалу допустимых цен рынка.

³ Калитин Б.С., Безрук В.В. 2009. Модель первого порядка монопольного рынка. Тр. ин-та математики. № 1. С. 61

⁴ Там же

Согласно отмеченным в п. 2 положениям экономической теории, наличие конкуренции на рынке соответствует росту модуля коэффициента ценовой эластичности спроса e_d и уменьшению модуля коэффициента ценовой эластичности предложения e_s . Поэтому разумно предположить, что уровень конкурентной борьбы на рынке товаров или услуг отражается отношением величин $c = e_d / e_s$. Следовательно, учет уровня конкуренции можно осуществить путем введения параметра c в формулу равновесия (4). Преобразуем эту формулу, приведя ее к виду:

$$p^0 = \frac{p^* p^{**} (1 + e_d / e_s)}{p^* + p^{**} e_d / e_s}, \quad e_s > 0.$$

Тогда выражение равновесной цены рынка принимает форму:

$$p^0(c) = \frac{p^* p^{**} (1 + c)}{p^* + c p^{**}}. \quad (5)$$

Так, формула (5) представляет зависимость равновесия p^0 от параметра $c > 0$ (уровня конкуренции) и границ интервала допустимых цен p^* и p^{**} . Исследуем свойства функции (5).

4. Зависимость равновесия от уровня конкуренции

Свойства функции $p^0(c)$. После проведения преобразований отметим, что равновесие p^0 является убывающей функцией уровня конкуренции c . Причем, так как вторая производная по переменной c положительная, такая зависимость – выпуклая функция. Так, при увеличении эффекта конкуренции, т. е. когда $c \rightarrow +\infty$ (рынок типа «совершенная конкуренция»), равновесие устанавливается ближе к нижнему пороговому значению интервала допустимых цен. И, наоборот, если имеем монопольный рынок ($c \rightarrow 0$), то равновесная цена устанавливается ближе к верхнему потолочному значению интервала допустимых цен. Ясно, что промежуточные значения $0 < c < +\infty$ соответствуют таким моделям рынка, как олигополия, монополистическая конкуренция и др. Таким образом, рассматриваемый параметр c отражает характеристики практически всех типов рыночных структур.

Эластичность равновесия по параметру c . Воспользуемся общепринятым в экономике способом вычисления эластичности $E(p^0(c))$ для непрерывно дифференцируемой функции $p^0(c)$, определяемой равенством (5). Тогда можем записать:

$$E(p^0(c)) = \frac{c}{p^0(c)} \frac{dp^0(c)}{dc} = \frac{c(p^* - p^{**})}{(1+c)(p^* + c p^{**})} = -\frac{c p^0}{(1+c)(p^* + c p^{**})}, \quad c \geq 0.$$

Учитывая отрицательный знак перед дробью получим $-1 \leq E(p^0(c)) \leq 0$ для всех $c \geq 0$. Таким образом, **равновесие неэластично относительно параметра c .**

5. Зависимость от границ интервала допустимых цен

Преобразуем формулу (5), записав ее в виде функций $p^0(p^*)$ и $p^0(p^{**})$ зависимостей соответственно от параметров нижней пороговой границы p^* и верхней потолочной границы p^{**} интервала допустимых цен. Тогда получим следующие выражения:

$$p^0(p^*) = \frac{p^{**}(1+c)}{1+cp^{**}/p^*}, \quad p^0(p^{**}) = \frac{p^*(1+c)}{p^*/p^{**}+c}. \quad (6)$$

Из формул (6) видим, что равновесие p^0 является возрастающей функцией параметров p^* и p^{**} , причем первая из функций определена для значений p^* из интервала $0 < p^* < p^{**}$, а вторая – для значений p^{**} , подчиненных неравенству $p^{**} > p^*$. Кроме того, нетрудно проверить, что вторые производные функций (6) отрицательны при $p^* > 0$ и $p^{**} > 0$. Следовательно, обе функции являются вогнутыми.

Исследуем эластичность равновесия относительно каждой из границ интервала допустимых цен. Положим $x = p^*$, тогда для первого из равенств (6) получим:

$$E(p^0(x)) = \frac{cp^{**}}{x+cp^{**}} < 1.$$

Положим $y = p^{**}$, тогда для второго из равенств (6) получим:

$$E(p^0(y)) = \frac{p^*}{p^*+cy} < 1.$$

Таким образом, доказаны неравенства $0 < E(p^0(x)) < 1$ и $0 < E(p^0(y)) < 1$.

6. Случай неограниченных финансовых возможностей покупателя

Рассмотрим ситуацию, когда потребитель не ограничен в средствах, т. е. формально это соответствует тому, что $p^{**} = +\infty$. Рассмотрим рассуждения как предельные при $p^{**} \rightarrow +\infty$.

Свойства функции $p^0(c)$. Как было указано выше, исходя из второй функции (6), мы можем предельное условие для равновесной цены:

$$p^0 = \lim_{p^{**} \rightarrow +\infty} p^0(p^{**}) = p^* \left(1 + \frac{e_s}{e_d} \right) = p^* \left(1 + \frac{1}{c} \right). \quad (7)$$

Таким образом, при приближении рыночных характеристик к модели «совершенная конкуренция» ($c \rightarrow +\infty$) равновесие стремится к нижнему пороговому значению интервала допустимых цен. Согласно построенной нами модели в случае приближения к монопольному рынку ($c \rightarrow 0$) равновесная цена не имеет ограничений. Естественно, что на самом деле ограничение сверху

будет присутствовать, что продиктовано экономическими, социальными и другими условиями регулирования рынка.

Эластичность равновесия по параметру c . Для исследования эластичности равновесия $E(p^0(c))$ относительно уровня конкуренции c произведем необходимые вычисления по известной формуле:

$$E(p^0(c)) = -\frac{c}{p^* \left(1 + \frac{1}{c}\right)} \frac{p^*}{c^2} = -\frac{1}{1+c}, \quad c \geq 0.$$

Очевидно, что функция неположительная, $-1 \leq E(p^0(c)) < 0, \forall c \geq 0$, таким образом, равновесие неэластично относительно параметра c .

Функция эластичности $E(p^0(c))$ является возрастающей и вогнутой. Поведение функции $E(p^0(c))$ показывает, что эффект воздействия конкуренции на величину экономического равновесия монотонно падает, начиная с нулевой отметки $c=0$, где она равна единице. С ростом конкуренции эффект ее действия затухает.

7. Заключение

По результатам анализа модифицированной формулы экономического равновесия рынка (5) можно отметить следующие свойства:

1) *Равновесная цена p^0 , как функция уровня конкуренции c ($0 < c < +\infty$), снижается с ростом параметра c , т. е. с увеличением конкуренции на рынке равновесная цена уменьшается.*

2) *Экономическое равновесие неэластично относительно параметра c .*

3) *Функция эластичности $E(p^0(c))$ равновесия p^0 по параметру c отрицательна, обладает глобальным минимумом и исчезает с неограниченным ростом c .*

4) *Экономическое равновесие p^0 является возрастающей вогнутой функцией параметров p^* и p^{**} и не эластично.*

5) *Функции эластичностей $E(p^0(p^*))$ и $E(p^0(p^{**}))$ равновесия p^0 соответственно по параметрам p^* и p^{**} являются строго убывающими и выпуклыми.*

В случае неограниченных финансовых возможностей покупателя ситуация меняется, и формула экономического равновесия рынка преобразуется. При этом равновесие p^0 сохраняет свои свойства зависимостей от параметров модели за исключением свойства функции эластичности $E(p^0(p^*))$, которая в данном случае является тождественно единичной.

БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ЭВОЛЮЦИИ ВИРТУАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Линский Д.В., к.э.н.

КФУ им. В. И. Вернадского, г. Симферополь

Пространственная информатизация, появление и широкое распространение глобальной интернет сети сформировали инновационные формы экономических взаимосвязей между субъектами торговых отношений, денежного и ресурсного обеспечения. В государствах с развитой экономической системой всесторонне применяются разнообразные формы электронной коммерции, в Российской Федерации институты сетевой экономики начинают свое формирование. Причины этого явления достаточно малая развитость материально-технической базы и необходимой инфраструктуры, а также не в полной мере разработаны теоретико-методические основы функционирования этой сферы.

Необходимо отметить, что, изучая базовые элементы того или иного явления, прежде всего следует сконцентрировать свое внимание на его фундаментальных принципах. Исследуем некоторые из основных принципов функционирования и развития сетевой экономики с точки зрения имеющейся информации.

Принцип экспоненциального развития виртуальной экономики. Для отражения сущности этого принципа следует дать оценку динамики роста количества пользователей глобальной сети. В современных условиях выделяют разнообразные методики расчета степени виртуализации экономики. Так как результаты исследований, отраженные в работах ученых, отличны друг от друга.

По данным информгентства Internetworldstats, на конец 2015 года прогнозируемое количество пользователей глобальной сети составило 3,5 млрд чел., в сравнении с 3,2 млрд чел. 2014 году. Количество домашних соединений с интернетом по всему миру составляет 0,5 млрд значения впервые в 2015 г., достигнув 555 млн чел., в то время как число подключений к сотовой связи выросло до 6,5 млрд чел. Самая высокая плотность интернет пользователей среди населения Земли наблюдается в Европе, Америке, республиках бывшего СССР, арабских государствах, Азии и Африке ⁵. Представленная информация доказывает, что

⁵ Официальный сайт международного союза электросвязи (International Telecommunication Union, ITU) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itu.int/ru/pages/default.aspx>.

исследуемый принцип находится в абсолютном соответствии с экспоненциальным ростом количества IT-компаний разного уровня и количества пользователей в интернет сети.

Принцип возрастающего эффекта. При росте объема интернет в нем формируется большее количество пользователей. В итоге росте объем продаваемых благ, что приводит к увеличению прибыли, получаемой субъектами экономических отношений. В традиционной экономической системе рост производственного объема благ осуществляется в соответствии с линейной закономерностью, а в сетевой экономической системе – в соответствии с экспоненциальной. В реальном экономическом секторе от снижения себестоимости производства получает выгоду (посредством возможности получения дополнительного дохода) ограниченное количество предприятий, а в сетевой экономической системе выгоду имеют все субъекты, которые распределяют между собой полученную прибыль. Но не все имеют одинаковые части.

Принцип полноты. В информационно-сетевой экономической системе ценность благ формируется за счет избыточности предложения и широтой его распространения в глобальном масштабе. Чем больший объем блага, находится в сети, тем большую ценность он имеет. Но этот принцип находится в противоречии определенным закономерностям традиционной экономической системы, где ценность обусловлена редкостью благ из-за ограниченности их объема, а избыточное производство благ ведет к значительному уменьшению их ценности. В сетевой экономической системе, наблюдается обратный процесс, ценность обусловлена как раз избыточностью предложения и масштабностью распространения благ.

Принцип обратного ценообразования. Состоит в том, что наилучшие блага, имеющиеся в глобальной сети, обуславливают тенденцию уменьшения цены с течением времени. В реальном экономическом секторе функционирует обратная зависимость, при которой определенная модификация блага приводит к росту его цены.

В виртуальной экономике приобретение блага с модифицированными спецификациями по самой низкой цене возможна при отсрочке приобретения. Причем чем на более долгосрочный временной промежуток отсрочивается приобретение благ, тем дешевле его впоследствии можно купить.

Принцип безвозмездности. В соответствии с функционированием вышеприведенных принципов обратного ценообразования и полноты, наиболее ценные услуги могут быть оказаны интересующимся субъектам бесплатно. К примеру,

корпорация Microsoft безвозмездно предоставила пользователям браузер Internet Explorer. Фирма-разработчик клиента электронной почты Eudora, также передала ее в пользование бесплатно. Фирма Sun разработала язык Java и передала эту программу в безвозмездное пользование всем желающим с целью получения доходов в перспективе при изготовлении надстроек для данного языка. Известен факт, что бесплатно распространяются множество копий антивирусных программ. Фирма RealNetwork безвозмездно распространяет в глобальную сеть цифровую музыку⁶.

На основе вышесказанного возможно выделить особенные черты деятельности экономических субъектов в информационно-сетевой экономической системе:

- необходимость предоставления на виртуальный рынок бесплатных услуг, товаров для возможно самого широкого спектра перспективных пользователей модернизированного одноименного товара;

- безвозмездная продажа одного товара дополняется реализацией иных товаров. Интернет-фирма Sun, безвозмездно распространяя программу языка «Java», с большим успехом реализовывала серверы, а фирма Netscape, реализуя матобеспечение для бизнес-серверов, безвозмездно предоставляла пользователям «браузеры»;

- формирование в будущем необходимого для бизнесмена объема спроса на конкретный товар следует основывать на оказании заинтересованным потребителям в безвозмездное использование исходной версии данного товара.

Принцип переоценки ценностей. Состоит в планомерном замещении материальных ценностей системой знаний и информационных активов. Доля стоимости информационной части в стоимости современных благ систематически растет.

Потребительская ценность IT-компаний находится в зависимости не от стоимости ее материальных ценностей, а от применения нематериальных составляющих, в частности, объема теоретического задела, имеющихся информационных активов и инновационных разработок, человеческого капитала и т.д. Причем следует отметить, что стоимость IT-компаний, в сравнении с подобными фирмами, которые функционируют в составе традиционного сектора экономики, растет с большой скоростью, чем происходит прирост функционирующего в них работников или объем покупаемых материальных ценностей.

⁶ Стрелец И. А. Сетевая экономика: учебник / И. А. Стрелец. – М.: Эксмо, 2006. – 208 с.

Принцип глобализации. Сетевая экономическая система может быть отражена набором связанных друг с другом рынков в глобальном масштабе. Географическое расположение сетевых фирм не имеет основополагающего значения. Предпринимательская деятельность в сетевой экономической системе распространяется очень быстро по всем мировым государствам. Глобализация в телекоммуникационных сетях взаимосвязана с конкретными изменениями российских интересов товаропроизводителей, которые функционируют в сетевой экономической системе.

Принцип анархии. Анархия представляет собой определенную «форму порядка», главный способ функционирования сетевой экономической системы. В ней отсутствует центральный плановый орган, который бы организовывал и координировал деятельность пользователей интернет. Сетевая экономическая система мало поддается управлению.

Принцип хаоса. Конкурентоспособность предприятий в сетевой экономической системе обеспечивается путем динамически формируемого неравновесного состояния. Причем осуществляется крах нежизнеспособного сетевых фирм. В одно и тоже время формируются благоприятные условия для создания нового, более эффективного предприятия. Практической деятельностью доказано, что период функционирования предприятия в сетевой экономической системе гораздо в меньшей степени, чем в традиционной экономической системе. Причем с трансформацией старых рабочих мест формируется значительное количество новых рабочих мест с самым высоким уровнем заработной платы. По мнению ряда ученых, сетевая экономическая система функционирует в условиях циклически наступающего хаоса, который выступает механизмом динамичного развития сетевой экономической системы.

Исследованные тенденции и закономерности доказывают то, что союз рыночных субъектов в физические, а также интернет сети имеют значительный вес в хозяйственной деятельности и управленческих процессах. Развитие в направлении абсолютно сетевого рыночного управления, в котором координационные взаимосвязи по большей части будут обеспечены материально-техническими инструментами, находится предварительно в первоначальной стадии, но в перспективе оно будет неуклонно расти.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ РЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОВЕДЕНИЯ

*Малыш Е.В., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Рента – фундаментальное понятие экономической науки, интерес, к содержанию которого длится многие сотни лет. Теория ренты развивалась вместе с усложнением и дифференциацией социально-экономических отношений.

Теория ренты заняла важное место в экономических исследованиях прошлого и настоящего. Ее развитие оказало существенное влияние на становление экономической науки и объяснение отличия прибыли предпринимателя от дохода собственника капитала, а также практики регулирования экономических отношений, поскольку рента – «незаработанный доход».

Теория ренты является основой различных учений о собственности на ресурсы, о социальном устройстве общества, она постоянно развивается и пополняется. Вместе с тем существует почти всеобщее признание, что законченной теории ренты до сих пор не существует.

Современная теория ренты призвана исследовать ренту как государственное, институциональное и системное явление. Рентные отношения вышли за пределы микро, мезо, макроэкономики, вошли в сферу глобальной экономики. В условиях глобализации экономики формирование социально-ориентированной системы рентных отношений становится одним из условий обеспечения устойчивого развития как отдельных или интегрированных экономических субъектов, так и экономики в целом.

Современный этап развития экономических систем характеризуется широким распространением практики рентоориентированного поведения.

Термин «рентоориентированное поведение» определяет любую деятельность, направленную либо на использование монопольного положения, либо на получение доступа к правительственным субсидиям, в отличие от стремления в рыночной экономике к получению прибыли в процессе конкуренции¹.

¹ Ослунд А. «Рентоориентированное поведение» в российской переходной экономике // Вопросы экономики. – 1996. – № 8. – с. 100.

Рентоориентированное поведение, поиск ренты, борьба за ренту, «rent-seeking» - это синонимы, введенные представителями неформальной институциональной теории - Г. Таллок и А. Крюгер.

Термин «рентоориентированное поведение» («поиск ренты») сформулирован для характеристики поведения экономических агентов в условиях институциональной трансформации, когда индивидуальные усилия по максимизации стоимости порождают потери общества, а не выгоду для него².

По мнению А.П. Заостровцева, затраты ресурсов на поиск и присвоение рентных доходов представляют собой чистые потери общества³. С точки зрения Л. Якобсона, «погоня за рентой» означает «расходование ресурсов с целью получить от государства исключительные права и преимущества, приносящие их обладателям выгоды за счет других членов общества»⁴.

Представляется важным подчеркнуть, что главная формальная часть рентных отношений – это особая форма дохода, которую получает собственник или пользователь, эксплуатирующий рентный ресурс. Внутреннее содержание этого особого дохода обусловлено более производительным трудом с одной стороны (стремление получить ренту таким способом должно поддерживаться обществом) и за счет искусственных ограничений с другой стороны (такое поведение экономических субъектов паразитическое и, естественно, не должно поддерживаться обществом).

Представители институционального подхода в экономической теории исследуют рентоориентированное поведение социально-экономических агентов как проявление рентных отношений в современной экономике. Для всех субъектов рентных отношений характерно рентоориентированное поведение, обусловленное рентным интересом. Рентный интерес – это действия, направленные на получение рентного дохода, на «поле взаимодействия». Значит, рентные отношения являются элементом социальных отношений. В рамках институционализма подход к исследованию ренты и рентных отношений значительно усложняется: в экономической системе выделяются не только те рентные доходы, образование и присвоение которых происходит в результате действия естественных факторов, но и различные виды ренты, которые создаются искусственно, вследствие действия отрицательных стимулов и поведения социально-экономических агентов.

² Buchanan J. Rent seeking and profit seeking // Buchanan J. Toward a theory of the rent seeking society. Texas A & M University Press, 1980. – p. 4.

³ Заостровцев А. П. Рентоориентированное поведение: потери для общества // Вопросы экономики. – 2000. - № 5. – с. 34.

⁴ Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора. - М.: Аспект Пресс, 1996. - с. 108–109.

Предложение ресурсов в реальности не является абсолютно эластичным, вследствие этого они в процессе своего использования приносят в составе выручки от созданной в процессе их применения продукции рентную составляющую, доля которой в выручке тем выше, чем ниже эластичность их предложения. Любое усовершенствование ресурсов предпринимателем делает их относительно более редкими, в чем-то уникальными. Такое усовершенствование вносит положительный вклад в общественное благосостояние, а возникающая в результате применения более эффективных ресурсов дополнительная рента (квазирента) носит временный, преходящий характер. При отсутствии искусственно созданных барьеров рыночная конкуренция неизбежно размывает ее, сводит до нормального уровня. Отсюда появляются стимулы инвестировать ресурсы в создание таких барьеров, т.е., говоря словами Г. Таллока, переключиться на «плохой поиск ренты», если, конечно, такая возможность имеется.

Р.Д. Толлисон дает краткое и одновременно весьма емкое определение поиска ренты. «Поиск ренты – это расход редких ресурсов ради захвата искусственно созданного трансферта». Дж.М. Бьюкенен так характеризует это явление: «Термин «поиск ренты» создан для описания поведения в институциональной среде, где индивидуальные усилия максимизировать ценность порождают общественные потери, а не выгоду для общества. Поиск ренты: использование ресурсов с целью получения ренты, где рента проистекает из чего-то такого, что имеет отрицательную общественную ценность». По Г. Таллоку, поиск прибыли имеет место тогда, когда размещение ресурсов ради получения ренты генерирует общественное благосостояние, а поиск ренты – когда размещение ресурсов ради той же цели генерирует потери общества.

Чистые потери общества от рентоориентированного поведения – это затраты экономическими агентами ресурсов на получение рентных доходов. Рентоориентированное поведение может принимать различные формы: убеждение, использование финансовых ресурсов, административно-политических инструментов и т.д. В любом случае экономические агенты вместо того, чтобы производить новую стоимость, затрачивают время и ресурсы для перераспределения уже созданной стоимости⁵. В связи с этим в западной экономической литературе термин «рентоориентированное поведение» приобрел негативный оттенок.

⁵ Хиллман А.Л. Западноэкономические теории и переход от социализма к рыночной экономике: перспективы общественного выбора / Экономика и математические методы. - 1996. - Т. 32. - Вып. 4. – с. 85.

Рента не существует в эффективно функционирующей рыночной экономике, т.к. механизмы рынка вытесняют любой «избыточный» доход. Следовательно, рентные доходы возникают только в условиях ограничения конкурентных отношений, они препятствуют экономическому развитию. Чрезмерное государственное вмешательство в процесс функционирования хозяйственного механизма имеет разрушительные последствия. Большие возможности политико-административных ограничений экономической деятельности стимулируют активизацию их создания бюрократами и политиками с целью получения квазирентных доходов от тех, кому будет необходимо преодолеть эти ограничения. В результате общественные ресурсы перемещаются из общественно-продуктивной сферы в сферу неэффективного перераспределения созданной добавленной стоимости в пользу государственной бюрократии. Этот процесс тормозит создание новой добавленной стоимости.

Распространение рентоориентированного поведения самым неблагоприятным образом отражается на основных макроэкономических показателях: серьезно замедляет экономический рост, способствует развитию стагнации и может привести к возникновению ситуации «плохого» равновесия, т.е. к фактической консервации экономической системы на низком уровне развития.

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ¹

Мезенцева Е.С., к.э.н.

Брянцева О.С., к.э.н.

Сиротин Д.В.

ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Особенности институциональной среды в значительной мере определяют различия в уровне экономического развития регионов и эффективность малого предпринимательства, в частности. Поэтому актуальной является оценка того, как различия в развитии институтов, определяющих условия функционирования малого предпринимательства на территории регионов РФ, в

¹ Статья подготовлена при поддержке гранта РГНФ №15-32-01360 «Оценка влияния институциональной среды на эффективность развития малого предпринимательства в регионах».

частности институтов государственной поддержки, влияют на эффективность развития малого предпринимательства.

За последние 20-25 лет существенно изменились мировая экономика и общество, а соответственно и условия развития предпринимательства. Теория предпринимательства также существенно обогатилась, в ней появились и новые выводы, основанные на эмпирических данных научных исследований, и целый ряд новых практических рекомендаций. Об этом свидетельствуют работы ряда выдающихся современных исследователей, многие из которых удостоены Международной премии в области исследований предпринимательства и малого бизнеса, чьи работы публикуются в сборнике «Современные классики теории предпринимательства»².

Так, американский профессор А. Купер еще в середине 1960-х годов утверждал, что носителями роста в современных экономиках становятся преимущественно малые фирмы³. Также А. Купер установил, что предпринимательство, в том числе высокотехнологичное, концентрируется в конкретных регионах и географических кластерах. З. Акс утверждал, что новые фирмы входят на рынок не за тем, чтобы увеличить объем продукции, копируя большие компании, а потому, что они являются агентами изменений⁴. У. Боумол обращает внимание на взаимодополнительность инновационной активности крупных и малых предпринимательских фирм⁵, а также на то, что распределение между производительным и непроизводительным или даже деструктивным предпринимательством в значительной степени зависит от существующих институтов⁶. П. Рейнольдс, инициатор ряда крупномасштабных эмпирических исследований предпринимательства, занимался изучением вопроса, какие региональные характеристики коррелируют с более высокими показателями численности стартапов⁷.

² Современные классики теории предпринимательства: лауреаты Международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса / Под ред. А.Ю. Чепуренко. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, 2012.

³ Cooper A.C. Reflections on Entrepreneurship. [Электронный ресурс] URL: http://www.e-award.org/web/1997_Arnold_C_Cooper.aspx

⁴ Acs Z.J. The Changing Structure of the U.S. Economy: Lessons from the Steel Industry. N.Y.: Praeger, 1984.

⁵ Baumol W. Prize Lecture, 2003. [Электронный ресурс] URL: http://www.e-award.org/web/2003_William_J_Baumol_2.aspx

⁶ Baumol W. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // J. of Political Econ. 1990. Vol. 98(5). P. 893-921; Baumol W. Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs. Cambridge, MA: MIT Press, 1993.

⁷ Reynolds P.D., Storey D.J., Westhead P. Cross-National Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates // Regional Studies. 1994. Vol. 28(4). P. 443-456.

Из указанных исследований можно сделать вывод о том, что эффективность государственной поддержки предпринимательства возрастает, если осуществлять не просто меры поддержки отдельных предприятий или стартапов с высоким потенциалом роста, а направлять ее на формирование региональных кластеров. Эта поддержка должна быть направлена не столько на сами предпринимательские фирмы, а заключаться в инвестировании в точки роста знаний и компетенций, такие как образовательная инфраструктура, центры трансфера технологий; в закрепление и продвижение брендов, включая как меры маркетингового характера, так и предоставление субсидий и субвенций на формирование патентной защиты товарных марок; в создание коммуникационных площадок для предпринимателей. Что касается актуальности оценки проводимой политики поддержки предпринимательства, то, как указывает Д. Стори⁸, большинство политических инициатив в странах ОЭСР чаще используют мониторинг, а не оценку.

В России за последние 20 лет не было выполнено по заказу государства, а не независимых (в большинстве – зарубежных) фондов, ни одной работы с комплексной оценкой эффективности той или иной программы содействия развитию предпринимательства⁹. Обращаясь к проблемам малого предпринимательства в российской экономике, среди авторов можно назвать А. Яковлева¹⁰, А. Юданова¹¹; Т. Долгопятову¹², Г. Широкову¹³, А. Виленского¹⁴, В. Волкова¹⁵, А. Чепуренко¹⁶. Ряд самостоятельных исследований, проведенных под руководством или с участием этих авторов можно назвать заметным вкладом не только в исследования этнографических особенностей отечественного предпринимательства, но и в теоретическое

⁸ Storey D.J. Evaluating the Impact of Public Policies to Support Small Businesses in Developed Economies. [Электронный ресурс] URL: http://www.e-award.org/web/1998_David_J_Storey.aspx,

⁹ Чепуренко А.Ю. Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? // Журнал Новой Экономической Ассоциации. 2012. №2 (14). [Электронный ресурс]. URL: http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT_ID=129665&sphrase_id=488179.

¹⁰ Яковлев А.А. Агенты модернизации. М.: ГУ ВШЭ., 2006.

¹¹ Юданов А.Ю. Гении национального бизнеса // Эксперт. 2007. № 16. С. 33–41.

¹² Долгопятова Т.Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. М.: Дело, 2005.

¹³ Широкова Г.В. Управление предпринимательской фирмой. СПб: ВШМ, 2011.

¹⁴ Виленский А.В. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. – М.: Наука, 2007.

¹⁵ Волков В.В. Силовое предпринимательство. СПб., М.: Летний сад, 2002.

¹⁶ Образцова О., Чепуренко А. Развитие российского частного предпринимательства в межстрановом сопоставлении // Вопросы экономики. 2008. № 8. С. 91-107; Чепуренко А.Ю. Место заключения. Предпринимательство и федеральная политика. В кн. «Теория предпринимательства в России: новые подходы и результаты: По материалам "Глобального мониторинга предпринимательства" / Под ред. Т.А. Алимовой, О.И. Образцовой, А.Ю. Чепуренко. М.: ГУ ВШЭ, 2010. - С. 235-266.

осмысление данного феномена. Анализ общих тенденций и исследования теоретико-методологических основ становления малого предпринимательства в региональной экономике представлен в трудах А. Блинова¹⁷, И. Гришина¹⁸, С. Дорошенко¹⁹, А. Орлова²⁰, А. Шеломенцева²¹ и др. При этом, крупных фундаментальных исследований, основанных на солидной методической базе и репрезентативных данных, пока, практически, нет – за исключением проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства»²² и ряда более локальных исследований. Среди исследователей, освещающих вопросы эффективности государственной политики в сфере поддержки малого предпринимательства в РФ, особо следует выделить А. Чепуренко²³ из Национального института системных исследований проблем предпринимательства.

Проводимые экспертами Национального института системных исследований проблем предпринимательства на уровне РФ исследования²⁴ показали отсутствие четкой зависимости между объемами оказываемой на региональном уровне поддержки и результатами деятельности малых предприятий. Можно сделать вывод, что ключевые факторы, определяющие развитие малого предпринимательства, находятся за пределами сферы государственной поддержки, но в пределах сферы государственного регулирования, а именно – в институциональной среде. При этом очевидно, что ориентация на ручное управление и нивелирование

¹⁷ Блинов А. Малое предпринимательство в условиях переходной экономики: [Анализ важнейших функций малого предпринимательства в современном обществе] / А. Блинов, Г. Нургазина // Маркетинг. 1998. №4. С. 84-92.

¹⁸ Гришин И.А. Смещение акцента: малое предпринимательство в экономическом развитии регионов и муниципальных образований // Российское предпринимательство. 2007. №2. С. 45-48; Гришин, И. А. Особенности и проблемы развития малого бизнеса: региональный аспект / И. А. Гришин, С.Ю. Соболева, Л.В. Обьедкова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. №31. С. 34-37.

¹⁹ Дорошенко С.В. Инновационные механизмы снижения барьеров развития предпринимательства в странах ЕАЭС // Современное бизнес-пространство: актуальные проблемы и перспективы. 2015. №1 (4). С. 28-35.

²⁰ Орлов М. Социальные функции предпринимательства // Человек и труд. 2004. №10. С.38-40.

²¹ Шеломенцев А.Г., Фомин С.В. Методологические вопросы восстановления платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности. – Екатеринбург, 2004. Сер. Научный доклад / Рос. акад. наук, Ур. отд-ние (препр.).

²² Глобальный мониторинг предпринимательства. Национальный отчет. Россия 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nisse.ru/business/article/article_1884.html?effort=.

²³ Чепуренко А.Ю. Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? // Журнал Новой Экономической Ассоциации. 2012. №2 (14). [Электронный ресурс]. URL: http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT_ID=129665&sphrase_id=488179.

²⁴ Индекс развития малого и среднего предпринимательства в регионах России в 2010 году. Информационно-аналитический доклад НИСИП. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nisse.ru/business/article/article_1940.html?effort=.

институциональных проблем за счет прямых вливаний средств поддержки в сектор не может принести долгосрочных устойчивых результатов.

Отдельно следует выделить направление научных исследований, связанное с развитием институциональных аспектов малого предпринимательства, в рамках которого работают такие авторы как Е. Бухвальд²⁵, А. Виленский²⁶, И. Гришин²⁷, М. Лапуста, В. Петров, В. Рубе²⁸, А. Шулус и др.

Так, Е. Бухвальд говорит о необходимости глубоких институциональных изменений в государственной политике в отношении малого предпринимательства²⁹. Суть этих изменений – перенос акцента с попытки прямой поддержки и льготирования широкой массы малых предприятий на формирование специализированных инфраструктурных институтов целевого содействия малому бизнесу, институтов инновационного развития.

В нашем исследовании для анализа и оценки институциональной среды малого предпринимательства мы используем понятие институционального контура, которое является развитием понятия институциональной матрицы³⁰. Понятие институциональной матрицы введено С.Г. Кирдиной³¹, развито применительно к институциональной среде предпринимательства в работах О.А. Романовой и Н.Н. Беспамятных³². Институциональный контур, по нашему мнению, представляет собой совокупность взаимосвязанных институтов в трех основных сферах – экономической, идеологической и политической, которые определяют среду развития малого предпринимательства в регионе.

²⁵ Бухвальд Е.М., Виленский А.В. Поиск альтернативной модели поддержки малого и среднего предпринимательства России // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2012. № 5-6. С. 31-54; Бухвальд Е., Виленский А. Развитие и поддержка малого бизнеса (опыт России) // Вопросы экономики. 2008. № 7. С. 109.

²⁶ Виленский А.В. Макроэкономические институциональные ограничения развития российского малого предпринимательства. – М.: Наука, 2007.

²⁷ Гришин И.А., Утюшева Л.Д. Современные тенденции модификационной изменчивости региональной системы поддержки малого и среднего бизнеса // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2013. № 1. С. 77-84.

²⁸ Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2004. – 78 с.; Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. – М.: ТЕИС, 2000. 231 с.

²⁹ Бухвальд Е.М. Модернизация экономики и новые подходы к политике поддержки малого и среднего предпринимательства // Общество: политика, экономика, право. 2014. №1. С. 45-52. – С.48.

³⁰ Мезенцева Е.С. Особенности формирования институциональных контуров развития малого бизнеса на территориях Свердловской области // Экономика региона. 2008. №4. С.204-212.

³¹ Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. – М.: ТЕИС, 2000. – 213 с.

³² Романова О.А., Беспамятных Н.Н. Региональный контур развития малого предпринимательства // Вестник УГТУ-УПИ. Серия «Экономика и управление». 2004. №4. С.81-88.

Важнейшей составляющей экономической сферы институционального контура является инфраструктура поддержки, включающая, в том числе, государственные и муниципальные фонды, бизнес-инкубаторы, технопарки, объекты инновационной инфраструктуры. Например, в Свердловской области сформирована многоуровневая инфраструктура поддержки малого предпринимательства, базисным институтом которой является Свердловский областной фонд поддержки малого предпринимательства. Фонд предоставляет малым предприятиям все виды поддержки (финансовую, консультационную, имущественную, образовательную и др.). На уровне муниципалитетов функционируют 37 фондов поддержки малого предпринимательства, работают 9 бизнес-инкубаторов, технопарки, центры коллективного пользования и трансфера технологий.

Российские регионы характеризуются серьезной дифференциацией как по уровню социально-экономического развития, так и развитию институтов. Представляется необходимым формирование региональных институциональных контуров для выявления особенностей институционального потенциала исследуемых территорий с точки зрения развития малого предпринимательства и оценки эффективности государственных институтов его поддержки.

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ ИНСТИТУТОВ СУБЪЕКТОВ РФ

*Мутаф С.И.
Якимова А.В.
УрФУ, г. Екатеринбург*

На сегодняшний день в мире наблюдается тенденция роста затрат в области технологических инноваций, производственных технологий, инновационных товаров и услуг. Россия, поддерживая текущие тренды, активно поддерживает развитие инновационных отраслей. Но, несмотря на это, заметно неравномерное распределение денежных средств на инновационные исследования и разработки. В связи с этим мы решили вычислить, существует ли дефференциация в этой области среди субъектов страны.

Объектом исследования являются показатели финансирования инновационной деятельности отдельных субъектов.

Предмет исследования - взаимосвязь различных инновационных институтов и их финансирования, возникающая при оценке эффективности финансирования научной деятельности.

Цель настоящего исследования - анализ существующей ситуации в мире инновационных товаров и услуг и поиск дифференциации в этой области среди субъектов страны. Для проведения исследования инновационного развития регионов нами были обозначены: республики Карелия, Коми, Алтай, Тыва, Хакасия, Татарстан, Башкортостан, Чувашия; Ханты-Мансийский, Ямало-Ненецкий, Чукотский автономные округа; Калужская и Свердловская области.

В ходе реализации целей и задач исследования возникла необходимость проведения корреляционного анализа по следующим показателям: производственные технологии, инновационные товары и услуги, затраты на исследования и разработки, затраты на технологические инновации.

Таблица 1.

Корреляция

	Корреляция используемые передовые производственные технологии и Затраты на технологические инновации	Корреляция используемые передовые производственные технологии и Затраты на исследования и разработки млн.руб.	Корреляция объем инновационных товаров и услуг и Затраты на технологические инновации	Корреляция объем инновационных товаров и услуги Затраты на исследования и разработки млн.руб.
Карелия	0,89640762	-0,566986796	-0,073148905	-0,866743456
Коми	0,712658733	-0,217638953	0,300641297	0,202578713
Ненецкий АО	0	0	0	0
ХМАО	0,064600621	0,461951911	-0,414739149	-0,911243375
ЯНАО	0,254193978	0,941526916	0,774661731	-0,440767777
Алтай	0,534489085	0,969789739	-0,112564323	-0,416694484
Тыва	0,869465496	0,966306887	-0,482858924	-0,713993124
Хакасия	-0,361131988	-0,915073633	0,922000759	0,23811794
Чукотский АО	0,984539614	-0,611439944	-0,351631864	-0,239371919
Татарстан	0,953498024	0,969114657	0,292147221	0,23636947
Башкортостан	0,971723312	0,957411461	0,944543056	0,907424127
Чувашия	0,756325767	0,958114998	-0,167048959	0,171545333
Калужская область	0,085297829	-0,868013304	-0,122664752	0,806453748
Свердловская область	-0,653175716	-0,865229034	0,586731137	0,784969525

По итогам таблицы 1 проведенной корреляции между используемыми передовыми производственными технологиями и затратами на технологические инновации наблюдается разные

значения коэффициента корреляции: так у ХМАО, ЯНАО, Хакасии и у Калужской области связь между затратами на технологические инновации и производственными технологиями отсутствует, что говорит о том, что на эти программы не выделяется должных средств. У свердловской области в данном показателе наблюдается институциональная ловушка, что говорит об обратном эффекте вложенных затрат на технологические инновации. У остальных изучаемых нами регионов корреляция больше 0,5, что показывает эффективность затрат на инновации, поскольку они ведут к улучшению производственных технологий.

В следующем корреляционном анализе мы выявили связь между производственными технологиями и затратами на исследования и разработки. Только у республики Коми отсутствует связь между данными показателями, у остальных же регионов видим либо институциональные ловушки (Карелия, Хакасия, Чукотский АО, Калужская и Свердловская области), либо очень сильную связь (ХМАО, ЯНАО, Алтай, Тыва, Татарстан, Башкортостан, Чувашия). Большинство регионов, осуществляя затраты на исследования и разработки, улучшают свои передовые технологии. на наш взгляд данный институт функционирует успешно по причине специализации нашей экономики на производстве, и внедрение технологий, сейчас в период активного роста инноваций он очень важен. Поэтому большинство регионов выделяют на это денежные средства и проводят жёсткий мониторинг финансовых потоков, что и приводит к успешной реализации данного института. Однако с другой стороны несмотря на успешное финансирование, внедрение производственных технологий в нашей стране медленное, возможно, в связи с низкой мотивацией производителей в условиях кризиса.

Следующий коэффициент корреляции показал связь между затратами на технологические инновации и объемом инновационных товаров и услуг. В результате исследования выяснилось, что только 4 региона (ЯНАО, Хакасия, Башкортостан, Свердловская область) из 14 имеют сильную связь между показателями, остальные регионы не производят затрат на технологические инновации и не оказывают инновационных услуг.

Последний исследуемый показатель корреляции был вычислен между объемом инновационных товаров и услуг, а также затратами на исследования и разработки. В большинстве своем у исследуемых нами регионов отсутствует связь между показателями. У 3 регионов (Карелии, ХМАО, Тыва) можем наблюдать эффект институциональной ловушки, что говорит о том, что выполняемые затраты на исследования и разработки не приводят к увеличению

объема инновационных товаров и услуг. В этой группе также есть лидеры: Башкортостан, Калужская и Свердловская область. Здесь наблюдается четкая связь между показателями: чем больше идет увеличение затрат, тем больше получается объем товаров и услуг. Что касается института в целом, то здесь отмечается явная дисфункция. такой сильный разброс данных может свидетельствовать о низкой доле товаров и услуг в секторе нашей экономики. Многие регионы не видят необходимости внедрять инновации в товары и услуги, по той причине, что у них отсутствует достаточное количество конкуренции, которое могло бы их мотивировать на их создание в своих бизнесах. Все понимают, что затраты на инновации дело всегда требующее вложение немалых финансовых средств, да к тому же отсутствие конкурентов на рынке, приводит к не желанию уделять этому достаточно времени и сил. Однако стоит заметить, что в регионах с федеративным устройством данный процесс происходит куда более активнее, чем в других регионах. На наш взгляд, это может быть связано со стремлением и необходимостью быть лидерами в данных отраслях, а может это грамотное распределение средств бюджета. В любом случае цифры говорят сами за себя, остаётся только догадываться в истинных причинах.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Мычка С.Ю.

Шаталов М.А., к.э.н

АНОО ВО «ВЭПИ», г. Воронеж

В инновационных условиях развития экономики человеческий капитал и информационный ресурс выступают в качестве ключевого фактора развития современного общества и мировой экономики в целом. Информационный ресурс, включающий в себя знания (опыт), а также сведения (информация), представляет собой его базис (фундамент). Следовательно, данный ресурс предстает как самостоятельный механизм развития, который подлежит анализу и изучению с точки зрения теории и практики функционирования и развития экономики, становления общества, обеспечения различных видов безопасности (общей, экономической, информационной и пр.). Поэтому в настоящее время первостепенное значение приобретает необходимость

всесторонних и тщательных исследований значения информации в экономике и обществе, в т.ч. и как экономической категории.

Так, информационная экономика представляет собой определенные критерии постиндустриального общества (Рисунок 1), т.е. науку, которая исследует хозяйственную деятельность, предусматривающая широкое повсеместное внедрение и использование информационно-коммуникационных технологий в процессах общественного производства, распределения и потребления общественных благ.

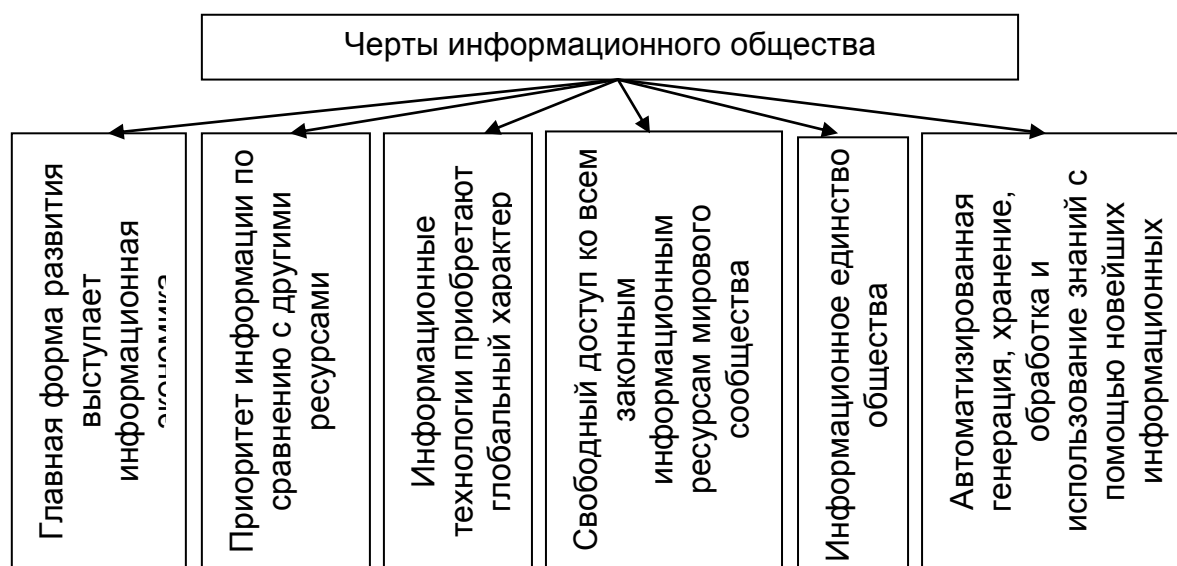


Рисунок 1. Основные черты информационного общества

Также информационную экономику можно представить как хозяйство, в котором производство, обработка, распределение и потребление информационных потоков являются доминирующими факторами в сравнении с производством материальных благ (Рисунок 2).

В связи с этим необходимо выделить основные критерии сущности информационного общества. Это расширение области общения во всех сферах функционирования и деятельности; повышение разнообразия и возможности выбора информационных потоков; расширение ареала сотрудничества, взаимного информирования в бизнесе, науке, образовании, культуре; внедрение инновационных средств образования, познания и коммуникации; повышение доступности информационных ресурсов и пр.

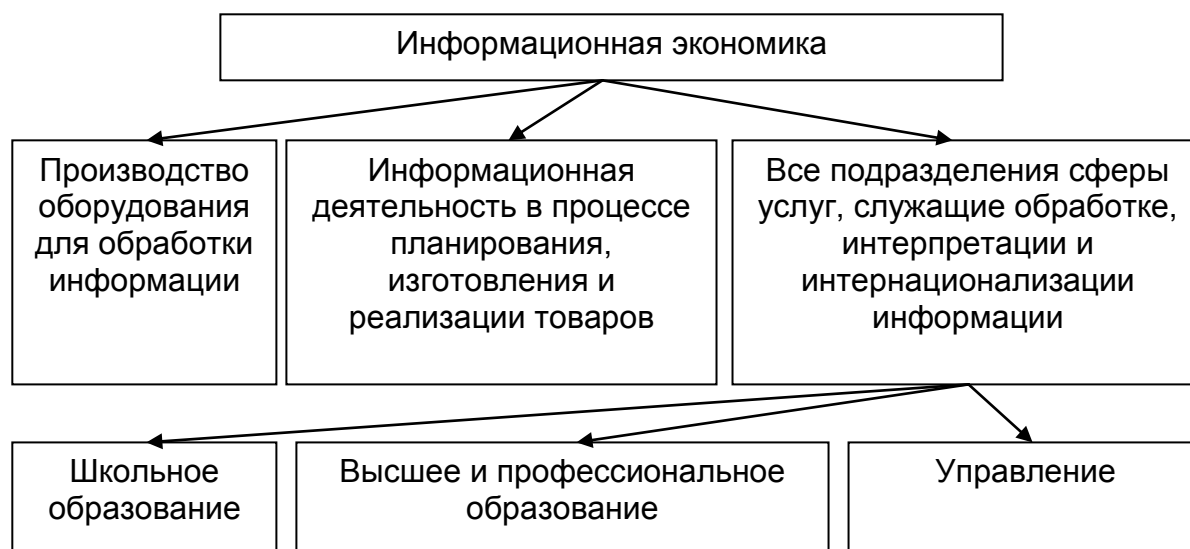


Рисунок 2. Элементы информационной экономики

Сложно переоценить значение информации в современном мире, она является ключевым звеном в процессе хозяйствования и управления. Вместе с тем, важно определить некоторые принципы, показывающие роль информации в экономике¹:

- повышение скорости и мобильности передачи сообщений, поддержания связи;
- повышение эффективности распространения экономических (общественных и индустриальных) данных;
- мобильность распространения электронных коммуникаций в финансовом секторе, а также автоматизация различных процессов.

Информационный тип развития экономики, естественно, имеет свои отличительные особенности, показатели необходимости его внедрения и реализации (Таблица 1).

¹ Загорная Т.О., Панова В.Л. Компаративная оценка использования информационно-коммуникационных технологий на предприятиях // Синергия. 2016. № 4. С. 84-92;
Зайцев Д.Р. Применение информационных технологий и систем для повышения эффективности управления организацией // Территория науки. 2015. № 2. С. 96-103.

Таблица 1

Сравнительная характеристика факторов индустриальной и информационной экономики

Факторы	Индустриальная экономика	Информационная экономика
Эффективность организации	Координация и контроль крупных инвестиций	Высокая скорость работы, инновационная деятельность, ориентация на клиента
Технологии обработки информации	Пишущая машина, картотека, копировальная бумага	Информационные технологии; команды
Поддерживающие научные концепции и парадигмы	Концепция научного менеджмента	Концепция лидерства и непрерывного образования
Организационная структура	Жесткая оргструктура	Гибкий организационный дизайн

Как и любой тип экономической системы, информационная экономика проходит определенные стадии. Рассмотрим некоторые из них²:

- поэтапное проникновение информационных технологий в производственный процесс;
- массовое внедрение информационных технологий;
- увеличение производительности в сфере производства информационных технологий и информации по сравнению с другими отраслями;
- системная трансформация и поэтапный переход к преобладающему производству знаний и информационных ресурсов и др.

Так, источниками становления экономики информационного типа можно назвать НИОКР, модернизация технологий, способствующих развитию науки и техники, активное изучение производственных сил и закономерностей экономического роста на современном этапе. Иными словами, инновационное развитие общества, экономики неразрывно связано с активным внедрением и использованием информационных технологий для оптимизации, модернизации экономических процессов.

В мировой практике в настоящее время для оценки степени развития экономики информационного типа, чаще всего, применяют следующие методики³:

² Афиногенова И.Н., Ватутина Е.В. Кремниевая долина - зона высоких технологий // Территория науки. 2015. № 4. С.144-148;

Сорокин Б.Ф. Специфика политического маркетинга, как второй исторической формы социального обмена // Синергия. 2015. № 2. С. 7-20.

- Networked Readiness Index (NRI) – метод расчета индекса готовности к сетевой экономике;
- E-Readiness Index (ERI) – метод расчета индекса готовности к электронной коммерции;
- Information Society Index, 1ST – метод расчета индекса информатизации общества.

Таким образом, данные методики отражают наиболее полное состояние информационной экономики в мире.

В России активно внедряются принципы информационной экономики. Так, например, происходит плавный переход к электронному документообороту (в некоторых сферах он является приоритетным и рекомендованным); формируется нормативно-правовая база в сфере информационных технологий; происходит развитие телекоммуникационной и информационной инфраструктуры с внедрением инновационных разработок; осуществление многими банковскими организациями своей деятельности через «Интернет-банкинг» и многое другое.

Конечно, данный процесс развития информационной технологии на мировом пространстве не проходит без негативных элементов. Это и интернет-преступность, вмешательство в личную жизнь граждан, монополии на конкретные виды информационных ресурсов. Но государство принимает активное участие в устранении существующих проблем.

Таким образом, в современных условиях хозяйствования информация является ключевым звеном инновационного развития. Данное внедрение будет эффективным только при наличии качественного человеческого потенциала, обладающего достаточным уровнем знаний, опыта, образования, способного к реализации механизмов информационной экономики.

³ Ахмедов А.Э., Смольянинова И.В. Направления совершенствования государственного регулирования металлургического комплекса // Металлургия: технологии, инновации, качество. Под общей редакцией Е.В. Протопопова. Новокузнецк, 2015. С. 231-234;

Баутин В.М., Мычка С.Ю. Устойчивое развитие предприятий АПК на основе инвестиций в инновационные изменения // Инновации и продовольственная безопасность. 2015. № 2 (8). С. 13-18.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕКТОРА ФИНАНСОВЫХ КОРПОРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА*

*Наумов И.В. к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

Наблюдаемый сегодня в российской экономике финансовый кризис сформировался задолго до 2014 года, в котором он проявился. Негативные тенденции, связанные с оттоком капитала зарубеж, существенное повышение волатильности на финансовых рынках, рост вложений финансовых учреждений в рискованные активы, повышение задолженности юридических и физических лиц перед банками и другими кредитными организациями, проявились уже в 2011 году. В это время зарождающийся финансово-экономический кризис не сказывался на показателях социально-экономического развития территорий, наоборот, наблюдалась положительная динамика по многим экономическим показателям. Но фундамент для дальнейшего ухудшения финансового положения территориальных социально-экономических систем был уже заложен и серьезные шаги по его предотвращению Центральным банком и Министерством финансов РФ не осуществлялись.

Для анализа сформировавшейся кризисной ситуации в развитии сектора финансовых корпораций нами была разработана матрица финансовых потоков между институциональными секторами в Свердловской области («Государственное управление», «Домашние хозяйства», «Нефинансовые корпорации», «Остальной мир») и финансовыми учреждениями (банками и другими кредитными учреждениями, страховыми организациями, пенсионными и инвестиционными фондами). Теоретико-методологический подход к формированию данной матрицы подробно рассмотрен в работе¹.

В ходе анализа сформированной матрицы финансовых потоков была выявлена диспропорция в структуре конечного потребления и сбережений финансовых корпораций в различных территориальных системах. Только в одном регионе Уральского федерального округа – Свердловской области – кредитные учреждения, составляющие основу сектора финансовых корпораций, направляли больше средств на конечное потребление, чем имелось в наличии после

* Работа подготовлена при финансовой поддержке гранта РФФИ №16-36-00113 «Сценарный подход к моделированию матрицы финансовых потоков в региональной территориальной системе»

¹ Наумов И.В. Теоретико-методологический подход к формированию матрицы финансовых потоков региональной территориальной системы// Журнал экономической теории. 2016. № 3. С. 171-188.

получения первичных доходов, формируя тем самым отрицательный баланс по валовому сбережению. В других региональных системах наблюдался обратный процесс – накопления валовых сбережений по кредитным учреждениям сектора финансовых корпораций. Размер заимствования кредитных организаций в Свердловской области в 2012 году составил чуть более 4,5 млрд. руб. тогда как в Челябинской области данными организациями были сбережены средства в размере 823 млн. руб., в Курганской – 133 млн. руб. и Тюменской области – 2,5 млрд. руб.² Это было связано с тем, что в 2012 году возросли расходы кредитных организаций региона по депозитам, размещенным в других финансовых учреждениях (их доля в структуре конечного потребления составила 30,5%), расходы по другим привлеченным средствам и кредитам (22%), расходы на содержание основных средств и имущества (17,8%) и расходы на выплату заработной платы (16,7%). В других региональных территориальных системах также наблюдался рост расходов на выплату процентов по кредитам и другим привлеченным средствам, кредитные учреждения в большем объеме размещали средства на счетах других организаций, однако доходы по данным финансовым инструментам превышал их расходы. В Свердловской же области полученных кредитными учреждениями доходов не хватало для покрытия текущих расходов.

В 2014 году проблема дефицита финансовых средств у банков и других кредитных учреждений Свердловской области серьезно обострилась, расходы кредитных учреждений превысили доходы на 50 млрд. руб., и это сформировало серьезные риски потери финансовой устойчивости данного институционального сектора в условиях нарастания кризисных явлений в экономике (табл. 1).

Об ухудшении финансового положения банковского сектора региона свидетельствовали и выявленные в результате формирования матрицы финансовых потоков тенденции роста обязательств банков перед другими институциональными секторами. За 2014 год обязательства банков выросли на 233,5 млрд руб. и превысили их финансовые активы на 28,7 млрд. руб. Наибольшую долю данных обязательств составляют обязательства по поставке денежных средств (73,3%), размещенным депозитам другими учреждениями (16,1%), операциям с основными средствами, имуществом и материальными ценностями (6,5%), приобретенным ценным бумагам кредитных учреждений (3,0%), полученным кредитам (1,8%) и т.д.

² Наумов И.В. Основные диспропорции движения финансовых потоков в региональных территориальных системах // Известия УрГЭУ. 2016. №5 (67).

Таблица 1 – Матрица финансовых потоков между секторами в Свердловской области за 2014 год, млн. руб.

САЛДО ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	Финансовые корпорации					Государствен ное управление	Нефинансов ые корпорации	Домашние хозяйства	Остальной мир
	ЦБ РФ	Кредитные учреждения	Другие организации	Страховые организации	НПФ				
1. Поставки монетарного золота и СДР	-2 009	9 936	-2 020	0	0	-1 997	-2 009	-2 023	123
- Золото и драгоценные металлы	-2 137	10 598	-2 148	0	0	-2 124	-2 137	-2 050	-3
- со сроком исполнения до 30 дней	-8	20	-8	0	0	-8	-8	25	-11
- со сроком исполнения от 30 до 90 дней	136	-683	136	0	0	136	136	2	137
2. Поставки наличной валюты	2 365	-3 241	-3 509	1 123	-1 082	2 407	2 376	933	-1 373
- Переводы денежных средств	2 871	-7 823	-3 003	1 123	-1 082	2 913	2 882	1 439	679
- со сроком исполнения до 30 дней	-327	-1 980	-327	0	0	-327	-327	-327	3 617
- со сроком исполнения от 30 до 90 дней	1	-2 501	1	0	0	1	1	1	2 495
- со сроком исполнения более 90 дней	-180	9 063	-180	0	0	-180	-180	-180	-8 164
3. Депозиты	955	-28 979	4 301	167	2 849	89	8 963	16 105	-4 448
- краткосрочные депозиты (до 1 года)	-7 350	2 647	1 874	0	1 223	-548	-843	3 173	-175
- долгосрочные депозиты (свыше 1 года)	0	-17 773	613	0	4 021	218	3 309	7 161	2 452
- депозиты до востребования	8 305	-13 853	1 814	167	-2 394	419	6 497	5 771	-6 725
4. Ценные бумаги (кроме акций)	-1 950	-1 805	-16 842	1 206	1 202	30 924	-1 856	-1 471	-9 408
- имеющиеся в наличии для продажи	-746	-1 134	-92	0	0	3 304	-489	-488	-354
- со сроком погашения до 1 года	538	-2 839	1 170	0	-3 580	2 238	1 277	657	538
- со сроком погашения от 1 года до 3 лет	106	-1 315	-952	0	3 374	-292	-887	-139	106
- до востребования	-1 848	3 484	-16 968	1 206	1 408	25 675	-1 758	-1 501	-9 698
5. Кредиты и займы:	2 325	-3 984	-1 821	-3 686	-14	8	723	6 379	70
- до 30 дней	0	6 212	-1 141	0	0	0	-4 473	10	-608
- от 30 до 90 дней	-10	1 086	-2 433	0	0	0	2 079	-53	-670
- на срок от 91 до 180 дней	1 133	-1 561	81	0	0	10	-208	67	478
- на срок от 181 дня до 1 года	926	-1 944	-21	0	-22	13	1 704	104	-759
- на срок от 1 года до 3 лет	0	-918	515	0	0	0	-633	606	430
- свыше 3 лет	416	-6 808	501	-1 665	-3	26	1 210	5 794	528
- при недостатке средств на депозитном счете	0	-2 601	748	0	0	0	1 099	7	748
- до востребования	-141	2 549	-71	-2 021	12	-40	-55	-156	-77
6. Акции и другие формы участия в капитале	0	-36	-225	425	-56	43	70	-222	1
7. Производные финансовые инструменты	0	-3 266	2 095	0	436	0	0	0	735
8. Дебиторская/кредиторская задолженность	0	3 310	63	2 044	-421	-2 315	-1 793	1 560	-2 448
- Дебиторская / кредиторская задолженность	0	8 502	63	2 044	-421	-2 315	-2 422	-3 011	-2 440
- Просроченная задолженность по кредитам	0	-5 193	0	0	0	0	629	4 571	-7
9. Хозяйственные операции	-427	-11 346	2 612	-5 981	-1 526	2 814	4 952	6 312	2 590
- Налоги	0	119	5	-1	-368	228	5	5	5
- Оплата труда	0	175	0	-2 794	-962	0	0	3 582	0
- Расчеты с поставщиками	46	-117	27	-2 793	-218	0	3 038	0	17
- Операции по основным средствам	-472	-11 523	2 580	-393	21	2 586	1 909	2 725	2 567
10. Резервы	14126	-10 624	720	612	972	-1 280	-1 509	-1 509	-1 509
- Резервы в Банке РФ	9 020	-9 115	0	298	-202	0	0	0	0
- Страховой резерв	5 106	-1 509	720	314	1 174	-1 280	-1 509	-1 509	-1 509
ИТОГО	15385	-50036	-14 625	-4 091	2 361	30 693	9 916	26 064	-15 667

Возросшие обязательства кредитных учреждений перед другими институциональными секторами не привели к потере их финансовой устойчивости, поскольку в структуре преобладали долгосрочные обязательства (наибольший удельный вес в структуре привлеченных банками средств по депозитам составляли долгосрочные депозиты со сроком действия более трех лет – 25,6 млрд руб.). Такие депозиты в кредитных учреждениях были открыты Центральным банком РФ на сумму 13,8 млрд руб., коммерческими организациями (5,1), зарубежными финансовыми учреждениями (2,8), сектором домашних хозяйств (2,6 млрд руб.) и др. Чуть менее 3,0 из 4,2 млрд руб. составляли полученные у ЦБ РФ среднесрочные кредиты (от 90 дней до трех лет). Размер полученных кредитов на срок от 30 до 90 дней при этом сократился на 1,3 млрд руб.

Наибольший удельный вес приобретенных другими институциональными секторами ценных бумаг кредитных учреждений также относился к разряду долгосрочных. Так иностранными инвесторами были приобретены ценные бумаги до востребования на сумму 2,1 млрд руб., объем приобретенных ценных бумаг со сроком исполнения до трех лет увеличился на 514 млн руб. Таким образом, в структуре обязательств банковского сектора перед другими институциональными секторами преобладали долгосрочные обязательства, главными их кредиторами выступали Центральный банк РФ, сектор домашних хозяйств и других финансовых учреждений (страховых организаций, пенсионных и инвестиционных фондов). Однако несмотря на это, отмеченный рост финансовых обязательств банковского сектора экономики в 2014 году по сравнению с 2012, а также их превышение над финансовыми активами свидетельствовали о повышении рисков потери кредитными учреждениями финансовой устойчивости.

Причиной возникшего в 2012 году дефицита средств у кредитных организаций является, выявленный в результате формирования матрицы финансовых потоков, отток капитала зарубеж. Средства данных организаций выводились посредством размещения денежных средств на счетах зарубежных организаций, в виде депозитов, расходов на оплату труда иностранных специалистов, аудит. На эти цели кредитными организациями Уральского федерального округа было затрачено 278 млн. руб. из которых 237 млн. руб. – средства кредитных учреждений Свердловской области. Однако наибольший размер направленных сектору зарубежных финансовых корпораций средств был связан с возвратом кредитными учреждениями УрФО привлеченных средств (3,4 млрд руб.), полученных кредитов и

процентов по долговым обязательствам (266 млн. руб.). Почти 74% данных расходов приходились на кредитные организации Свердловской области. Общий размер финансовых ресурсов, направленных сектору «Остальной мир» по матрице финансовых потоков в УрФО, составил почти 4 млрд руб. из которых около 3,0 млрд руб. составляли средства кредитных учреждений Свердловской области. Если бы средства сектора финансовых корпораций не выводились за рубеж, в регионе и в целом по федеральному округу наблюдалась бы положительная динамика валового сбережения финансовых ресурсов.

Признаком сформировавшейся в 2014 году финансовой нестабильности развития кредитного сектора экономики являлся переход банковской системы региона к краткосрочной политике управления финансовыми активами. В частности, изменилась структура выданных кредитов: объем выданных кредитов до 30 дней вырос на 7,1, а объем выданных кредитов до востребования – на 1,5 млрд руб. На такой срок банки выдавали кредиты в основном нефинансовым корпорациям (4,5), другим финансовым учреждениям (2,0), а также зарубежным организациям (0,6 млрд руб.). Сектору домашних хозяйств кредиты представлялись в незначительном объеме и осуществляемые ими выплаты по ранее выданным кредитам превысили данный объем. Существенно снизился объем выданных долгосрочных кредитов со сроком более 3 лет (на 6,4 млрд руб.), к тому же был отмечен обратный поток финансовых средств по выданным ранее кредитам от сектора Домашних хозяйств в размере 5,8 млрд руб. и Нефинансовых корпораций – 1,2 млрд руб. Долгосрочные кредиты банковские учреждения Свердловской области выдавали только зарубежным коммерческим организациям (в размере 638 млн руб.).

Приоритет использования краткосрочной политики управления финансовыми активами учреждениями банковской сферы подтверждает и структура потоков наличной валюты и денежных средств. В 2014 году вырос размер краткосрочных банковских требований на поставку другими институциональными секторами наличной валюты в размере 21,5 млрд руб. из которых 17,5 млрд руб. составляла иностранная валюта. Долгосрочные требования (со сроком исполнения) на поставку зарубежными банками иностранной наличной валюты, наоборот, сократились (на 15,1 млрд руб.). Такое движение финансовых потоков, с одной стороны, положительно сказалось на развитии банковской сферы региона, так как приобретенная иностранная валюта начала укрепляться по

отношению к рублю в 2014 году и обеспечила ему серьезный рост дохода от валютных вложений. Однако, с другой стороны, серьезно возрос риск потери кредитными учреждениями финансовой устойчивости и повысилась их зависимость от колебаний курса иностранной валюты, что в условиях высокой волатильности финансовых рынков создало угрозу банкротства целого институционального сектора региона.

ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ РАЙОНИРОВАНИЯ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РФ*

Некрасов А.А., к.э.н.

Заварзина Л.С.

ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Изучению Арктической зоны России посвящено множество исследований отечественных ученых, в которых северные территории нашей страны рассматриваются с различных точек зрения: транспортной инфраструктуры, благоприятности проживания, залежей полезных ископаемых, экологического развития, геополитической значимости и т.д., список изучаемых проблем можно продолжать до бесконечности. В то же время, многие исследователи отмечают, что при сравнительном анализе тех или иных явлений северных (полярных) территорий возникает проблема сопоставимости объекта исследования – в отсутствии четких критериев отнесения той или иной территории к различным зонам, возникает неразбериха в условиях соотнесения результатов исследований, в особенности, если они проводились по разным дисциплинам.

Исторический опыт отнесения территорий к зонам на севере нашей страны рассматривается В.А. Цветковым и Д.О. Елисеевым в работе¹. Согласно этим исследованиям, в СССР арктической тематике уделялось повышенное внимание. Начиная с 20-х годов прошлого века развитие Арктики осуществлялось, главным образом, через развитие Северного морского пути (СМП), а также «очагового»

* Публикация подготовлена при финансовой поддержке РГНФ, проект №15-02-00647 а «Формирование финансового фундамента развития арктических территорий РФ на основе модернизации структуры и динамики движения финансовых потоков», и программы УрО РАН №14, проект №15-14-7-13 «Сценарные подходы к реализации уральского вектора освоения и развития российской Арктики в условиях мировой нестабильности».

¹ Российская Арктика: современная парадигма развития / под ред. акад. А.И. Татаркина. — СПб. : Нестор-История, 2014.— 808с., ил. [Серия: Россия в Арктике: история, современность, перспективы], С. 47

освоения заполярных территорий (Апатиты, Норильск, золоторудные прииски в Якутии). Начиная с 60-70 гг., политика в отношении Северных и Полярных территорий СССР стала меняться: открытие крупных месторождений нефти и газа в Западной Сибири и массовое заселение этих территорий вызвали вопросы о переходе к комплексному социально-экономическому развитию Севера и Арктики, основанному на улучшении как социальной инфраструктуры, так и диверсификации источников развития таких территорий. С чисто научной точки зрения сложилось несколько подходов к критериям выделения Арктической зоны:

1) Физико-географический подход к выделению Арктики

Для научных и природоохранных задач наиболее естественен и оптимален физико-географический подход, основывающийся на классификации ландшафтов и исходящий из того, что все частные факторы среды интегрированы в базовых параметрах ландшафтов, определяющих общие закономерности географической дифференциации территории. В большинстве классификациях за границу Арктики принята южная граница ландшафтов тундры. В то же время, следует иметь в виду, что степень выраженности границы тайги и тундры сильно варьирует в различных регионах, представляя местами то относительно четкую линию (при некотором уровне генерализации), то широкую (до сотен километров) переходную зону. Что касается вопроса о включении лесотундровой зоны в состав Арктики, то по ряду количественных и качественных параметров лесотундра тяготеет к тундре. Одновременно, лесотундровые ландшафты существенно отличаются от тундровых по ряду других показателей. Таким образом, лесотундровая зона сама по себе выполняет роль переходной полосы (размытой границы) между арктическими и бореальными ландшафтами. Разные специалисты предлагают с учетом местных особенностей принимать за границу Арктики либо ее северный, либо ее южный край между арктическими и бореальными ландшафтами.

Определенные трудности возникали при установлении границы Арктики в горных районах. Здесь в первую очередь рекомендуется принимать во внимание характер растительности на самых низких ступенях высотной поясности (у подножий гор, в долинах и межгорных котловинах). Это обусловлено принятыми принципами классификации ландшафтов, в соответствии с которыми каждому зонально-

секторному типу ландшафтов соответствуют определенные спектры высотной поясности².

2. Биоклиматический подход к выделению Арктики

Если задачей выделения АЗРФ является оценка дискомфорта условий хозяйствования и жизнедеятельности населения, то также применяются природные, но уже несколько иные критерии в рамках биоклиматического подхода, основанного на понятии стрессирующего воздействия окружающей среды на человеческий организм. Дискомфортность природных условий жизнедеятельности человека генерирует проблему ее удорожания и связанных с ним социальных обязательств. При этом, среди специалистов-североведов сложилось общее мнение, что наиболее дискомфортную зону в рамках такого районирования можно отождествлять с Арктикой, хотя ее эпицентр находится в Республике Саха (Якутия) на достаточном удалении от арктического побережья. Очевидно, что при биоклиматическом подходе границы Арктики будут несколько отличаться от границ, определенных в рамках физико-географического подхода. Говоря об этих подходах к выделению Арктики необходимо указать и на их предшественника, климатический подход, занимающий относительно них некоторое промежуточное положение.

Использование климатических показателей имеет как сильные, так и слабые стороны. Климат сам по себе не стабилен, климатические индексы для конкретных территорий флуктуируют во времени. Причем, это не только колебания вокруг неких средних значений. Флуктуации климатических показателей имеют вектор смещения в соответствии с общими климатическими изменениями. Существуют и другие проблемы. Так, некоторые исследователи разделяют арктический и субарктический пояса, относя границу арктического пояса к летнему, а субарктического к зимнему положению арктического климатологического фронта.³

3. Экономическое районирование Арктической зоны

Здесь выделяется два основных подхода – определение границ по наиболее крупным и транспортно-инфраструктурному тяготению⁴.

² Жуков М.А. Методологические и методические проблемы выделения Арктической зоны Российской Федерации <http://www.arctic-today.ru/index.php/rajonirovanie-arktiki/19-metodologicheskie-i-metodicheskie-problemy-vydeleniya-arkticheskoy-zony-rossijskoj-federatsii>

³ Жуков М.А. Материалы к определению критериев выделения Арктической зоны Российской Федерации <http://www.arctic-today.ru/index.php/rajonirovanie-arktiki/115-materialy-k-opredeleniyu-kriteriev-vydeleniya-arkticheskoy-zony-rossijskoj-federatsii>

⁴ Российская Арктика: современная парадигма развития / под ред. акад. А.И. Татаркина. — СПб. : Нестор-История, 2014.— 808с., ил. [Серия: Россия в Арктике: история, современность, перспективы], С. 48

По мнению И. С. Гранберга и Д. А. Долина, оптимальным критерием выделения арктической зоны является привязка границ к северным месторождениям для целей долгосрочного социально-экономического развития макрорегиона. Арктическая зона на протяжении последних лет является «кладовой» природных ресурсов, многие арктические регионы стали фактическими донорами федерального бюджета страны, а экспорт из арктических районов по различным оценкам составляет около 60 % годового экспорта России. То есть с экономической точки зрения закрепление границ по «линии месторождений» является оправданным. Однако существует ряд спорных моментов, которые на наш взгляд являются трудно устранимыми в условиях общего государственного регулирования и управления. Во-первых, не очень понятно, каким образом выделять условно «арктические» и «неарктические» месторождения. Если придерживаться версии, что это должен быть исчерпывающий перечень объектов, то региональные власти и хозяйствующие субъекты на территориях будут стремиться обосновать необходимость включения именно их объектов в данный перечень, что создаст неравные конкурентные условия в масштабах государства, к примеру в отношении субсидий или налоговых льгот. Во-вторых, такой критерий является спорным в концептуальном плане. Хозяйственное освоение Арктики не может базироваться исключительно на добыче полезных ископаемых, и концентрация усилий только в данном направлении создаст существенные экономические диспропорции. В частности, хозяйствующим субъектам и региональным властям будет выгодна ускоренная разработка «определенного» объекта с целью получения льгот, а социальные и экологические риски не будут приниматься во внимание. Автор транспортно-инфраструктурного подхода В. С. Селин считает, что оптимальным является определение границ Арктики по методу транспортного тяготения к Северному морскому пути как основной транспортной артерии региона. Безусловно, логика такого подхода очевидна. Большинство экономических районов Арктики связано транспортными коммуникациями посредством СМП, что подтверждено принципами управления хозяйственным освоением Арктики в советское время. Это северные газо- и нефтедобывающие районы Ямало-Ненецкого автономного округа, г. Норильск, Мурманская область, Архангельск, север Якутии и Чукотка. Однако и здесь бывают исключения. Воркутинские угледобывающие предприятия поставляют

продукцию в Череповец, чукотские порты ориентированы в основном на товарообмен с Находкой⁵.

В то же время, во времена СССР сложилась и другой подход к районированию Северных и Полярных территорий на основе отнесения их к районам Крайнего Севера и приравненных к ним местностей. Изначально в Советском Союзе такое районирование было введено в целях стимулирования закрепления трудовых ресурсов на территориях, неблагоприятных для проживания. В условиях действия единой тарифной сетки заработной платы на всей территории СССР, необходимо было компенсировать разницу в условиях проживания населению, иначе привлечение трудовых ресурсов в северную часть страны было бы проблематичным. Перечень районов и районные коэффициенты к тарифной сетке с течением времени изменялись, в зависимости от условий и задач развития конкретных территорий.

Второй задачей районирования по районам Крайнего Севера и приравненных к ним местностей заключалась в социальной защите населения – в зависимости от степени неблагоприятности проживания, в СССР существовал целый комплекс мер компенсационного характера, направленных на улучшение жизни северян – от раннего выхода на пенсию до «бронирования» жилья в центральных и южных регионах страны.

Можно отметить и третий фактор необходимости районирования северных территорий Советского союза – это привязка нормативов строительства к степени неосвоенности территорий, существовавшей при Госплане. Нормативный метод расчета затрат на строительство и содержание объектов промышленности подразумевал использование повышающих коэффициентов при возведении и эксплуатации различных объектов, возводимых в отдалении от центральной части СССР, и эти коэффициенты имели сильную корреляцию с системой районирования северных и иных территорий.

Таким образом, в условиях плановой экономики отнесение территорий к районам Крайнего Севера и приравненных к ним местностей, а также установление районных коэффициентов к тарифным ставкам явилось закономерным шагом в закреплении дифференциации социально-экономического развития страны, вызванного неравномерностью социального, инфраструктурного и природного потенциала территорий.

Перечень районов Крайнего севера и приравненных к ним местностей официально закреплён действующими нормативно-

⁵ Там же, С. 49

правовыми актами, полный список официально размещен в материалах Федеральной службы государственной статистики РФ⁶. Исходя из перечня, часть субъектов РФ (Камчатский край, Магаданская, Мурманская области, Чукотский автономный округ и Ямало-Ненецкий автономный округ, Республика Саха) полностью отнесены к районам Крайнего Севера. В других регионах – Республики Алтай и Бурятия, Забайкальский Край, Амурская и Томская области лишь часть муниципальных образований отнесена к местности, приравненной к районам Крайнего Севера. Наиболее типичная ситуация в значительной части регионов выглядит следующим образом: часть северных муниципальных образований относится к районам Крайнего Севера, более южные районы – к местности, приравненной к районам Крайнего Севера. Например, в Республике Карелия город Костомукша и четыре муниципальных района считаются Крайним Севером, а остальная территория (в том числе столица республики – г. Петрозаводск) считается приравненной к таким районам. Такое районирование относится также к Республике Коми и Тыва, Красноярскому и Хабаровскому краям (частично), Архангельской и Иркутской (тоже не весь субъект РФ) областям, Сахалину.

В то же время, районные коэффициенты, применяемые для расчета заработной платы, имеют большую вариативность как по районам Крайнего Севера, так и приравненным к ним местностям. Даже территории, граничащие с Северным ледовитым океаном и прилегающим к нему морям эти коэффициенты разнятся от 1,5 до 2, в зависимости от инфраструктурного развития региона. Стоит отметить, что повышающие коэффициенты в законодательстве закреплены и за территориями, не включенные в перечень районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей, в частности на всем Урале действуют коэффициент 1,15, в остальной части Сибири и дальнего востока – 1,2-1,4. Таким образом, можно сделать вывод, что районные коэффициенты в Советском Союзе носили больше экономическую функцию выравнивания условий жизненного уровня населения, чем задачу районирования.

⁶ http://www.gks.ru/free_doc/new_site/region_stat/kr_sever.html

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК НА ПОКАЗАТЕЛИ УСПЕШНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ*

*Николаева Е.В., к.э.н.
ЧелГУ. г. Челябинск,*

Успешность предприятия зависит от множества внутренних и внешних факторов финансового, операционного и отраслевого характера. Среди этих факторов немаловажное значение принадлежит и институциональным особенностям среды, в которой функционирует предприятие. Показателем, характеризующим результат действия институциональных факторов на предприятие, выступает уровень транзакционных издержек, которые возникают у предприятия при организации его внешних и внутренних процессов.

Подробно о формах, оценке транзакционных издержек, а также о их влиянии на эффективность фирм описано в работах зарубежных и российских авторов: О. Уильямсона, М.Махера, Х. Пессали, П. Шмитц, Е.В. Попова, Е.В. Николаевой, Д.А. Плетнёва и других.

Успешность бизнеса - многогранное явление, описываемое и в терминах эффективности, и устойчивости и способности к росту. Исследованию данного феномена посвящены ряд работ, среди которых статьи С.С. Сулакшина, В.И. Бархатова, Д.А. Плетнёва и другие. В описываемом исследовании мы сознательно сконцентрировали внимание на одном из аспектов успешности – показателе эффективности предприятия, в качестве которого нами была выбрана рентабельность продаж. Оценив уровень транзакционных издержек и сопоставив его с рентабельностью продаж, мы смогли получить выводы о влиянии данного фактора и предложить рекомендации по оптимизации соотношения этих показателей на конкретном предприятии и в отраслевом разрезе.

В рамках данного исследования была изучена их взаимосвязь между этими показателями при помощи статистических методов (в частности дисперсионного анализа). Исследование проводилось для малых и средних предприятий Челябинской области, работающих в ключевых отраслях. В Челябинской области такими отраслями являются: оптовая торговля (в исследовании участвовало 2867 предприятий), металлургическое производство и производство

* Исследование выполнено на средства гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-02508)

готовых металлических изделий (819 предприятий), транспорт и связь (2322 предприятия), сельское хозяйство (320 предприятий) и строительство (2807 предприятий).

Для анализа использовались данные бухгалтерской отчетности компаний за 2013 и 2015 год, предоставленные Первым независимым рейтинговым агентством (FIRA.PRO)¹.

Первоначально был рассчитан уровень транзакционных издержек у исследуемых компаний. Особенность расчета показателя позволяет проводить сравнение его у различных предприятий и отраслей. Считается, что высокие транзакционные издержки являются одной из причин низкой эффективности компании и как следствие ее низкой успешности. Для проверки данной гипотезы нужно сопоставить показатели успешности и издержек для выборки.

На рисунке 1 представлен сравнительный анализ двух показателей – уровня транзакционных издержек и рентабельности продаж малых и средних предприятий Челябинской области.

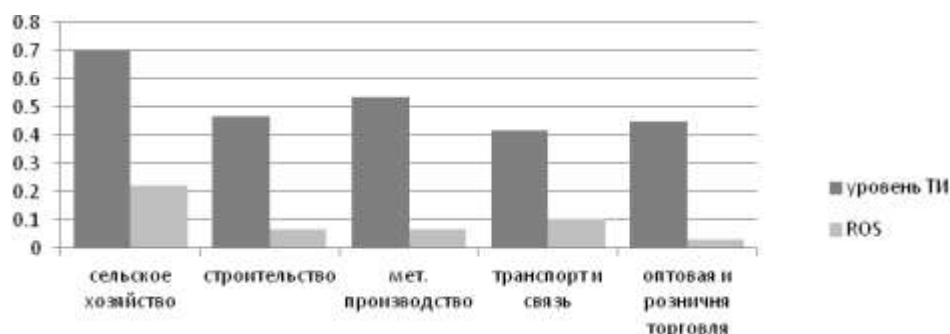


Рисунок 1. Сравнительный анализ показателя транзакционных издержек и рентабельности продаж предприятий малого и среднего бизнеса по отраслям в Челябинской области

Из рисунка следует, что наиболее высокий уровень транзакционных издержек наблюдается в сельском хозяйстве и в то же время наиболее высокий уровень рентабельности продаж предприятий. Наименьший уровень показателя в сфере транспорта и связи. Однако, и здесь уровень рентабельности продаж достаточно высок.

Коэффициент линейной корреляции между показателями по всем отраслям составил 0,82, что свидетельствует о наличии тесной прямой зависимости между уровнем транзакционных издержек и

¹ Информационно-аналитическая система FIRA.PRO / <http://www.fira.ru>

рентабельностью продаж. Однако, показатели корреляции в каждой отрасли не указывают на такую тесную взаимосвязь и находятся в пределах 0,3.

Далее для установления взаимозависимости показателей транзакционных издержек и успешности предприятий был проведен дисперсионный анализ, что позволило более детально описать отношения между исследуемыми показателями. Дисперсионный анализ проводился в разрезе отдельных отраслей и регионов и позволил выявить ряд важных закономерностей. Кроме того, в рамках данного исследования важным было проанализировать исследуемые явления в динамике, поэтому анализ проводился за два года – 2013 и 2015.

Исследование взаимосвязи показателей в 2013 году позволило выявить, что между параметрами (уровень транзакционных издержек и рентабельность операционной деятельности) существует достаточно существенная зависимость. Так в сельском хозяйстве было установлено, что вариация уровня транзакционных издержек описывает 17% вариации показателя рентабельности, что на наш взгляд можно считать высоким значением. В оптовой торговле, транспорте и связи показатель дисперсии ниже и составляет порядка 9%, что также свидетельствует о достаточно сильном влиянии. В строительстве показатель вариации составил 4%, то есть вариация показателя рентабельности на 4% обусловлена вариацией транзакционных издержек.

По данным 2015 года были установлены иные параметры исследованной зависимости. Для сельскохозяйственных предприятий эта зависимость была около 7 % (то есть 7% вариации рентабельности операционной деятельности объясняется вариацией уровня транзакционных издержек), что на 10% ниже уровня 2013 года.

В оптовой торговле также наблюдается снижение тесноты связи между параметрами. Только 1% вариации рентабельности обусловлено вариацией транзакционных издержек. В сфере транспорта и связи также степень влияния транзакционных издержек на рентабельность предприятий снизилась до 6% уровня. В строительстве вариация признака составила около 4%, как и в исследовании 2013 года. Таким образом, в целом можно сказать, что теснота связи между исследуемыми параметрами в 2015 году снизилась во всех представленных в выборке отраслях.

Проведенная аналитическая группировка отражает нелинейную зависимость между исследуемыми показателями.

В различных отраслях наблюдается неодинаковая динамика в изменении двух исследуемых параметров. Общим является одно: рентабельность продаж увеличивается до определенного уровня транзакционных издержек, а затем начинает постепенно снижаться и достигает существенно меньшего уровня при максимально высоких транзакционных издержках. Полученный таким образом результат позволяет сделать важный вывод – увеличение транзакционных издержек предприятия до определенного уровня будет способствовать росту рентабельности, начиная с этого уровня наращивание транзакционных затрат не рекомендуется. То есть существует порог, за пределами которого эффективность будет снижаться.

Следующим этапом анализа являлось нахождение данного порогового уровня в отдельных отраслях, сопоставление его и разработка общих рекомендаций, как в разрезе отраслей, так и по группе предприятий малого бизнеса в целом. Для примера рассмотрим здесь анализ сельскохозяйственных предприятий среднего и малого бизнеса.

На рисунке 2 представлена аналитическая группировка, которая указывает на степень взаимосвязи между уровнем транзакционных издержек и рентабельностью продаж сфере сельского хозяйства Челябинской области.

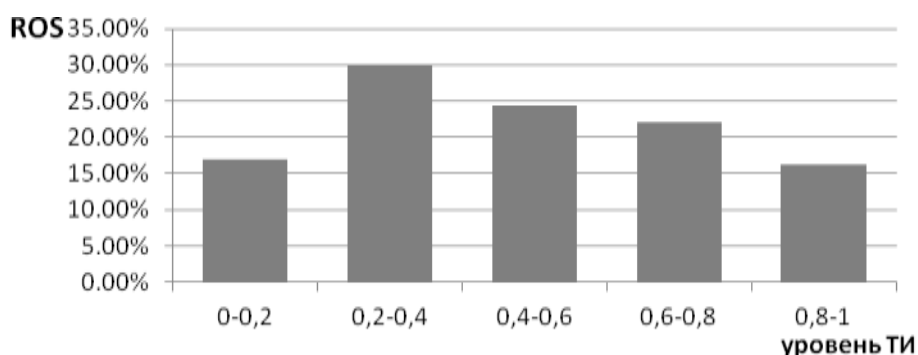


Рисунок 2. Аналитическая группировка рентабельности продаж компаний по уровню транзакционных издержек в сельском хозяйстве (Челябинская область)

Из рисунка следует, что для сферы сельского хозяйства пороговым (оптимальным) уровнем транзакционных издержек является интервал 0,2-0,4, на котором уровень рентабельности продаж достигает максимального значения, а затем начинает планомерно снижаться.

Таким образом, из проведенного анализа было сделано несколько важных выводов.

Во-первых, между транзакционными издержками и рентабельностью предприятий существует нелинейная взаимосвязь.

Во-вторых, увеличение транзакционных издержек до определенного уровня сопровождается ростом индикатора успешности предприятия, а затем рентабельность начинает падать и, как правило, достигает минимального значения при максимально высоком уровне транзакционных издержек. Таким образом, было выявлено, что в каждой отрасли есть свой предельно допустимый уровень транзакционных издержек. Те предприятия, которые исходя из полученного опыта или интуиции, остаются в рамках данного уровня, увеличивают доход и становятся успешными. Предприятия, которые в силу каких-либо причин не смогли удержать транзакционные издержки в оптимальном диапазоне, рискуют оказаться убыточными.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ

*Омонов Ж.К.
УрФУ, г. Екатеринбург*

Введение

На данном этапе социально-экономического развития социальные инновации предстают одним из эффективных инструментов для решения социально-экономических проблем и, соответственно, повышения благосостояния населения. Данный факт обусловлен тем, что с современным уровнем динамичности, многие модели удовлетворения потребностей населения быстро устаревают и актуальность новых моделей повышается изо дня в день.

Актуальность и востребованность изучения обозначенной области знаний подтверждается ростом числа форумов, конференций, посвященных проблемам социальных инноваций: конференция “Social Innovation Residency” в Канаде, “Social innovation summit” в Сан-Франциско, форум социальных инноваций в Турции; регулярные тематические встречи TACSI в Австралии, Young Foundation в Лондоне; офис социальных инноваций и гражданского участия в Белом доме в Вашингтоне; Министерство социального развития и социальных инноваций в Британской Колумбии и мн. др. Несмотря на

наличие интереса в данной сфере, существуют различные барьеры, препятствующие развитию социально-инновационных процессов. В связи с этим, целью данной работы является исследование основных барьеров социально-инновационного развития, а также разработка рекомендаций по их преодолению. Для достижения данной цели была раскрыта сущность понятия «социальная инновация», на основе теоретического анализа представлен перечень барьеров в данном виде деятельности, в качестве средства преодоления выявленных барьеров предложено развитие открытых социальных инноваций.

В научной литературе существуют различные подходы к определению социальных инноваций. Рассмотрим некоторые из них. Представители первого подхода под социальными инновациями понимают новшества, направленные на достижение социальных целей. В рамках второго подхода Р. Хэйскала¹, и Центр социальных инноваций Стэнфордского университета² относят социальные инновации к новшествам, которые происходят в социальном пространстве. Представители третьего подхода к социальным инновациям относят новшества в общественном секторе. С нашей точки зрения, социальные инновации – это новые идеи, возможности и действия в социальном пространстве, которые увеличивают возможность применения ресурсов для решения экономических, социальных, культурных и экологических проблем. Под социальным пространством при этом понимается многомерное пространство социальных процессов, социальных отношений, социальных практик, социальных позиций, взаимосвязанных между собой.

2. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ

Существуют различные позиции экономистов к рассмотрению роли социальных инноваций и их развития. С одной стороны, из-за нехватки стимула экономических агентов, социальные инновации воспринимаются как несвойственное рынку явление или другими словами, одним из провалов рынка³. Соответственно, развитие социальных инноваций является исключительной прерогативой государства.

¹ Heiscala, R. (2007). Social innovations: structural and power perspectives. *Social Innovations, Institutional Change and Economic Performance*, 52–79

² Phills J, D.K. and M.D., 2008. Rediscovering social innovation. *Stanford Social Innovation Review*, 6, pp.33–43.

³ Sachs, J.D. (2005). *The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time*, New York: The Penguin Press.

С другой точки зрения, социальные инновации выступают частью гражданского общества и заполняют важный пробел между рынком и государством⁴. Поэтому, необходимо фокусироваться на создание эффективных институтов государственно-частного партнерства.

Также развитие социальных инноваций рассматривается в рамках изучения социального предприятия и социального предпринимательства (см. рис. 1).

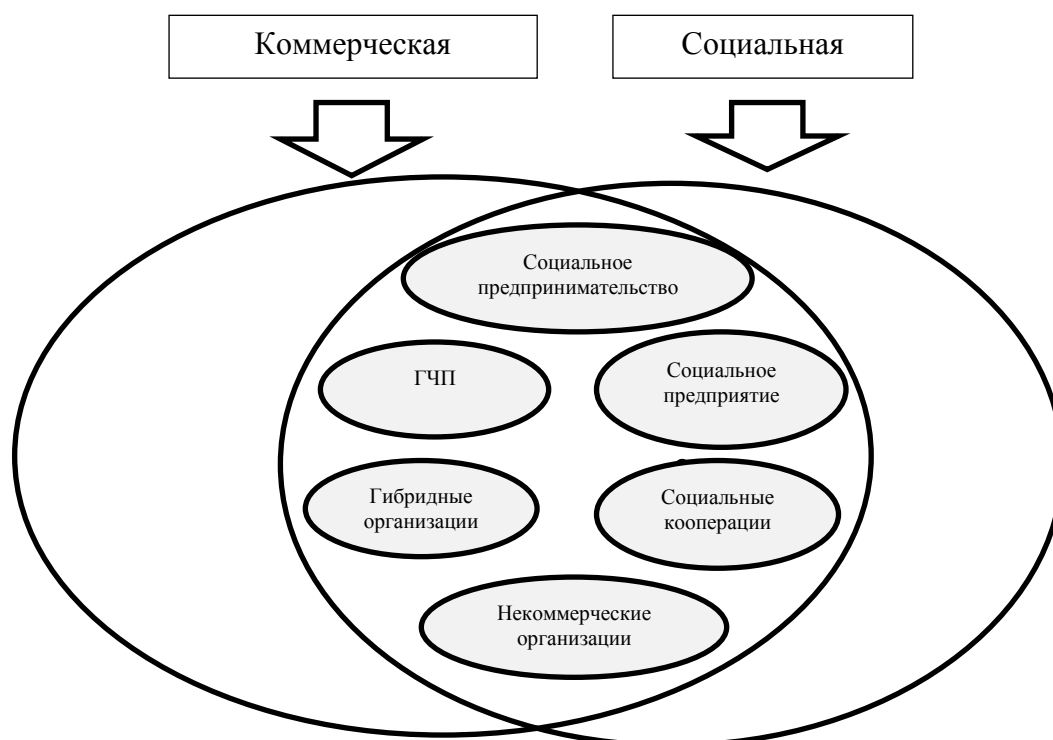


Рисунок 1. Баланс между коммерческой деятельностью и социальной миссией.

Как отмечает Д. Янг⁵, для устойчивого развития организаций, которые способны создавать социальные ценности в рыночной среде, необходимо гармонично совмещать социальную миссию и коммерческую деятельность. Здесь выделяются социальное предпринимательство, социальные предприятия, социальная ответственность бизнеса, социальные кооперации, гибридные организации и некоммерческие организации.

⁴ Boettke, P.J. & Rathbone, A. (2002). Civil society, social entrepreneurship, and economic calculation: towards a political economy of the philanthropic enterprise. In Working Paper 8. Fairfax County: The Philanthropic Enterprise.

⁵ Young, D. R., & Lacy, J. D. (2014). Defining the Universe of Social Enterprise: Competing Metaphors. *Voluntas*, 25(5), 1307–1332. <http://doi.org/10.1007/s11266-013-9396-z>

3. РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Для изучения развития социальных инноваций были исследованы двадцать социальных инноваций Свердловской области по двум критериям: уровень рентабельности и величина социального эффекта. Коэффициент рентабельности взят, так как он является удобным измерителем показывающий не только прибыльность, но также убыточность и степень самоокупаемости. Для измерения величины социального эффекта были взяты количество людей на которых распространяется социальная ценность. В связи с существенными различиями особенностей функционирования социальных инноваций разных масштабов, социальные инновации были разделены на три группы. Первая группа с бюджетом до 100 тысяч рублей, вторая до 300 тысяч и третья до 1 миллиона рублей.

Анализ первой группы показал обратную зависимость между рентабельностью и увеличением числа потребителей (см. рисунок 1). Данная зависимость представлена формулой:

$$y = -0,295 \ln(x) + 1,178 \quad (R^2 = 0,9055)$$

где y – показатель рентабельности; x – количество пользователей.

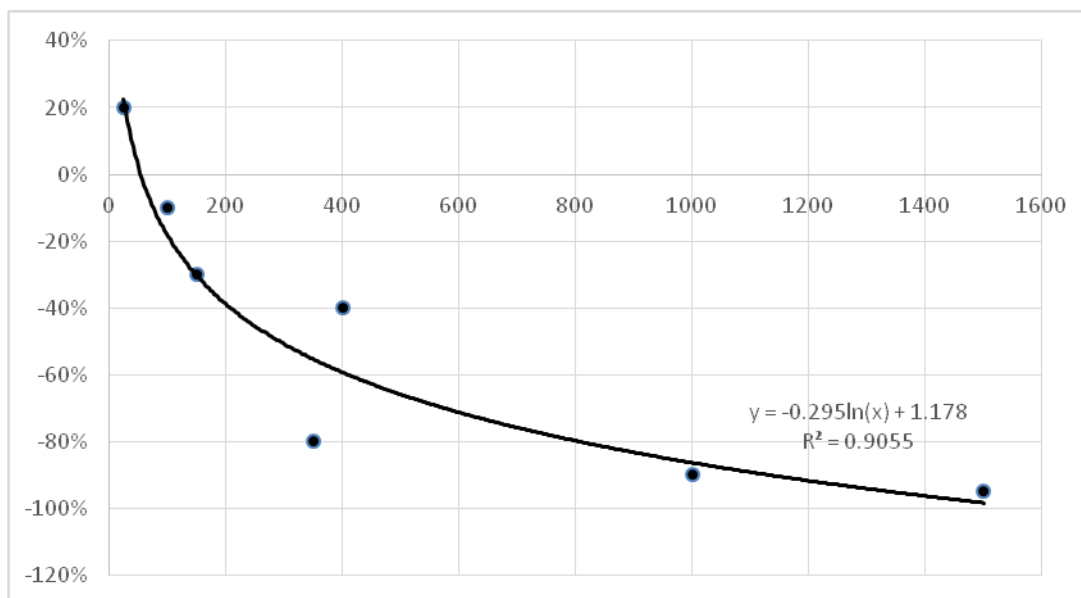


Рисунок 2. Зависимость рентабельности и охвата потребителей для первой группы социальных инноваций.

Анализ второй группы также обратную зависимость между рентабельностью и увеличением числа потребителей (см. рисунок 2).

Однако в отличие от первой группы зависимость получилась линейной:

$$y = -0,0006x + 0,1733 (R^2 = 0,842);$$

где y – показатель рентабельности; x – количество пользователей.

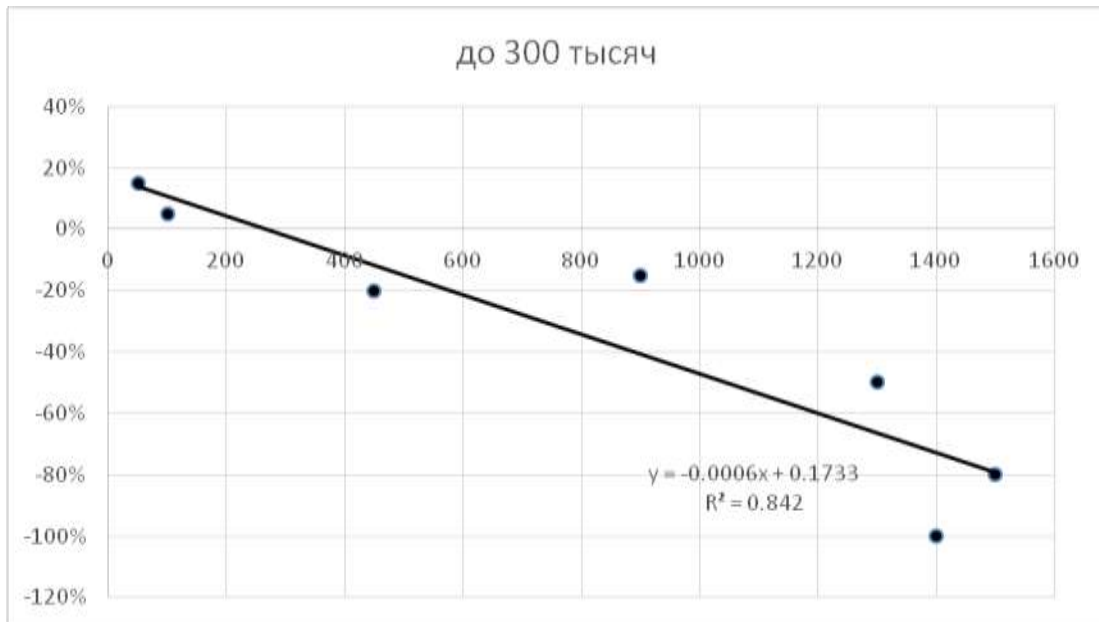


Рисунок 3. Зависимость самоокупаемости и охвата потребителей для второй группы социальных инноваций.

Рентабельность социальных инноваций третьей группы также обратно зависима от количество потребителей социальных инноваций (см. рисунок 3) и представлена формулой:

$$y = -0,0002x + 0,1232 (R^2 = 0,6735);$$

где y – показатель рентабельности; x – количество пользователей.

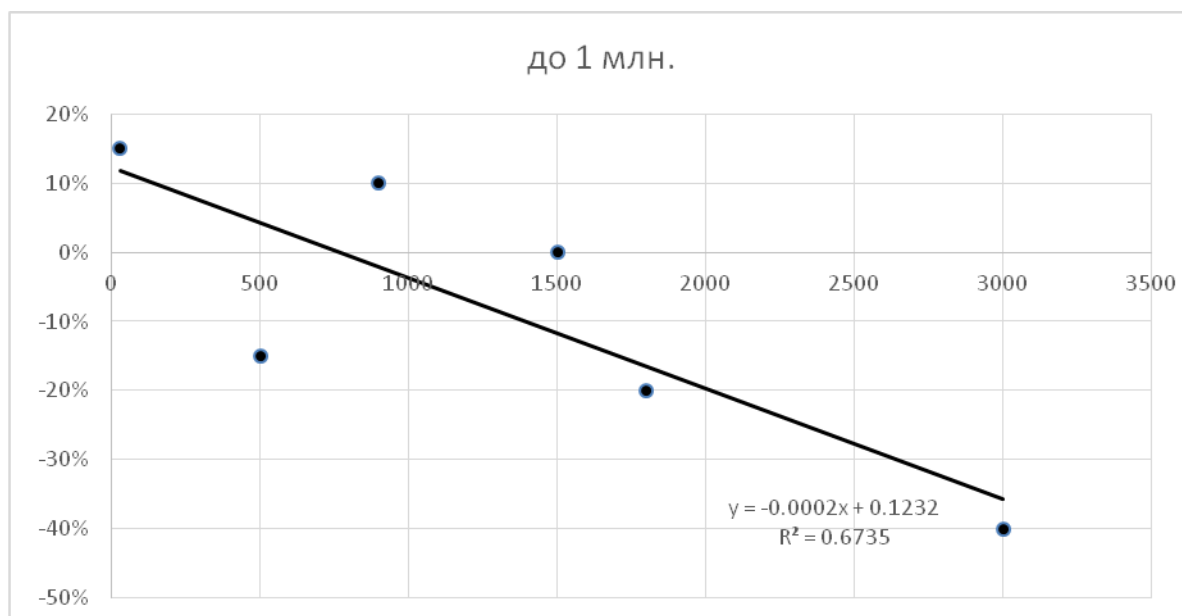


Рисунок 3. Зависимость самокупаемости и охвата потребителей для третьей группы социальных инноваций.

Опираясь на проведенный анализ можно сделать следующие выводы:

- Отсутствие или неэффективность институтов поддержки социальных инноваций, результатом чего являются падающий уровень выручки при увеличении социального эффекта.
- Спрос на социальные инновации. Несмотря на сильную убыточность социальные инновации сохраняют социальную отдачу, что означает сильный спрос на социальные инновации.
- Проблема масштабирования социальных инноваций. Так как самокупаемость социальных инноваций является важнейшим базис для устойчивого развития, мы можем говорить о проблеме масштабирования социально-инновационной деятельности.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СЧЕТОВ*

Пасынков А.Ф. к.э.н.

Некрасов А.А. к.э.н.

ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Система национальных счетов (СНС) является общепризнанным и мировым стандартом отображения экономической деятельности стран. В первую очередь, СНС опирается на концептуальную основу формирования, распределения и использования добавленной стоимости экономики страны. Теоретически, Система национальных счетов построена на принципах экономической теории о функционировании потоков в рыночном пространстве, к базовым можно отнести:

А. «Начальной точкой» в формировании доходов общества выступает так называемый сектор корпораций, или предприятий по производству товаров и услуг для реализации по экономически значимым ценам. Разница между полученным доходом от деятельности и промежуточным потреблением и образует «добавленную стоимость», являющуюся основой для распределения между работниками, государством и предпринимателями.

В. Если говорить условно, распределение созданного дохода предприятий может проводиться по трем каналам: это трансформация заработной платы в доходы домашних хозяйств, перераспределение доходов через налоговые платежи и использование доходов капиталом.

С. Перераспределительные операции между секторами экономики происходят в условиях используемой модели государственного устройства и характера экономических отношений.

Д. Исходя из теоретической концепции СНС, «замыкающим» постулатом в функционировании экономики выступает использование произведенных доходов через конечное потребление домашних хозяйств и государства (в виде так называемых «услуг коллективного потребления»), а также накопления (инвестиций, остатков на счетах и т.п.), с учетом поправок на экспорт/импорт.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта 16-06-00436 «Система территориальных счетов: концептуальные и методологические особенности построения в России»

Следует отметить, что любая система оценки базируется на той или иной теории формирования и распределения доходов и богатства, полученного обществом. Если не вдаваться в более ранние теории, то можно привести достаточно современный пример различий в построении систем оценки функционирования экономики стран: это СНС и Баланс народного хозяйства, разработанный в СССР. Имея достаточно высокую схожесть в методических походах к расчетам, БНХ и СНС опирались на разные концепции воспроизводственного процесса, что существенно отражалось на результатах оценки.

В результате используемых теоретических постулатов построения СНС, одним из которых является перераспределительные операции, отображение и построение последовательности счетов возможно лишь при регистрации внешних потоков ресурсов. То есть, фактически основные агрегаты по формированию и использованию доходов в СНС определяются балансовым методом, в котором внешние операции (при открытой экономике) играют немаловажную роль. На уровне государства в целом, когда практически вся внешнеэкономическая деятельность регистрируется через различные службы, определение потоков операций с остальным миром является достаточно несложным делом, а каким образом проходят потоки внутри системы – неважным, т.к. в конце концов, они формируют общие показатели системы. Например, если родители пересылают деньги студенту в рамках страны, то конечное потребление в стране никак не изменится, т.к. просто они будут потрачены не там, где были получены, а если за границу, то доходы отображаются как трансферты за границу, т.к. расходы будут произведены не на территории РФ.

В то же время, для территорий локального уровня (регионов и муниципальных образований) построение более-менее полноценного набора счетов СНС сопряжено с рядом затруднений теоретического и методологического характера. Центральной проблемой здесь выступает отсутствие регистрации потоков между хозяйствующими субъектами, как отмечается в руководстве СНС, фактически мы должны отобразить любое перемещение ресурсов с другими территориями, как с «остальным миром». Понятно, что при открытом характере перемещения ресурсов внутри страны такая регистрация затруднительна, а, наверное, и невозможна. При этом существует целый ряд сопутствующих проблем методологического, методического и организационного характера при построении СНС на территориальном уровне, однако, на наш взгляд, они решаемы, а принципиальным выступает именно регистрация потоков.

Во всем мире осознается важность формирования счетов на субнациональном уровне, особенно это важно для больших стран, где уровень экономического развития территорий существенно разнится. Поэтому большинство стран, проводящих региональные исследования, стараются сформировать элементы счетов СНС для регионального и муниципального уровня управления, чтобы иметь хоть какую-то основу для сравнения социально-экономического развития своих территорий.

Естественно, наибольшее внимание ученых приковано к субнациональному уровню управления – это так называемые региональные счета. Здесь применяются два основных подхода. Первый характерен для стран с исторической тягой к определению доходов производственным методом (к ним относится и Россия), когда добавленная стоимость территории определяется на основе «начальной точки» образования доходов. Данный подход, в той или иной степени точности, показывает возможности регионов по генерированию добавленной стоимости, и структуре их первичного распределения (заработная плата, налоги и валовые смешанные доходы). Второй метод достаточно популярен в странах, имеющих развитые экономики и минимальные барьеры для движения капиталов. В его основе положен принцип оценки доходов по методу их фактического использования, то есть «замыкающих» доходов. Как правило, методически расчет регионального продукта производится посредством определения личных доходов граждан, то есть на основе деклараций домашних хозяйств (или резидентов) территорий. Таким образом, данный подход показывает возможности конечного потребления домашних хозяйств, независимо от реально сформированной добавленной стоимости территории.

Конечно, оба подхода имеют как преимущества, так и недостатки. Производственный метод определения ВРП действительно показывает генерацию добавленной стоимости регионов (хотя и не лишен недостатков в плане точности), однако не показывает дальнейшее перераспределение доходов между секторами и территориями этих доходов. Метод конечного использования зеркально повторяет проблемы предыдущего подхода – известно о доходах населения, однако непонятны источники их получения.

Приведем пример, условно есть две близлежащие территории: А – некий управленческий центр, но не имеющий производственной базы, и Б – «город-завод», где население занято лишь в производственном секторе. Предположим, что Б генерирует 100 ед. доходов, из которых 20 ед. составляет заработная плата, 30 ед. –

налоги и 50 ед. – валовые доходы предприятия. На территории Б в распоряжении резидентов остаются лишь заработная плата, а налоги полностью расходуются на территории А в виде заработной платы служащим, а предпринимательский доход трансформируется в доходы собственников этой же территории. Таким образом, исходя из производственного похода территория Б генерирует 100 ед. добавленной стоимости, а территория А – 30 единиц (расходы государственного сектора). При использовании метода конечного потребления ситуация кардинально меняется: территория Б может использовать лишь 20 единиц (заработная плата), территория А «генерирует» 80 ед. добавленной стоимости.

Таким образом, применяемые методы и подходы при расчете добавленной стоимости регионов являются достаточно условными. На локальном уровне (в России - муниципалитеты) исследования в этой области еще более спорные. Так, приверженцы производственного подхода используют распределительные методы определения добавленной стоимости локальных территорий, беря за основу тот или иной показатель (заработную плату по отраслям, прибыль предприятий и т.д.). В условиях метода конечного использования локальные территории просто фрагментируются по территориям, что еще больше усугубляет ошибки при распределении добавленной стоимости (как показано в примере). Поэтому возникает необходимость разработки некоторого набора счетов территорий, согласованного с СНС в упрощенном виде. Нами предлагается разработка Системы территориальных счетов, под которой мы понимаем упрощенную версию СНС для территориального уровня (регионы и муниципальные образования), основанных на принципах построения СНС.

Суть предлагаемого подхода – формирование системы счетов и балансовых принципов для открытых территориальных единиц, концептуально и методологически полностью совместимых со стандартом ООН СНС-2008. основополагающими теоретическими предпосылками здесь выступают:

1. Укрупненное отображение секторов экономики с выделением секторов «Корпорации», «Государственное управление», «Домашние хозяйства», а все операции с другими территориями отображаются как «Остальной мир».
2. Формирование счетов по секторам необходимо проводить с одной стороны, во взаимосвязи (как и требует СНС), и с другой стороны, формируя балансовые соотношения движения денежных

средств по отдельным секторам через показатели чистого кредитования/заимствования.

3. Построение Системы территориальных счетов необходимо проводить по двухуровневой схеме: «снизу» по отдельным муниципальным образованиям (или статистическим единицам) и «сверху» по региону РФ. Теоретическое согласование используемых данных (например, для МО региональные расходы на здравоохранение являются добавленной стоимостью территории, а для региона – «коллективное потребление»), позволяет совместить данные по формированию, распределению и использованию добавленной стоимости на этих уровнях управления.

4. В связи с отсутствием возможностей по определению реальных доходов и расходов на уровне территорий, предлагается использовать метод фактического использования добавленной стоимости в разрезе секторов (например, по государственному управлению – с учетом всех доходов, передаваемых в бюджетную систему РФ, и расходов всех уровней бюджетной системы на локальной территории).

5. Упрощение системы балансовых соотношений и строгости построения счетов в части досчетов (ненаблюдаемая экономика, распределительные методы по части показателей, выведение импортных операций из состава добавленной стоимости и т.д.) в условиях использования фактических данных по территориям.

ПОРЯДОК ОГРАНИЧЕННОГО ДОСТУПА: ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ЧАСТНОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ (НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПОРЯДКОВ Д. НОРТА, ДЖ. УОЛЛИСА, Б. ВЕЙНГАСТА)*

*Пахомова Е.О.
ФИЦ УУХ СО РАН, г. Кемерово*

Экономический кризис, последовавшие за ним санкции, изоляция России от внешних заимствований, ограничения на доступ к товарам и услугам обострили дискуссию о необходимости структурной перестройки экономики России. Важное место в этой дискуссии

* Исследование проведено при финансовой поддержке российского научного фонда по соглашению № 16-18-10182 «Формирование организационно-экономических механизмов комплексного освоения недр в регионах ресурсного типа на основе партнерства науки, власти и бизнеса»

занимает вопрос о границах государственного и частного секторов. Именно взаимодействие государство и бизнеса должно обеспечить экономический рост и развитие России. С методологической позиции вопрос участия государства и размер частного сектора также весьма актуален. Теоретические позиции в этом вопросе тесно закреплены за А. Илларионовым, Н. Пивоваровой, В. Мау, Р. Нигматулиным, Г. Клейнером. Размер и роль государства не однозначен среди российских экономистов.

Когда мы говорим о роли государства в экономике, чаще всего мы говорим о некой модели, где вся система стабильна и имеет четкие заданные параметры. Такой поход позволяет экономистам теоретизировать рынок, расположение на нем ресурсов и зафиксировать позиции государства и бизнеса. Изучение этой системы позволяет представить решение, исходя из заданных целей. Как правило, экономисты в этом случае призывают к балансу сил, государство сокращает свое участие, обеспечивает рост и выполнение экономических интересов бизнеса. Такой баланс позволяет контролировать государству социальную сферу и в тоже время не мешать экономической активности. Однако, нельзя не обратить внимание на то, что предлагаемый статичный подход не позволяет изучать трансформирующиеся экономики, находящиеся в движении. В этом случае отказ от эргодизма¹ позволяет описывать объект в меняющейся экономике. Речь идет о том, что современная экономическая система России и других стран, переживающих трансформацию, подвержена более частным изменениям, в ней постоянно происходит взаимодействие, основанное на растущих издержках, кроме того, проходящие в ней события отнюдь не статичны, а носят долговременный изменяющийся характер.

Поэтому в фокусе исследований находятся вновь возникшие в практике отношения, составляющие доминант современного трансформационного процесса. Их исследование должно базироваться не на традиционных микроуровневых неинституциональных моделях, а на сравнительном анализе (новой компаративистике), во многом определяющей современной направление институциональной теории.

В качестве метода исследования предлагается обратить внимание на новую концепцию социальных порядков Д. Норта, Дж.

¹ North D. C. "Dealing with a Non-Ergodic World: Institutional Economics, Property Rights, and the Global Environment", Duke Environmental Law and Policy Forum, 1999. Vol. 10, No. 1, pp.1-12.

Уоллиса, Б. Вейнгаста (North D., Wallis J., Veingast B.)². Суть подхода состоит в том, что все общества упорядочены определенным способом, в каждом типе равновесие обеспечивается за счет взаимодействия политико-экономического взаимодействия, в основе которого лежит распределение ренты. В соответствии с концепцией социальных порядков, все общества были упорядочены тремя способами: примитивный порядок (foraging order), порядок ограниченного доступа (limited access order) и порядок открытого доступа (open access order)³. Примитивный порядок, который был свойственен обществу охотников, собирателей и существовал много лет назад, характерен доклассовому обществу.

Менее распространенным порядком в обществе является порядок открытого доступа, под которым авторы понимают порядок, основанный на открытом доступе к политическим, социальным и экономическим институтам и организациям (включая свободу их формирования), с помощью конкуренции⁴. Порядок открытого доступа регулирует экономическую и политическую сферы, используя конкуренцию для упорядочивания взаимоотношений. В нем доступ к организациям определяется как «безличное право, которым обладают все граждане»⁵.

Порядок открытого доступа соответствует характеристике рыночной экономики, экономике, где определять сферу деятельности государства можно с позиции его статичного положения. Предложенный подход обладает научной привлекательностью, поскольку выделяет еще один тип порядка – порядок ограниченного доступа. Это порядок общества, в котором созданы ограничения на доступ к ресурсам, а также политическим, социальным и экономическим институтам и организациям с помощью принуждения и контроля над перераспределением ренты⁶.

Рента представлена в самом широком смысле и обозначает собой доходы, которые образуются в ходе ограничения доступа к ценным ресурсам (земле, рабочей силе, капиталу)⁷.

² North D., Wallis J., Weingast B. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History / NBER Working Papers 12795. – 2006. // URL: www.international.ucla.edu/media/files/north_wallis_weingast.pdf

³ North D., Wallis J., Weingast B. A conceptual framework for interpreting recorded human history P. 4.

⁴ North D., Wallis J., Weingast B. A conceptual framework for interpreting recorded human history P. 5.

⁵ North D., Wallis J., Weingast B. Violence and Social Orders. Cambridge University Press. 2009. P. 6.

⁶ North D., Wallis J., Webb S., Weingast B. Limited Access Orders: Rethinking the Problems of Development and Violence P. 2.

⁷ Wallis J., Webb S., Weingast B. Limited Access Orders in the Developing World: A New Approach to the Problems of Development P. 3.

Особенностью трансформирующейся экономики России является то, что вопрос образования ренты не такой острый, тогда как вопрос ее перераспределения гораздо интереснее. Рента, получаемая от природных ресурсов, таких как: добыча полезных ископаемых, нефти, газа, с некой долей условностью сюда же можно отнести и ренту, получаемую при выращивании сельскохозяйственной продукции, все вместе это рента от ресурсов, которые нельзя возобновить на другой территории. По данным Министерства финансов доля нефтегазовых доходов в бюджете РФ в январе-феврале 2016 составила 37,4%, это самая низкая доля с августа 2009, что, прежде всего, связано с низкой стоимостью нефти, а не с сокращением сырьевой зависимости. Эти особенности ренты создают предпосылки для неравномерного развития всей территории России. Лидирующие позиции в рейтинге социально-экономического положения регионов по итогам 2015 занимают финансовые центры, промышленно-развитые регионы и экспортеры углеводородов. В нее вошли финансовые и интеллектуальные центры страны (города Москва и Санкт-Петербург), ряд промышленно развитых регионов, а также значительное число тех субъектов РФ, где сосредоточено главное материальное богатство России – нефть и газ. В сумме на регионы первой десятки приходится более 70% общероссийской добычи нефти и 90% добычи газа⁸.

Поэтому вопрос доступа к ренте и ее перераспределению весьма важен, и здесь государству и бизнесу требуется определить четкие правила игры, чтобы получение ренты и перераспределение носило эффективный характер. Ограничения доступа к ней создают возможности привилегированного доступа и способствуют замкнутости порядка. В экономической теории, такая изолированная система обозначена как «анклавная двойственная экономика» - т.е. экономика, чье развитие идет только от добывающей промышленности, нефти и других естественных ресурсов⁹. Сама структура экономики становится закрытой и ограниченной для внутренней трансформации, происходит генерация ренты в одном месте (анклавы богатства), и не происходит общего развития.

Сопоставляя данный тезис с предложенной типологией порядков, можно сделать вывод что, во-первых, экономика, основанная на «сырьевой зависимости» это экономика, соответствующая порядку ограниченного доступа. А во-вторых, движение ренты внутри порядка требует отказа от традиционных статичных подходов с четко

⁸ Рейтинг социально-экономического положения регионов - итоги 2015 года // http://riarating.ru/regions_rankings/20160615/630026438.html

⁹ Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / пер. с англ. М. 2003. С. 46

обозначенными границами государства и частного сектора. Второй пункт требует пояснения и необходимости обращения к внутренней структуре порядка ограниченного доступа.

Государство в порядке ограниченного доступа представлено доминирующей коалицией, в которой объединены все индивиды и организации с достаточным доступом к насилию, кооперирующей силой при этом служат издержки, которые будут увеличиваться по мере выхода из коалиции. Доминирующая коалиция это политическая организация, куда входят организации, способные проявлять насилие и организовывать беспорядки. Все организации, способные проявлять насилие в порядке ограниченного доступа договариваются между собой не проявлять его, тем самым снижая издержки и получая большую выгоду – «организации сотрудничают, потому что им выгоднее сотрудничать, чем прибегать к прямому насилию»¹⁰. Индивиды в ней кооперируются для ограничения доступа к ценным ресурсам – земле, рабочей силе, капиталу, или доступу к «ценным» действиям – выполнение контрактов, инфорсмент прав собственности для элиты¹¹.

Наличие привилегированного доступа позволяет индивидам создавать элитные организации, т.е. организации, которые обладают привилегированными правами на ценные ресурсы, и получают большую ренту, чем остальные участники¹².

Сохранение и существование элиты достигается именно за счет монопольного положения по сравнению с другими организациями порядка ограниченного доступа. Каждая из элитной организации имеет постоянный открытый доступ к природным и другим ресурсам за счет взаимодействия с политическими организациями из доминирующей коалиции. Элитные организации, это, прежде всего экономические организации, чьей целью является получение прибыли через создание доступа к источникам ренты.

Элитные организации и доминирующая коалиция тесно связаны между собой, обмен между ними основан на личных связях. Постоянный доступ к ренте служит «клеем», который скрепляет коалицию и элиты вместе, предоставляя элите достоверные обязательства, которая в обмен на это, поддерживает необходимый

¹⁰ North D., Wallis J. Defining the State. P. 20.

¹¹ North D., Wallis J., Webb S., Weingast B. Limited Access Orders in the Developing World: A New Approach to the Problems of Development. P. 8.

¹² North D., Wallis J., Weingast B. The Natural State: The Political-Economy Of Non-Development [Электронный ресурс] / March, 2005 // URL: <http://www.international.ucla.edu/cms/files/PERG.North.pdf>.

политический режим¹³. Элитные организации присваивают ренту путем прямого изъятия из соответствующего сектора экономики в свою пользу, благодаря личным связям с доминирующей коалицией. В качестве элитных организаций в России в первую очередь выступают крупные сырьевые вертикально интегрированные компании ТЭК с государственным участием. Именно там образуется и перераспределяется большая часть ренты.

В результате рента, получаемая в ходе обмена между организациями, идет на поддержание внутренней стабильности порядка, а не является источником развития. Также она идет на формирование особых отношений между государством и ВИНК. Рента в порядке ограниченного доступа образуется в результате ограничения доступа одних организаций другим¹⁴. В этом случае создаются ограничения, благодаря которым происходит перераспределение ресурсов между участниками на рынке. Поэтому порядок ограниченного доступа является неоднородным и развивается непоследовательно.

Таким образом, внутреннее поддержание порядка, его стабильность обеспечиваются с помощью взаимодействия между государственным и частным секторами, основанного на доступе к ренте. С учетом оговоренных соотношений, можно утверждать, что независимого с явными границами ни государственного, ни частного секторов в порядке ограниченного доступа нет. Поэтому тезис об определении роли государства, снижения его доли в экономике России преждевременен. Прежде всего, необходимо изменить правила игры в части доступа всех организаций к получаемой ренте. Требуется разработать механизм по ее более эффективному перераспределению между другими организациями порядка. Для российской экономики это означает перераспределение получаемой ренты в другие отрасли экономики, смежные с ведущими «сырьевыми» направлениями. Речь идет, прежде всего, о тех отраслях, которые напрямую не имеют отношения к добыче природных ресурсов, но обеспечивают их добычу, переработку, основу для других производств – машиностроение, металлургия, электроэнергетика, лесное хозяйство, охота, рыболовство. Кроме того, выходом может стать активное развитие малого и среднего бизнеса, обслуживающего эти отрасли. Такое перераспределение обеспечит структурную перестройку российской экономики и позволит начать

¹³ North D., Wallis J., Webb S., Weingast B. Limited Access Orders in the Developing World: A New Approach to the Problems of Development. P. 8.

¹⁴ North D., Wallis J., Webb S., Weingast B. Limited Access Orders in the Developing World: A New Approach to the Problems of Development. P. 8.

работу по определению границ секторов, обеспечивающих устойчивый экономический рост.

Привлечение к изучению границ участия государства в экономике и его эффективного взаимодействия с частным сектором концепции социальных порядков, позволяет определить возможный путь их взаимодействия. Во-вторых, показывается, что российская экономика с ее сырьевой зависимостью лишена предпосылок для самостоятельного внутреннего перехода на новый этап развития, их нужно формировать. Для этого требуется создание механизмов по перераспределению ренты и ограничений по ее присвоению. В-третьих, вся экономика развивается неравномерно, соответственно единых границ государства, так же как и бизнеса быть не может. Они должны определяться в соответствии с движением самого порядка, соотносится со степенью его развития. Эти утверждения в большей степени относятся к государству – основному поставщику «правил игры», тогда как бизнес формируется практикой их использования.

Таким образом, применение концепции социальных порядков для исследования границ государственного и частного секторов можно считать успешным, поскольку оно расширяет наше понимание проблем трансформации российской экономики и ее переход к новому структурно-инновационному этапу развития.

МЕТОДИКА ТРАНСАКЦИОННОГО АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

*Пешкова А.А.
УрФУ, г. Екатеринбург*

В современных условиях является актуальным решение проблемы повышения эффективности деятельности российских строительных компаний, являющихся потенциальными претендентами на участие в государственно-частных партнерствах (Далее – ГЧП), в том числе за счет внедрения системы мотивации персонала. При этом, на наш взгляд, недостаточно исследован вопрос о влиянии системы мотивации на изменение транзакционных издержек компании и производительности труда. В связи с этим, базируясь на теоретических положениях и практическом опыте западных и российских исследователей ¹, автором предлагается методика

¹ Коуз Р. Проблема социальных издержек. Фирма, рынок и право: пер. с англ. /Р. Коуз. М.: Дело ЛТД, 2009. С. 87 -169; Макалюк И.В. Применение комплексной оценки эффективности управления

транзакционного анализа эффективности системы мотивации персонала корпоративных структур, входящих в состав ГЧП.

Как справедливо отмечает, доктор экономических наук, профессор Н.В. Городнова², основная особенность транзакционного анализа по сравнению с традиционными методиками оценки эффективности деятельности компаний заключается в том, что последние изучают преимущественно прирост показателей трансформационного сектора, в то время как институциональные изменения внутри фирмы могут вызвать имплицитный рост транзакционных издержек. В связи с этим методика, представленная в настоящей работе, позволяет оценить эффективность внедрения, преобразования систем мотивации, основываясь на совместном анализе показателей транзакционного и трансформационного секторов (рис. 1).

Алгоритм методики состоит из следующих этапов:

1) *Выявление субъектов транзакций* внутри ГЧП в зависимости от характера взаимоотношений, опосредованных заключением тех или иных соглашений.

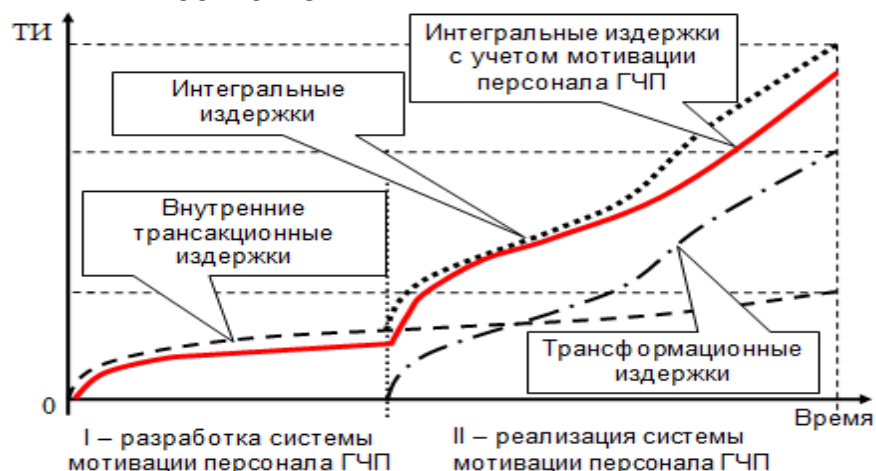


Рисунок 1 – Оценка снижения транзакционных издержек за счет мотивации персонала ГЧП

С точки зрения гражданских отношений участников инвестиционно-строительного комплекса наибольший интерес представляют такие субъекты, как публичный партнер (государство в лице уполномоченных органов), частный партнер (строительные

транзакционными издержками на примере машиностроительных предприятий // Российское предпринимательство, № 1 (247), 2014. С. 78-90; Городнова Н.В. Развитие методики оценки транзакционного сектора // Экономика и предпринимательство, № 2 (55), 2015. С. 382-387.

² Городнова Н.В. Развитие методики оценки транзакционного сектора // Экономика и предпринимательство, № 2 (55), 2015. С. 382-387.

компании), третьи лица, выступающие на стороне частного партнера (дочерние строительные компании, субподрядчики и пр.). С точки зрения внутрифирменных отношений, характеризующихся отношениями власти-подчинения, следует выделить наличие следующих субъектов: собственники, менеджеры и исполнители.

2) *Определение состава и структуры внутрифирменных транзакционных издержек в том числе в разрезе выделения явных и скрытых затрат (рис. 2).*



Рисунок 2 – Явные и скрытые транзакционные издержки

Под явными транзакционными издержками понимаются затраты на осуществление транзакционных функций, выполняемых работниками подразделений компаний, выступающих на стороне частного партнера. При этом следует отметить о свойстве относительности рассматриваемых затрат, поскольку с точки зрения транзакций, осуществляемых в рамках ГЧП, данные издержки являются транзакционными, в то время как для работников подразделения, непосредственно выполняющих функции, они являются трансформационными.

К явным транзакционным издержкам относятся затраты на выполнение функций, связанных с управленческой деятельностью (в том числе организация, планирование, контроль, координация деятельности. Например, бухгалтерские, аудиторские, экономические, финансовые услуги, стандартизация и сертификация), коммерческой деятельностью (материально-техническое снабжение, маркетинг, сбыт), обслуживанием инфраструктуры (затраты на обеспечение безопасности, охрану труда, логистику, юридическое, кадровое, информационное обеспечение), инновационным развитием (изготовление, испытание, экспертиза опытных образцов по результатам выполнения НИОКР, обеспечение охраны объектов

интеллектуальной собственности и пр.), техническим, технологическим, стратегическим развитием.

Скрытые транзакционные издержки подразумевают издержки, которые возникают в результате неэффективного выполнения транзакционных функций работниками подразделений либо в результате оппортунистического поведения. Например, к таким издержкам следует относить издержки несовершенства информации, проведенных переговоров, заключенных контрактов, неэффективной спецификации и защиты прав собственности, а также издержки в результате проявления работниками подразделений отлынивания и вымогательства.

Среди особого вида транзакционных издержек следует выделить затраты на мотивацию труда персонала, которые относятся к числу явных транзакционных издержек и при условии их положительного влияния на результаты деятельности работников снижают объем скрытых транзакционных издержек, поскольку побуждают к осуществлению действий, которые бы привели к эффективному выполнению поставленных задач в соответствии с делегированными функциями. При этом транзакционные издержки на мотивацию труда персонала, как правило, содержатся в составе каждой подгруппы затрат, входящей в состав явных транзакционных издержек.

3) *Определение общей величины внутрифирменных транзакционных издержек на мотивацию труда персонала.* Явные транзакционные издержки вполне подлежат планированию и прогнозированию, в то время как для скрытых издержек, свойством которых является высокая степень неопределённости, данные инструменты недоступны. Учитывая невозможность бухгалтерского учета скрытых транзакционных издержек, в рамках настоящей работы они не подлежат исследованию. В таком случае абсолютная величина явных транзакционных издержек на мотивацию труда персонала определяется как сумма данных издержек в стоимостном выражении в разрезе каждой подгруппы явных транзакционных издержек согласно формуле (1).

$$TI_{\text{мотив}} = TI_{\text{мотив}}^{\text{упр}} + TI_{\text{мотив}}^{\text{ком}} + TI_{\text{мотив}}^{\text{инф}} + TI_{\text{мотив}}^{\text{разв}} \quad (1)$$

где $TI_{\text{мотив}}$ – общая величина внутрифирменных транзакционных издержек на мотивацию труда персонала, руб.;

$TI_{\text{мотив}}^{\text{упр}}$ – транзакционные издержки на мотивацию труда работников, выполняющих функции, связанные с управленческой деятельностью, руб.;

$ТИ_{мотив}^{ком}$ – транзакционные издержки на мотивацию труда работников, выполняющих функции, связанные с коммерческой деятельностью, руб.;

$ТИ_{мотив}^{инф}$ – транзакционные издержки на мотивацию труда работников, выполняющих функции, связанные с обслуживанием инфраструктуры, руб.;

$ТИ_{мотив}^{разв}$ – транзакционные издержки на мотивацию труда работников, выполняющих функции, связанные с инновационным, техническим, технологическим, стратегическим развитием, руб.

4) *Определение средней величины внутрифирменных транзакционных издержек на мотивацию труда персонала по следующей формуле:*

$$ТИ_{ср} = \frac{ТИ_{мотив}}{ч_{с/с}} \quad (2)$$

где $ТИ_{ср}$ – средняя величина внутрифирменных транзакционных издержек на мотивацию труда персонала, руб./чел.;

$ТИ_{мотив}$ – общая величина внутрифирменных транзакционных издержек на мотивацию труда персонала, руб.;

$ч_{с/с}$ – среднесписочная численность подразделений, осуществляющих транзакционные функции, чел.

5) *Расчет темпа роста средней величины внутрифирменных транзакционных издержек на мотивацию труда персонала, как процентное отношение средней величины издержек на конец отчетного периода к величине на начало периода.*

6) *Определение производительности труда по предприятию согласно формуле:*

$$ПР = \frac{В}{ч_{с/с}} \quad (3)$$

где ПР – производительности труда, руб. / чел.;

В – выручка по предприятию за отчетный период, руб.;

$ч_{с/с}$ – среднесписочная численность подразделений, осуществляющих транзакционные функции, чел.

7) *Расчет темпа роста производительности труда, как процентное отношение производительности труда на конец отчетного периода к величине на начало периода.*

8) *Соотношение темпа роста средней величины внутрифирменных транзакционных издержек на мотивацию труда персонала с темпом роста производительности труда. Условием эффективности системы мотивации труда персонала является превышения темпа роста производительности труда по сравнению с*

темпом роста средней величины внутрифирменных транзакционных издержек на мотивацию труда персонала. В таком случае можно заключить, что несмотря на увеличение явных транзакционных издержек путем осуществления дополнительных затрат на мотивацию труда персонала происходит снижение скрытых транзакционных издержек, особенно издержек оппортунистического поведения, а также увеличение интенсивности труда работников за счет заинтересованности в результатах работы, что приводит к повышению производительности труда.

Важно отметить, что транзакционный анализ эффективности системы мотивации персонала следует осуществлять с учетом динамики показателей и их соотношения, а также факторного анализа изменений. При этом превышение темпов роста транзакционных издержек на мотивацию труда персонала над темпами роста производительности труда в отдельном периоде необязательно характеризовать как неэффективность системы мотивации. Например, в целях повышения эффективности деятельности некоторые предприятия инвестиционно-строительного комплекса заменяют сдельно-премиальную систему оплаты труда определённых категорий работников путем внедрения повременно-премиальной системы. В переходный период, который может составить до нескольких лет, ожидаемый результат влияния системы мотивации может быть не получен и только благодаря динамическому анализу можно будет определить целесообразность изменений.

Таким образом, представленная методика может стать основой для разработки научного подхода и инструментария оценки эффективности реализации механизма ГЧП на основе учета интегральных транзакционных и трансформационных издержек при реализации проектов ГЧП.

БЮДЖЕТНЫЙ РИСК: ПОНЯТИЕ И ФАКТОРЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Печеркина М.С.

Наслунга К.С.

ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург

Современная экономика подвержена потрясениям от различных рисков в связи с периодически возникающими экономическими кризисами. Риск присутствует в любой экономической системе и бюджетная система не исключение. В условиях усиления роли регионов в осуществлении государственной политики возникает необходимость учета бюджетного риска.

На сегодняшний день отсутствует единое определение «бюджетного риска», нет общепринятого метода его оценки и управления. Различные определения представлены в таблице 1.

Таблица 1

Определения понятия «бюджетный риск».

Авторы	Определения
Горохова Д.В. ¹	Бюджетный риск как вероятность возникновения потерь бюджета вследствие воздействия факторов внешней среды и управленческих решений
Степанова Е.А. ²	Бюджетный риск как вероятность недополучения бюджетных доходов не от запланированных, а от потенциальных
Лебедева О.И. ³ ,	Бюджетный риск как недопоступление бюджетных доходов и как следствие недофинансирование расходов бюджета
Ковалева Т.В. ⁴	Бюджетный риск как недофинансирование бюджета любого уровня

Продолжение таблицы 1

Каючкина М.А. ⁵ , Яшина Н.И., Гришунина И.А. ⁶ , Боровикова Е.В. ⁷	Бюджетный риск как вероятность отклонения доходов и расходов бюджета от запланированных значений
--	--

¹ Горохова Д.В. Управление бюджетными рисками субъектов РФ: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Горохова Дарья Викторовна. – Москва, 2013. – 24 с.

² Степанова Е. А. Управление рисками изменения доходов территориальных бюджетов: Диссертация ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Степанова Елена Александровна. – Краснодар, 2011. – 181 с.

³ Лебедева О. И. Бюджетный риск: методические основы оценки и управления (на примере краевого бюджета Хабаровского края): Диссертация ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Лебедева Ольга Игоревна. – Хабаровск, 2003. – 179 с.

⁴ Ковалева Т. В. Организация бюджетного менеджмента в субъекте Российской Федерации // Финансы и кредит. 2003. – №6. – С. 41-46.

⁵ Каючкина М.А. Риски снижения поступлений налога на доходы физических лиц при формировании муниципального бюджета // Финансы. 2010. – № 4. – С. 66-69.

⁶ Яшина Н. И., Гришунина И. А. Совершенствование управления региональными финансами с учетом оценки риска функциональных расходов бюджетов территорий // Финансы и кредит. 2005. – №34. – С. 2-14.

Никифорова А.А. ⁸	Бюджетный риск как угроза финансовой безопасности региона
Подобряев С.В. ⁹	Бюджетный риск как возможности возникновения критических параметров в бюджетной системе, вызванных влиянием факторов ее неустойчивости

По нашему мнению бюджетный риск – это вероятность наступления неблагоприятных событий, оказывающих влияние на стадии бюджетного процесса. На стадии планирования бюджетный риск связан с отклонением прогноза социально- экономического развития от фактических значений. На стадии исполнения бюджетный риск проявляется в отклонении фактических объемов бюджетных средств от принятых законом о бюджете.

Управление бюджетными рисками должно включать несколько этапов:

- 1) идентификацию рискообразующих факторов;
- 2) определение возможных управляющих воздействий на рискообразующие факторы;
- 3) подготовку мероприятий по уклонению от бюджетного риска, либо по минимизации его последствий¹⁰.

Процесс управления бюджетными рисками начинается с выявления факторов, оказывающих негативное влияние на формирование и распределение бюджетных средств.

Факторы, влияющие на возникновение бюджетного риска, можно разделить на:

- политические (смена фискальной политики государства);
- экономические (колебания экономических показателей: инфляция, цены на нефть, прибыль предприятий, доходы населения и т.д.);
- юридические (изменения в бюджетном и налоговом законодательстве);

⁷ Боровикова Е.В. Развитие налогового и бюджетного планирования в субъектах Российской Федерации: Диссертация ... доктор экон. наук: 08.00.10 / Боровикова Елена Владимировна – Москва, 2009. – 346 с.

⁸ Никифорова А.А. Факторы финансовой устойчивости и безопасности местного бюджета: Диссертация ... канд. экон. наук: 08.00.10 /Никифорова Анна Александровна. – Волгоград, 2007. – 215 с.

⁹ Подобряев С.В. Управление рисками потери финансовой устойчивости региональных бюджетных систем на современном этапе бюджетной реформы // Финансы и кредит. 2008. – №35. – С. 26-31.

¹⁰ Цветова Г.В. Риски бюджетного процесса: содержание, классификация, управление // Власть и управление на Востоке России. 2016. – №1. – С. 45-49.

- техногенные (возникновение дополнительных расходов на ликвидацию ЧС);
- организационные (ошибки при планировании доходной и расходной части бюджета).

Под воздействием выше перечисленных факторов происходит отклонение фактических значений бюджета от плановых.

Проанализируем плановые и фактические значения доходов и расходов бюджета Свердловской области за 2007-2009 гг., 2013-2015 гг. (таблица 2).

Таблица 2

Исполнение бюджета Свердловской области за 2007-2009 гг.,
2013-2015 гг.

Параметр бюджета	Объем бюджета по закону в тыс. руб.	Фактическое исполнение бюджета в тыс. руб.	% исполнения
2007 год			
доходы	97401730,5	87217232,9	89,5
расходы	101579711,1	97841341,1	96,3
2008 год			
доходы	119346525,5	118652981,9	99,4
расходы	122992199,3	120316085,4	97,8
2009 год			
доходы	94200263	103324326,8	109,7
расходы	105265434,4	103731624,7	98,5
2013 год			
доходы	156357763,9	154187405,5	98,6
расходы	186935630,1	180427332,8	96,5
2014 год			
доходы	165817145,1	164583877,8	99,3
расходы	189722455,3	184438780,0	97,2
2015 год			
доходы	173954284,2	176083054,7	101,2
расходы	196836765,2	192260391,4	97,7

Составлено по¹¹

Для анализа исполнения бюджета Свердловской области были выбраны кризисные годы. За весь анализируемый период процент исполнения регионального бюджета находился примерно на одном уровне. Из таблицы видно, что исполнение выше 100 % было только в 2009 и 2015 гг. Высокий процент исполнения по доходам в 2009 году связан с перевыполнением плана по налогу на прибыль.¹² В 2015 году доходы бюджета были исполнены на 101,2 % это обусловлено увеличением поступлений по налогу на имущество организаций в

¹¹ Официальный сайт Министерства финансов Свердловской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://minfin.midural.ru/>

¹² Свердловский бюджет-2009 оказался лучше ожиданий [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://regnum.ru/news/economy/1296670.html>

связи с установлением налоговой базы от кадастровой стоимости в отношении торговых центров (площадью свыше 5000 кв.м.) и отменой льгот для государственных и муниципальных учреждений¹³. По расходам за весь рассмотренный период наблюдается недоисполнение, но оно было несущественным и составило около 2,8 %.

В целом экономический кризис привел к реализации бюджетного риска, что отразилось на бюджете Свердловской области, но удалось не допустить значительного процента неисполнения бюджета региона. Понимание бюджетного риска и рискообразующих факторов дает возможность разрабатывать мероприятия, направленные на предупреждение возникновения риска.

СЕТЕВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ*

*Плетнёв Д.А., к.э.н.
ЧелГУ, г. Челябинск*

Одной из важнейших задач современной институциональной теории является изучение сетевого взаимодействия фирм. Эта форма их взаимодействия, «открытая» экономической наукой не так давно, исторически существует многие сотни лет. Сети порождаются личными связями субъектов разных фирм, формальными и неформальными контрактами между ними, действующими в некоторых странах социальными нормами, приветствующими постоянство в выборе бизнес-партнеров. Однако до сих пор экономическая природа сети остается раскрытой не до конца. На наш взгляд, эта природа является институциональной. Наличие сетевого взаимодействия и сетей как явления в современной экономике обусловлено существованием институтов особого рода – институтов содействия.

Институт содействия в фирме, который мы определяем как ограниченную в пространстве и времени совокупность хозяйственных отношений, структурирующих реализацию коллективного мотива социального действия, возникает на основе социальной нормы, воспринимаемой субъектами в качестве мотива социального действия. В отличие от других мотивов (личного интереса или

¹³ Депутаты подвели итоги 2015 года, рассмотрев исполнение бюджета [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zsso.ru/activity/press/news/item/35388/?print=1>

* Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект №14-18-02508).

принуждения), социальная норма не имеет каких-либо «материальных» стимулов в качестве внешнего подтверждения своей значимости. Любая социальная норма означает, что субъекты добровольно следуют традициям, обычаям, правилам и «понятиям». В связи с таким, добровольным характером социальных норм и основанном на них институте содействия, его идентификация и исследование представляется нетривиальной задачей: этот институт «растворён» в фирме и ее постоянном окружении, и понять, где он есть и действует, а где лишь номинально присутствует в заверениях руководства, будет непросто. Решение этой задачи требует структуризации института содействия, выделения его идентифицируемых элементов – «атомов», опосредующих самопроизвольное коллективное действие. Институты содействия образуются рутинами содействия, которые описываются в терминах конкретных привычек, традиций, ритуалов и т.п.

Неэкономические мотивы в человеческой деятельности «имеют значение», они образуют те социальные нормы, которые лежат в основе рутин содействия фирмы. Неэкономические мотивы человеческой деятельности разнообразны, мы можем выделить, как минимум, десять: возможность творчества, автономность, отсутствие контроля, стремление к новому опыту, тяготение к общности, возможность участвовать в принятии решений, жажда поиска, близость к природе, внутренний рост и самосовершенствование, возможность самовыражения. На основе этих разнообразных неэкономических мотивов мы выделим три типа хозяйственных отношений, которые положим в основу исследования института содействия: «соучастие» (participation), «культуру» (culture) и «творчество» (creativity). Первый тип предполагает реализацию мотивов «автономность», «отсутствие контроля», «возможность участвовать в принятии решений», второй – «тяготение к общности», «близость к природе», «возможность самовыражения», третий – «возможность творчества», «стремление к новому опыту», «жажда поиска», «внутренний рост и самосовершенствование»

На наш взгляд, именно эти типы хозяйственных отношений можно рассматривать в качестве основания для выделения типов рутин содействия, которые мы предлагаем соответственно назвать: рутинami вовлечения, рутинami общности и рутинami созидания (рис. 1).

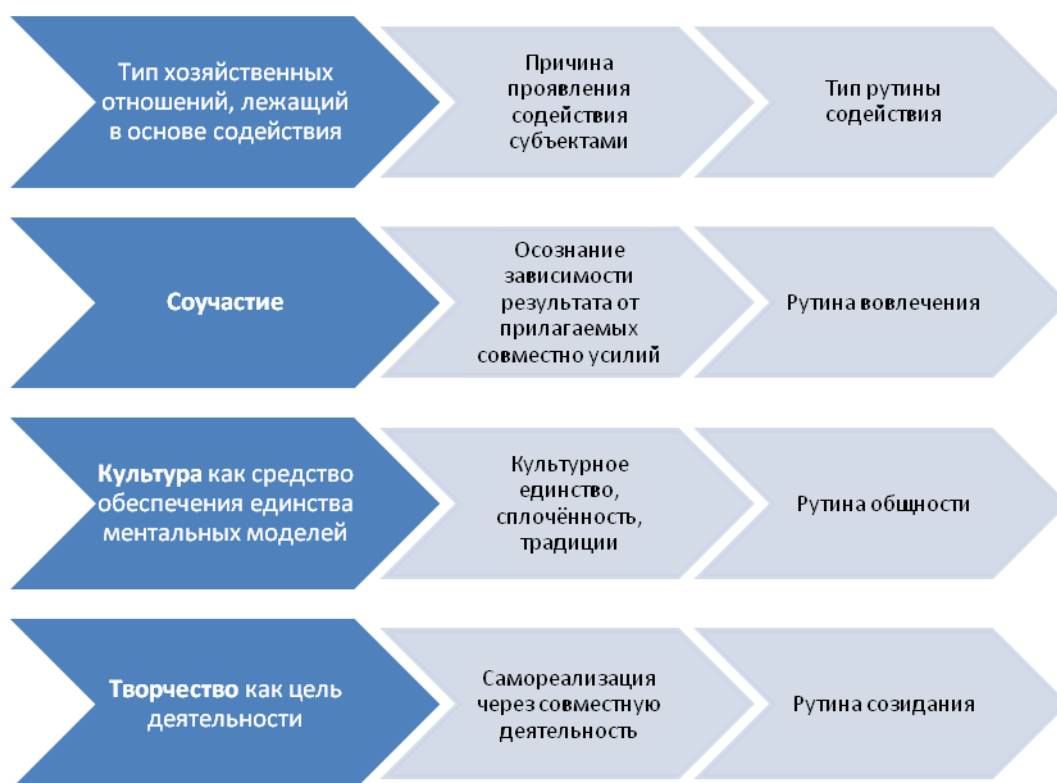


Рис. 1. Типы рутин содействия в зависимости от причины их появления

Каждая из предлагаемых рутин раскрывает одну из причин, по которой люди без принуждения и выгоды для себя кооперируются с другими людьми: стремление к общей деятельности, общности мысли и общего творчества (табл. 1).

Таблица. 1

Типы рутин содействия и причины их актуализации в фирме

№ п/п	Тип рутины содействия	Причина актуализации в фирме
1	2	3
1.	Рутинa вовлечения	Стремление к коллективности, общности действия
2.	Рутинa общности	Стремление к общности мысли и восприятия мира
3.	Рутинa созидания	Стремление к совместному открытию и общности познания нового

Возникновение сетей фирм в современной экономике можно объяснить действием рутин вовлечения и рутин общности. Руководители воспроизводят на уровне фирм отношения, не предполагающими возмездности (как в случае рыночных отношений) так и подчинения – как при внутрифирменной иерархии. Это не рациональный выбор руководителей-субъектов фирмы, а следствие их природной склонности к реципрокным отношениям. Соответственно

и изучать такого рода отношения, используя стандартную методологию неоинституционализма, предполагающую рациональность субъектов.

Сетевое взаимодействие малых и средних фирм – их практически единственный шанс на выживание в мире, где доминирует крупный бизнес. Однако его развитие серьезно сдерживается насаждением рационального образа мыслей, указывающего на правильность только одного человеческого стремления – стремления к максимизации своего благосостояния. В таком мире сети не будут устойчивы и не смогут обеспечивать большую экономическую эффективность, а такая экономика неизбежно столкнется с высокими транзакционными издержками, в том числе и связанными с затратами на гарантию исполнения обязательств. Необходимыми условиями развития сетей в экономике является высокий уровень доверия, а также развития институциональная среда, включая механизмы правоприменения (в частности, в сфере антимонопольного регулирования).

Важность отношений с бизнес-партнерами существенно влияет на эффективность малых и средних предприятий. Те руководители, которые это признают и учитывают в своей деятельности, добиваются больших успехов. Предложенный в статье инструментарий позволяет разрабатывать стратегии предприятий малого и среднего бизнеса, направленные на рост эффективности сетевого взаимодействия за счет культивирования в фирме и среди ее стейкхолдеров рутин общности и рутин вовлечения. Поощрение неэкономических контактов, реципрокности во взаимодействии с бизнес-партнерами должно стать нормой, что будет способствовать созданию своеобразной социальной «ткани» межфирменного взаимодействия.

РОЛЬ ИНДИКАТОРОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРИ ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Саврас С.А.

УО «ГрГУ им. Я.Купалы», Белоруссия, Гродно

Экономические реалии нынешнего исторического этапа диктуют особые требования к условиям производственной и коммерческой деятельности. Хозяйствующие субъекты большинства развитых стран мира нацелены, в первую очередь, на выпуск инновационных товаров, оказание услуг и выполнение работ инновационного характера. Такой активный и постоянно растущий интерес к инновациям вполне очевиден, если рассмотреть основные экономические преимущества их широкого внедрения. С одной стороны, инновационная продукция имеет лучшие потребительские свойства по сравнению с аналогами, хотя в определённых случаях её стоимость может быть выше. Такая продукция при прочих равных будет более конкурентоспособной на конкретных рынках. С другой стороны, инновационные технологические, маркетинговые и организационные решения позволяют сократить денежные и временные затраты на производство продукции, её транспортировку, оптимизировать процедуры материально-технического снабжения и др. То есть положительные черты инновационного пути развития отдельных организаций, регионов и отраслей кратко можно выразить следующим образом: использование инноваций предполагает обеспечение на некоторый промежуток времени конкурентных преимуществ, которые должны привести к увеличению спроса на предлагаемые товары, работы и услуги, более рациональному использованию ресурсов, повышению производительности труда, росту прибыли и т.д. Получается, что итогом осуществляемых инновационных процессов должно являться общее улучшение социально-экономического положения соответствующих субъектов экономических отношений.

Инновационное развитие – это не одноразовый акт, оно предполагает отслеживание наиболее актуальных мировых тенденций. При этом определение уровня инновационности регионов, отраслей и экономики страны в целом базируется на использовании комплексной системы показателей и расчёте интегрального индекса. Необходимо отметить, что на данный момент нет унифицированной международной системы индикаторов, которой бы придерживались

все страны мира или хотя бы большая их часть. Существующие методики имеют достаточно различий, поэтому в некоторых государствах осуществляют оценку инновационных процессов на основе применения нескольких международных систем, в других ориентируются на собственные национальные разработки, которые при этом часто основываются на международных методиках (например, как «Табло инновационного союза»). Следует отметить, что в большинстве методик оценки инновационного развития присутствуют схожие элементы.

В данной работе обратимся к рассмотрению и анализу индикаторов образовательного потенциала населения. Наличие в системах данных показателей является логичным, если исходить из того, что именно трудовые ресурсы (как часть населения страны), имеющие необходимые знания, умения и навыки, обладающие творческим мышлением и другими важными характеристиками, создают и распространяют инновации, обеспечивают рост и развитие экономики. Однако проблема заключается не в самом наличии данных индикаторов в методиках, а в их составе и общем количестве.

Рассмотрим некоторые из показателей образовательного потенциала, которые представлены в зарубежных методиках.

Европейская система показателей «Табло инновационного союза» в разные промежутки времени содержала от 2 до 5 подобных показателей^{1, 2}:

- выпускники по естественно-научным и техническим, специальностям в расчете на 1 000 человек населения в возрасте 20-29 лет (первая ступень третичного образования);

- выпускники по естественно-научным, техническим, общественным и гуманитарным специальностям в расчете на 1 000 человек населения в возрасте 20-29 лет (первая ступень третичного образования);

- выпускники аспирантуры и докторантуры (МСКО 6) на 1 000 человек населения в возрасте 25-34 лет (вторая ступень третичного образования);

- численность населения, имеющего третичное образование, (завершенное высшее образование) в расчете на 100 человек в возрасте 25-64 года;

- численность населения, имеющего третичное образование,

¹ Богдан, Н.И. Измерение инноваций: проблемы сравнительной оценки: монография / Н.И. Богдан [и др.]. – Минск: Мисанта, 2011. – 264 с.

² Богдан, Н.И. Международные индикаторы инноваций: оценка сильных и слабых сторон национальной инновационной системы Беларуси / Н.И. Богдан // Белор. эконом. журнал. – 2013. – №4(65). – С.31–48.

(завершенное высшее образование) в возрасте 30-34 года;

- участие в непрерывном образовании в расчете на 100 человек населения в возрасте 25-64 года;

- уровень достижений в образовании среди молодежи (удельный вес населения в возрасте 20-24, имеющего вторичное образование, то есть получившего, по крайней мере, общее среднее образование).

В российских методиках индикаторам образовательного потенциала также уделяется немало внимания. Они включают в себя такие показатели как ^{3, 4}:

- численность студентов, обучающихся по программам высшего образования в расчете на 10 000 человек населения;

- численность студентов образовательных учреждений высшего и среднего профессионального образования на 10 000 человек населения

- доля лиц, имеющих послевузовское и высшее профессиональное образование в среднем за год;

- соотношение выпускников высших учебных заведений и аспирантуры;

- доля выпуска из учреждений пост-высшего образования с защитой степени;

- доля населения с высшим образованием в экономически активном населении и др.

Включать в системы огромное число показателей оценки образовательного потенциала не всегда целесообразно. Это связано с методикой расчёта данных индикаторов, результаты которых могут давать искаженное представление об инновационных процессах. Предполагается, что более высокие абсолютные значения показателей означают высокий уровень инновационного развития. Однако большая доля индикаторов применяемых в российских и других зарубежных системах основывается на количественных параметрах, которые довольно косвенно отражают уровень инновационности. При этом зачастую качественные параметры уровня образования почти не учитываются. С одной стороны, именно знания, умения, и навыки, полученные во время обучения в средне

³ Волкова, Н.Н. Уровень развития инновационной системы и специализация регионов России / Н.Н. Волкова, Э.И. Романюк // Вопросы статистики. – 2011. – №9. – С.38–47.

⁴ Куценко, Е.С. Обзор зарубежных и отечественных исследований в сфере измерения инновационного развития регионов: доклад на XV Апрель. междун. научной конф. по проблемам разв. экон. и общ., Москва, 1–4 апр. 2014 г. / Е.С. Куценко, Е.Г. Нечаева // Конференции Национального исследовательского университета «Высшей школы экономики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://regconf.hse.ru/uploads/c7f4107599baf2fdf7ea20b8ecb2055406959fe6.pdf>. – Дата доступа: 02.10.2016.

специальных и высших учебных заведениях (на 1-ой и 2-ой ступенях) являются базисом для формирования, развития и реализации инновационных идей. С другой стороны, доля дипломированных специалистов по соответствующему профилю не может являться единственным учётным показателем, поскольку в этом случае сужается понимание инновационного развития. Поэтому важно вводить в методики оценки инновационных процессов индикаторы, которые будут давать представление о качестве образования населения.

Примером может служить показатель «численность населения, имеющего третичное образование, в расчете на 100 человек в возрасте 25-64 года». Значения данного индикатора идентифицируют долю населения, которая по итогам обучения в высшем учебном заведении получила соответствующие дипломы о высшем образовании. Но усвоение материала в процессе обучения студентами осуществляются по-разному. Данный показатель не способен точно отразить качество полученных знаний и профессиональные компетенции, полученные в процессе обучения. Существование различных причин, которые мотивируют получение знаний с точки зрения реципиента образовательных услуг, а также неоднородность критериев, достаточных для получения высшего образования, является ещё одной предпосылкой для детализации анализа. Вследствие вышеназванных причин оценивать целесообразно не столько количественные параметры по выпускникам, сколько их качественный состав.

Однако возникает противоречие в том, какие из качественных характеристик использовать. Знания, умения и навыки, которые во время обучения получают студенты, оцениваются посредством баллов, кредитов и т.п. Возможно, имеет смысл вводить в методики индикаторы, которые будут отражать образованность населения с точки зрения того, какую долю среди всех получивших среднее специальное или высшее образование занимают те, кто имеет высокие и низкие средние баллы за обучение.

Оценка качества знаний на уровне высшего образования не может исчерпываться учётом факта получения диплома о высшем образовании. В качестве одного из примеров нехватки оценочных критериев в образовании выступает финансовая сфера. В настоящее время в механизм оценки образовательного потенциала не входит наличие специальных лицензий на осуществление профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, а также получение различных лицензий и разрешений на осуществление профессиональной

деятельности в банковской и страховой сферах, которые более полно отражают качественные характеристики полученного образования.

При этом проблема также заключается также в сопоставимости оценочных систем обучающихся в разных странах. В некоторых странах выставление баллов студентам слишком субъективно в силу проведения устных итоговых испытаний, в других действуют тестовые опросы, которые не до конца позволяют определить уровень мышления и способности к рассуждению, которые важны в процессе осуществления инновационной деятельности. Кроме того, существуют 5, 10 и 100-балльные системы оценки и другие, что опять же создаёт трудности в сопоставлении результатов.

Таким образом, индикаторы образовательного потенциала являются важными составляющими систем оценки инновационных процессов. Применение данных показателей имеет свои положительные и отрицательные аспекты. С одной стороны, они позволяют оценить вовлечённость населения в образовательные процессы, отражают привлекательность национальных образовательных систем и эффективность государственной политики в области повышения уровня образованности. С другой стороны, показатели выпуска имеют определённые ограничения и недостатки. Учитывая это обстоятельство, оценка умений и навыков, которые используются для реализации инновационных идей, нуждается в доработке. Необходимо в расчёты индикаторов образовательного потенциала вводить дополнительные параметры, которые позволят оценить качественный состав населения по уровню образования.

ИНДЕКС СЕТЕВОЙ ГОТОВНОСТИ КАК ИНДИКАТОР РАЗВИТИЯ СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА*

*Семячков К.А., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург*

В условиях развития информационного общества и глобализации проблемы формирования инновационной экономики отличаются своей актуальностью. Определяющую роль при этом играет поддержка и сохранение устойчивого роста с опорой на новые технологии. Одним из факторов такого развития являются

* Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 16-32-00003

информационно-коммуникационные технологии, способствующие оказанию серьезного влияния на диверсификацию экономики.

Интенсивный процесс формирования информационно-коммуникационной среды способствует становлению нового типа экономической системы – сетевой экономики. Такая экономика основана на интенсификации использования сетевого и информационного потенциалов общества как возобновляемого ресурса его устойчивого прогрессивного развития, что обеспечивает значительное повышение его эффективности по сравнению с материальным производством индустриального общества и, как следствие, оказывает значительное влияние на динамику развития современной цивилизации в среднесрочной и долгосрочной перспективе. В связи с этим актуализируется необходимость в исследовании развития сетевой экономики, мониторинге ее состояния и динамики, учитывающем все многообразие факторов ее развития.

В настоящее время известно несколько интегральных индексов, характеризующих условия развития экономики и общества в целом, оценивающих экономическую и правовую среду, качество регулирования и развития бизнеса и частной инициативы, способность общества и его институтов к эффективному использованию имеющегося и созданию нового знания, широкому использованию сетевых технологий. Среди них: «Индекс экономики знаний» (Knowledge Economy Index, KEI) и «Индекс знаний» (Knowledge Index, KI), «Индекс информатизации общества» (Informational Society Index, ISI), «Индекс развития ИКТ» (Development Index, IDI) «Глобальный инновационный индекс» и другие.¹

Наряду с перечисленными показателями, основным инструментом для мониторинга развития сетевой экономики является «Индекс сетевой готовности» (Network Readiness Index, NRI), - комплексный показатель развития сетевых технологий, который рассчитывается Всемирным экономическим форумом и международной школой бизнеса «INSEAD». В настоящее время данный индекс считается наиболее полным и авторитетным источником международной оценки влияния сетевых технологий на конкурентоспособность и благосостояние стран. Он используется в качестве средства анализа

¹ Коблова Ю.А. Оценка формирования сетевой экономики России на основе индикаторов развития информационно-коммуникационных технологий // Вестник Поволжского института управления. 2013. № 4 (37). С. 72-78.; Микова Н.С. Анализ систем мониторинга развития экономики знаний и информационного общества // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2011. № 2. С. 53-63.; Иванова Е.В. Роль информационно-коммуникационных технологий в экономическом развитии России // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2009. № 1. С. 67-71.

для построения сравнительных рейтингов, отражающих уровень развития сетевой экономики, и включает следующие субиндексы:

- *окружающая среда;*
- *готовность общества к использованию сетевых технологий;*
- *фактическое использование сетевых технологий основными экономическими агентами;*
- *последствия, которые порождают в экономике и обществе сетевые технологии.*

Первые три субиндекса можно рассматривать как драйвер, определяющий величину четвертого субиндекса, то есть воздействие сетевых технологий на общество и экономику.²

В данной работе представлен национальный «Индекс сетевой готовности» на примере регионов Уральского Федерального округа. Индекс рассчитан для Свердловской, Курганской, Челябинской, Тюменской области, Ханты-Мансийского автономного округа и Ямало-Ненецкого автономного округа.

Структура индекса адаптирована для исследования регионов России: индекс основывается на оценке факторов развития информационного общества и оценке использования сетевых технологий в регионах для развития основных сфер жизнедеятельности общества, а также использования сетевых технологий домохозяйствами и частными лицами.

Для построения национального индекса сетевой готовности регионов используются 53 индикатора, характеризующих готовность регионов к информационному обществу; при этом в их число входят ключевые показатели доступа и использования сетевых технологий, рекомендуемые международными организациями. Отметим, что при оценке реальных составляющих регионального индекса сетевой готовности были использованы статистические данные 2012 года, наиболее полно характеризующие развитие ИКТ в России к моменту обработки данных.

Индекс основывается на агрегированных значениях индикаторов, причем агрегирование происходит на нескольких уровнях, позволяя строить рейтинги регионов по отдельным направлениям и факторам развития информационного общества с различной степенью детализации (таблица 1).

² Global Information Technology Report 2013. Growth and Jobs in a Hyperconnected World // URL: <http://www.ifap.ru/library/book533.pdf> Дата обращения: 20.10.2015

Таблица 1.

Структура индекса сетевой готовности регионов

Индекс сетевой готовности региона	1. Региональная среда	1.1. Политическая составляющая и надзорное регулирование 1.2. Бизнес и инновации
	2. Готовность к использованию сетевых технологий	2.1. Инфраструктура и цифровой контент 2.2. Доступность 2.3. Навыки
	3. Использование сетевых технологий	3.1. Индивидуальное использование 3.2. Использование бизнесом 3.3. Использование государством

Рейтинг готовности регионов УрФО к сетевой экономике представлен в таблице 2.

Таблица 2.

Рейтинг готовности регионов УрФО к сетевой экономике

Место	Регион	Баллы
1.	Свердловская область	5,32
2.	Ханты-Мансийский АО	5,19
3.	Ямало-Ненецкий АО	4,88
4.	Тюменская область	4,87
5.	Челябинская область	4,76
6.	Курганская область	4,16

В результате разработки регионального индекса сетевой готовности, позволяющего сравнить развитие различных регионов по формированию сетевых инфраструктур на основе применения ИКТ, получены следующие теоретические и практические результаты.

Во-первых, предложено новое понятие – региональный индекс сетевой готовности, которое отражает развитие сетевой экономики на уровне региона.

Во-вторых, разработана авторская методика оценки регионального индекса сетевой готовности на основе замены ряда показателей национального индекса сетевой готовности,

определяемых экспертным путем, на российские статистические индикаторы, более углубленно описывающие развитие сетевых технологий. На основе проведенных оценок сформулированы выводы о приоритетах развития различных производительных сил в регионах Уральского федерального округа.

Как показывает проведенное исследование, наибольший показатель имеет Свердловская область. Это объясняется достаточно высокими показателями внешней среды (за счет инновационной активности региона), а также готовностью региона к использованию сетевых технологий (высокий уровень навыков). Важным условием успешного развития является фактическое использование сетевых технологий. В этом аспекте Свердловская область отстает от соседних регионов. Занимая достаточно высокие места по уровню использования сетевых технологий населением и бизнесом, наблюдается серьезное отставание по уровню использования государственными учреждениями. В регионе наблюдается высокая степень неудовлетворенности оказываемыми государством услугами в электронной форме, отмечаются проблемы взаимодействия граждан с государственными структурами при взаимодействии по средствам сетевых технологий, отмечается отсутствие ряда услуг, которые могли бы предоставляться в электронной форме. Именно на эти проблемы необходимо обратить внимание при развитии сетевой экономики в Свердловской области.

ПРИРОДА И ВИДЫ БАРЬЕРОВ ВХОДА В АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ

*Силова Е.С., к.э.н., доцент
Челгу, г. Челябинск*

Развитие аграрного сектора региона предопределяет состояние продовольственной безопасности и является одним из приоритетов современной экономической политики. Современное состояние аграрного сектора характеризуется рядом проблем. Одна из них связана с необходимостью развития конкуренции в данной отрасли. Конкуренция могла бы способствовать росту качества и безопасности производимой продукции с одной стороны, и снижению цен на продовольствие, с другой, что немаловажно с учетом нарастающего уровня продовольственной инфляции и снижения реальных доходов основной массы населения. Препятствием развития конкуренции зачастую являются рыночные барьеры, именно они и являются объектом исследования в данной работе. Воздействуя на их уровень, можно влиять на рост эффективности аграрной отрасли в регионе,

уровень транзакционных затрат участников отраслевого рынка и само количество участников.

Под рыночными барьерами принято понимать те затраты, которые несет фирма при входе на тот или иной отраслевой рынок. С точки зрения Дж. Бэйна, впервые использовавшего этот термин, барьеры это все то, что позволяет укоренившимся фирмам получать сверхприбыли без угрозы появления новых фирм. Таким образом, барьеры представляют рыночный инструмент или структурный параметр рынка, который регулирует количество участников на рынке, определяет их потенциальную рыночную власть.

При анализе состояния конкуренции описываются барьеры входа на рынок, которые не всегда являются таковыми (изношенность оборудования, низкий спрос населения и проч.) Часто упоминаемыми барьерами входа на рынок являются: административные барьеры; барьеры доступа к информации; доступ к каналам сбыта, к источникам сырья и продукции естественных монополий; доступ к имуществу и недвижимости; потребность в ресурсах (денежных, кадровых и пр.) и доступ к этим ресурсам. В теории отраслевых рынков принято выделять стратегические (связанные с поведением участников отраслевого рынка) и нестратегические (объективно существующие) барьеры. Поскольку прогнозировать поведение игроков на рынке достаточно сложно, а они для создания барьеров могут использовать различные стратегии от ценообразования до инвестиционной политики. В связи с этим обратим внимание на изучение нестратегических рыночных барьеров. Среди этой группы барьеров различают три вида барьеров: экономические, административные и технологические. Рассмотрим их подробнее.

Экономические барьеры включают: емкость рынка, уровень капитальных затрат и преимущества в затратах, развитость инфраструктуры. Методические подходы к анализу барьеров разработаны в работах Бакиевой А.М., Гариповой Л.В.¹. Именно экономические барьеры являются наиболее высокими согласно исследованию О.В.Шумаковой².

В своем исследовании автор использует группировку рассматриваемых предприятий на 4 группы: крупные интегрированные структуры, агропромышленные формирования, включающие переработку, крупные и средние предприятия и предприятия малых

¹ Бакиева А.М., Гарипова Л.В. Методические аспекты оценки доступности регионального товарного рынка мясопродуктов // СЭТС Социально-экономические и технические системы 2007. № 2

² Шумакова О.В. Барьеры на агропродовольственном рынке: оценка и преодоление // Экономика. 2010. №2 март-апрель. С. 7-14.

форм. Наиболее высокий уровень экономических барьеров, к которым О.В.Шумакова относит ограничение емкости рынка, уровень затрат, первоначальные затраты, экономическую политику государства, доступность каналов реализации и наличие рыночной информации, характерен для крупных и средних предприятий, а также предприятий малых форм³. Исследователи также отмечают ограниченный спрос на агропродовольственную продукцию как один из существенных экономических барьеров. Проблема сбыта для отечественных товаропроизводителей была усугублена внешнеторговой экспансией продовольствия. Стратегия импортозамещения может создать новые возможности для увеличения рынка сбыта отечественной продовольственной продукции. Но наряду с этой положительной тенденцией, падение реальных доходов населения резко снижает общий спрос населения на продукты питания, в первую очередь более дорогой животноводческой продукции⁴.

Эффективному развитию агропромышленного комплекса препятствует слабая развитость аграрных рынков, отсутствие эффективных механизмов их регулирования, наличие значительных торговых барьеров в межрегиональном обмене агропродукцией, искусственное сдерживание цен администрациями регионов. В силу неразвитости рыночной инфраструктуры неэффективны контрактные отношения в отрасли, можно отметить большую длину и наличие множества посредников в цепочках аграрных контрактных отношений. На каждом звене контрактной цепи происходит увеличение торговой надбавки, которую в качестве трансакционной ренты присваивает соответствующий субъект контрактных отношений. В итоге это может приводить к многократному увеличению цены для конечного потребителя и огромному разрыву между конечной ценой и ценой, которую получают производители.

К барьерам, связанным с неразвитостью рыночной инфраструктуры, Н.А. Русяев относит высокую стоимость кредитных ресурсов и неразвитость банковской сферы, ее неподготовленность для работы с аграриями, отсутствие гибкости в определении кредитной политики и цены кредитных ресурсов⁵.

³ Шумакова О.В. Барьеры на агропродовольственном рынке: оценка и преодоление // Экономика. 2010. №2 март-апрель. С. 7-14.

⁴ Современное состояние и проблемы развития АПК России // Электронный ресурс, режим доступа: <http://agro-archive.ru/apk/2035-sovremennoe-sostoyanie-i-problemy-razvitiya-apk-rossii.html>. Дата обращения: 18.10.2016.

⁵ Русяев Н.А. Барьеры входа на рынок производства молока // В сборнике: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА материалы 14-й Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. Часть 2: Проблемы методологии статистического исследования бизнес-процессов. Теория и практика управления трудом в условиях инновационной экономики.

Второй вид барьеров – технологические – связаны с понятиями положительного эффекта масштаба и минимального эффективного выпуска. Этот тип барьеров также достаточно высокий в аграрной отрасли. Это обуславливает сравнительно низкую по сравнению с зарубежными примерами эффективность аграрных предприятий. Так, например, в своем исследовании Н.А.Русяев приводит следующие показатели: низкий удельный вес ферм с современными технологиями и оборудованием (10-15%), низкий выход телят в расчете на 100 коров (77), низкий удельный вес племенного скота (12,5%) и т.д.⁶

Наиболее интересный тип барьеров, на наш взгляд, это барьеры, создаваемый властными органами на всех уровнях, - административные или нормативно-правовые и институциональные барьеры. В теории отраслевых рынков к административным барьерам относят затраты на различные проверки контролирующих органов, процедуры, связанные с лицензированием, сертификацией, получением разрешительной документации, доступа к ресурсам, выполнением нормативных требований. Общественная палата выделила шесть основных видов административных барьеров в АПК⁷:

1. Лицензирование пекарен в качестве взрывопожарных объектов
2. Внешнеторговое «химическое» и «медицинское» лицензирование рыболовных судов
3. Отрицательные счета фактуры
4. Лицензия на право пользования недрами. Подсчет запасов пресных подземных вод.
5. Ценовая дискриминация в области ветеринарных тарифов
6. Разработка, согласование и утверждение проекта ориентировочного размера санитарно-защитной зоны (СЗЗ)

Административные барьеры могут приводить к прямым и косвенным потерям, причем по косвенным потерям они оцениваются в 5-7% ВВП. На наш взгляд, в государственной аграрной политике должно быть обосновано постепенное снижение административных барьеров для агропроизводителей, что позволит данному сектору экономики развиваться более эффективно.

Оптимизация товародвижения предприятий на основе развития логистики, коммерции, маркетинга и сервиса Реализация проектов и программ импортозамещения в АПК. 2015. С. 211.

⁶ Там же.

⁷ Арьков В.А. Коррупционные издержки в АПК // Электронный ресурс, режим доступа:

<http://www.politrus.com/2010/12/14/%D0%BE%D0%B1%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%B0%D1%8F-%D0%BF%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D1%82%D0%B0-5/>. Дата обращения: 17.10.2016.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ*

*Симонова В.Л., к.э.н.
ИЭ УрО РАН, г. Екатеринбург
Самойлова А.А.
УрФУ, г. Екатеринбург*

Современные модели межфирменного взаимодействия отражают сложные, целенаправленные процессы взаимной адаптации и удержания рыночных позиций субъектов экономической жизни. В условиях высокой неопределенности и экономической нестабильности в настоящее время, руководители прибегают к самым различным способам сокращения издержек и повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Одним из инструментов улучшения позиций на рынке выделяют партнерские бизнес – отношения. М.А. Государев в одной из своих статей дает следующее определение партнерству – «форма добровольного делового (предпринимательского) взаимодействия с уравновешенным комплексом взаимных интересов (выгоды, пользы) членов – участников сообщества». Помимо общей выгоды партнеров характеризует взаимная ответственность за деятельность субъектов, доверительные отношения, схожая концепция развития, юридическая независимость друг от друга.

Причинами поиска партнера могут быть разными, зачастую на это вынуждают внешние обстоятельства:

1. Повышенная рыночная неопределенность
2. Давление конкурентов
3. Недостаточность собственных финансовых или производственных средств
4. Иные потребности

Таким образом, наличие неудовлетворенной потребности и точного представления о потенциальном партнере, способном удовлетворить данные потребности являются существенным условиями возникновения сотрудничества.

Высокая модернизация и постоянное внедрение инноваций на рынок вынуждает совершенствовать и управлять сотрудничеством.

Поскольку сложность управленческих решений при взаимодействии нескольких хозяйствующих субъектов существенно возрастает, как и усложняются процедуры оценки результатов

* Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта РГНФ № 15-02-00158.

партнерских взаимодействий, важную роль приобретает разработка и применение моделей межфирменного партнерства, а также развитие модельно - аналитического аппарата поддержки принятия решений в рассматриваемой сфере. Никитаева А.Ю. и Алешин А.В. считают целесообразным рассматривать особенности управления партнерскими отношениями с точки зрения анализа жизненного цикла партнерства.



Рисунок 1 - Жизненный цикл межфирменного партнерства

На каждой стадии цикла имеются особенности управления и модели поддержки принятия решения в условиях партнерских отношений.

На первом этапе (поиск партнеров и определение форм сотрудничества) решающую роль играет наличие полной и структурированной информационной среды для отбора потенциальных партнеров, возможных сфер и технологий взаимодействия. Алешин А.В. выделяет экономико-математическую модель многомерного анализа производственно – хозяйственной деятельности региональных бизнес – структур, она позволит декомпозировать существующие организации на схожие группы, модель оценки экономической состоятельности подрядчика позволит определить подходящие организации для возможных субподрядных работ¹.

Этап установления и налаживания сотрудничества характеризуется стратегическими решениями, заключением формальных и неформальных договоренностей, в которых содержатся цели и задачи сотрудничества, разработка планов совместной деятельности, технология сотрудничества. Данный

¹ Никитаева А.Ю., Алешин А.В.. (2013). Модели межфирменного взаимодействия: использование потенциала партнерства для модернизации основных сегментов хозяйственного комплекса юга России // TERRAECONOMICUS Том 11 № 3 Часть 2 С. 101-106.

этап, как и этап развития и поддержания партнерских отношений сопровождается анализом решений и поступающей корпоративной информации.

Результативность этапов в значительной степени определяется тем, как реализуются информационные связи между субъектами сотрудничества, существует ли информационная система, обеспечивающая эффективную интеграцию бизнес-процессов, отлажены ли коммуникационные потоки и т.д.

В последние годы в мире появился ряд новых концепций хранения и анализа корпоративных данных:

1. Хранилища данных, или Склады данных (DataWarehouse)
2. Оперативная аналитическая обработка (On-LineAnalyticalProcessing)
3. Интеллектуальный анализ данных - ИАД (DataMining)

Технологии OLAP тесно связаны с технологиями построения DataWarehouse и методами интеллектуальной обработки - DataMining. Поэтому наилучшим вариантом является комплексный подход их использования.

На этапе завершения сотрудничества происходит некоторое закрытие путей обратной связи, происходящее через данные в информационной среде организации (оценка взаимодействия, портфолио партнерства) для создания информационной основы развития будущих партнерств и схем сотрудничества.

Основным препятствием в реализации бизнес-партнерства выделяются восприятие межфирменных взаимодействий. Е.В. Попов предлагает рассмотреть трудности восприятия партнерских отношений на основе четырех признаков: психологических, ресурсных, стратегических и адаптационных².

Наиболее изученной проблемой психологического признака является проблема доверия и оппортунизма. Г.В. Самойлова отмечает, что вопрос доверия на ранних этапах формирования партнерских отношений очень важен, он также влияет на успешность реализации сотрудничества³. Д.С. Андерсон считает доверие «универсальным фактором» и при построении, и при развитии и поддержании отношений.

Второй признак определяет направление ресурсных отношений, целью которых выделяется создание ценности для потребителя.

² Попов Е.В. (2015) Институты // Екатеринбург –С. 711.

³ Самойлова Г.В. (2014) Доверие в деловых партнерских отношениях // Сборник материалов международной конференции «Психология общения и доверия: теория и практика»

Основной проблемой в рамках данного принципа является управление и изучение человеческими, организационными и отношенческими активами, так как они используются неоднократно и их довольно затруднительно измерить и оценить. (С.Ю. Кузнецов)

К этапам стратегического характера следует отнести третий признак, включающий определение концепции построения и развития партнерских отношений. В настоящее время партнерство рассматривается, как и со стороны инструмента сокращения издержек, так и со стороны способа долгосрочного повышения конкурентоспособности в случае разделения целей и взаимных выгод. Проблемой стратегического признака является оценка процесса сотрудничества из-за отсутствия разработанной универсальной меры и моделей оценки партнерских отношений.

Адаптационный признак раскрывает проблемы партнерства с точки зрения продолжительности взаимодействия. Он включает вопросы адаптации и последующего развития сотрудничающих предприятий. В связи с долгим партнерством, комфортными условиями и избытком клиентов стимул к развитию может упасть, и в таком случае К. Стробака и Т. Страндвик предлагают учитывать способность сторон «своевременно прекратить взаимоотношения».

Таким образом, в современных экономических условиях важное значение имеет развитие партнерских отношений. Они могут быть представлены и как процесс стимулирования развития и как инструмент повышения конкурентоспособности организаций, результатами которых могут стать материальные и не материальные блага. Проблемы реализации партнерства обосновываются сложностью эмпирического исследования и отсутствия универсальной методической базы, так как предмет исследования имеет междисциплинарный характер, но преимущества межфирменного взаимодействия организации ощутимы, что побуждает многих исследователей к изучению и разработке методов управления сотрудничеством.

КОРПОРАТИВНАЯ СИСТЕМА ГЕНЕРАЦИИ ЗНАНИЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

*Смирнова О.П.
ИЭ УрО РАН г. Екатеринбург*

Актуальность темы исследования обуславливается тем, что сегодня динамика достаточно стремительного развития современных экономических отношений на основе использования различных информационных технологий предопределяет переход от существовавшего индустриального развития общества к эволюции производства, на основе применения совершенно новых знаний. Сопоставление систем экономической безопасности, включающих методы самостоятельных управленческих решений для регулирования деятельности фирмы занимает ключевое место.

На сегодняшний день просто невозможно представить высокоэффективную организацию, которая не занимается в определенной степени управлением знаний, и защитой своих интересов.

Можно сказать, что управление знаниями сегодня не ограничивается только их накоплением внутри фирмы, оно направлено именно на распространение знаний среди работников, постоянное их применение. То есть управление знаниями является непрерывным процессом, которое направлено на формирование и накопление, использование знаний на фирме. Ключевым критерием его эффективности можно назвать возможность работника фирмы своевременно получить требуемое знание.

Сегодня на практике есть несколько моделей управления знаниями. Рассмотрим одну из них. Данная модель основана на 3-х ключевых элементах¹. Назовем их:

1. Работники применяют и транслируют все имеющиеся знания;
2. Все технологии применяются для существенного упрощения коммуникации;
3. Определенные производственные процессы внедряют совершенно новые знания в целостную систему.

Корпоративная система генерации знаний представляет собой «закрытые» обучающие программы, которые в первую очередь предназначены для работников фирмы. Они особенно гибко адаптированы ко всем потребностям данной фирмы. В свою очередь,

¹ Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. СПб.: Питер, 2011. – С. 864.

корпоративное управление представляет собой важнейший механизм управления современными фирмами, а применение Кодекса корпоративного поведения позволит преумножить вложение дополнительных инвестиций в российские фирмы, что в свою очередь, окажет положительное влияние на экономику России.

Такому понятию, как «знания» придается определенное расширительное толкование, которое включает информацию и навыки, а также опыт, убеждения, различные моральные, этические ценности.

Определение сущности корпоративной системы генерации новых знаний требует глубокого анализа рисков инвестиционной деятельности². Под риском здесь принято понимать ситуативную характеристику процесса инвестирования, которая заключается в неопределенности его исхода, наступления неблагоприятных последствий.

Определенная корпоративная система генерации знаний должна обладать такими характеристиками, как:

1. наличие различных учебных модулей, которые направлены на активное развитие системного мышления;
2. формирование климата, который способствует обучению;
3. учет различных индивидуальных потребностей, а также создание внутренней мотивации к обучению;
4. установка на высокоэффективное использование знаний.

В конечном итоге происходит интенсивное накопление интеллектуального потенциала фирмы. Однако нужно отметить, что во многих фирмах интеллектуальный потенциал человеческих ресурсов используется примерно на 20%, то есть огромная часть накопленных знаний находится именно в имплицитном, то есть невыраженном состоянии. Именно поэтому для реализации установки на высокоэффективное использование знаний требуется постоянное выявление, использование знаний работников через формирование у них общего видения ключевых перспектив развития фирмы.

Экономическая безопасность корпоративных фирм – это неотъемлемый элемент современной российской экономической, политической, социальной и правовой действительности. Необходимо определить место, занимаемое фирмами, в современном российском гражданском обществе. И здесь традиционно для начала необходимо определиться, что мы понимаем под гражданским обществом вообще. Общество – это разносторонние отношения, проявляющиеся через относительно независимые ассоциации и организации граждан,

² Акулич И.Л. Маркетинг: Учебник / И.Л. Акулич. – Мн.: Высшая школа, 2012. – С. 447.

законодательно огражденные от прямого вмешательства государства³.

Если раньше строительный рынок России имел понятный централизованный характер, то сейчас ситуация меняется. Рынок становится полицентричным, у клиента появляется большой выбор. И хорошо продается только то, что выделяется среди многообразия.

По мнению экспертов национального объединения изыскателей и проектировщиков (НОПРИЗ), в настоящее время существует три главных проблемы, которые стоят перед строительным комплексом страны.

Во-первых, это несоответствие основных направлений государственной градостроительной политики запросам общества. Доля земель, отведённых под застройку в населённых пунктах, составляет- лишь 17,8% от общей площади поселений, а в развитых странах данное соотношение в разы больше. Отсюда – постоянный дефицит земель для строительства. Для частичного решения этой проблемы потребуется значительное увеличение земель застройки, прежде всего в составе жилых функциональных зон на 2,0 – 2,5 миллиона гектаров⁴.

Во-вторых, необходимость совершенствования регуляторной деятельности в сфере строительства. Сегодня доля государственного финансирования в строительстве составляет 17 – 20%, однако государство продолжает осуществлять в полном объёме регулирование всех направлений строительной деятельности. Было бы разумным ограничить долю госрегулирования до 20%, дав больше полномочий профессиональному сообществу.

В-третьих, необходимо перейти к интегральной оценке затрат в строительной сфере исходя из стоимости всего жизненного цикла объектов капитального строительства. Сложившаяся в настоящее время система оценки эффективности результатов строительства, основанная на оценке каждого этапа жизненного цикла объекта капитального строительства в отдельности, не позволяет адекватно оценить совокупные затраты всех этапов. Сегодня, по оценкам специалистов, на строительство, включая изыскания- и проектирование, расходуется около 20%, а на эксплуатацию объектов – все 80%.

Одной из важнейших составляющих в общей структуре экономической безопасности, как страны, так и региона является

³ Джанетто К. Экономическая безопасность. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии / К. Джанетто, Э. Уилер. – М.: Добрая книга, 2012. – С. 320.

⁴ Направления для развития строительного комплекса строительный комплекс/ Информационный портал Саморегулирование / [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.samo-reg.ru

строительная отрасль. Она занимает особое место в экономической стабильности страны. При этом необходимо рассматривать меры по наиболее эффективному решению задач развития строительного производства.

Строительная отрасль зависит также и от отраслей, обеспечивающих её функционирование, обслуживание, как в процессе осуществления самого производства, так и доставки конечной строительной продукции. Строительная продукция – вводимые в действие и принятые в установленном порядке новые, реконструированные или капитально-отремонтированные здания и сооружения с завершёнными в них работами по монтажу и испытанию оборудованию.

Выделяются следующие проблемы в строительной отрасли России на данном этапе времени: нехватка профессиональных кадров; ненадлежащее качество проектирования; неэффективные строительные нормы и правила (СНиПы); проблемы технического регулирования, а также сложные внешние условия для инвестиционных вложений.

Отдельно необходимо совершенствовать механизм государственной поддержки отрасли и стимулирования спроса на проектную и строительную продукцию. Но, несмотря на многочисленные проблемы и задачи, строительному сообществу предстоит принять активное участие в их разрешении и приложить все усилия для улучшения сложившихся условий.

Для развития экономической безопасности необходимо решать не только социальные, экономические задачи, позволяющие развивать отечественное производство, увеличивать государственную поддержку местных предпринимателей, развивать инновации и увеличивать кадровый потенциал, совершенствовать транспортно-логистический комплекс страны на основе развития инфраструктуры, но и вопросы корпоративной культуры, позволяющие решить проблемы, связанные с корпоративной этикой.

Необходимо отметить, что за топ - менеджментом фирмы должны сохраниться стратегические вопросы обеспечения своей экономической безопасности, а за государством надзорные функции. При этом необходимо постепенное привлечение профессионального сообщества к участию в регулировании, совершенствовании нормативной базы, систем надзора, контроля и оценки соответствия, основываясь и реализуя тем самым принципы самофинансирования, самоокупаемости, самоуправления, саморазвития и саморегулирования.

СБЕРЕГАТЕЛЬНАЯ АКТИВНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ: ФАКТОРЫ, ИНСТИТУТЫ, ПРИОРИТЕТЫ

*Чапаргина А.Н., к.э.н.
ИЭП КНЦ РАН, г. Апатиты*

Перспективы дальнейшего социально-экономического развития России и повышения благосостояния ее граждан тесно связаны с возможностями ресурсного обеспечения указанных процессов. Закрытие рынков, ограничение инвестиционных вливаний, высокая инфляция приводят к значительному снижению инвестиций. Необходимость дополнительного инвестирования требует поиска потенциальных источников удовлетворения инвестиционных потребностей субъектов национальной экономики. В сложившихся условиях проблема мобилизации внутренних ресурсов – сбережений населения – приобретает особую актуальность.

Население осуществляет сбережения в определенной институциональной среде, к основным элементам которой относятся формальные (законы) и неформальные правила (нормы, традиции), а также финансовые посредники. Формальные и неформальные институты определяют и направляют действие факторов, оказывающих влияние на процесс формирования сбережений.

Сберегательные процессы протекают под воздействием огромного количества разнохарактерных факторов, которые целесообразно разделить на объективные и субъективные с точки зрения отношения к субъекту сбережений. Субъективные и объективные факторы не просто влияют на формирование сбережений, но и определяют направления их дальнейшего использования. Объективные факторы главным образом влияют на уровень и возможность формировать сбережения, а субъективные на желание сберегать и выбор формы сбережений.

Объективные факторы формируются под воздействием, как правило, формальных институтов, которые закреплены законодательно, являются жестко детерминированными и представляют собой инструменты государственного регулирования сберегательной сферы.

Сложности исследования сберегательных процессов связаны с влиянием субъективных факторов. Субъективные факторы, влияющие на процесс сбережений, связаны с особенностями характера людей, их социальным положением в обществе, разнообразными запросами и складываются в большей степени под воздействием неформальных

правил, которые обусловлены наличием (отсутствием) традиций, стереотипов, обычаев, негласных норм, опыта, знаний в сфере сбережений.

При этом формальные институты, регулирующие субъективные факторы сберегательного процесса, дополняя неформальные правила, усиливают или ослабляют мотивы населения к сбережению денежных средств.

Классификация факторов сберегательного процесса и институты, определяющие эти факторы, приведены в таблице 1.

Таблица 1

Факторы сберегательного процесса и основные институты их регулирующие

<i>Объективные факторы</i>	<i>Основные институты (формальные и неформальные), определяющие данный фактор</i>
– размеры доходов населения (заработная плата, пенсии, пособия по безработице и др.)	Нормативно-правовые акты, регулирующие сферу доходов населения: Трудовой кодекс, ФЗ «О минимальном размере оплаты труда», ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в РФ» и др. документы
– условия налогообложения	Нормативно-правовые акты, регулирующие налоговую сферу: Налоговый кодекс РФ, Закон «О налогах на имущество физических лиц» и др.
– темп инфляции	ФЗ «О центральном банке РФ», «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов» и др. документы
– уровень процентных ставок по депозитам и кредитам	ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», ФЗ «О потребительском кредите (займе)» и др. документы.
– валютные курсы	ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» и др. документы
– развитие финансовой инфраструктуры	ФЗ «О банках и банковской деятельности», ФЗ «О национальной платежной системе», ФЗ «О рынке ценных бумаг» и др. документы
– система гарантирования организованных форм сбережений	ФЗ «О гарантировании вкладов населения», ФЗ «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования РФ при формировании и

	инвестировании средств пенсионных накоплений», ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» и др. документы
<i>Субъективные факторы</i>	
– традиции и привычки потребления / сбережения	Неформальные и формальные институты
– финансовая культура (грамотность и образование)	Неформальные и формальные институты (нормативно-правовые акты, регулирующие систему образования и проблемы финансовой грамотности населения: Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения)
– политическая стабильность и уверенность в будущем	Неформальные и формальные институты
– доверие финансовым посредникам и государственной власти	Неформальные и формальные институты
– половозрастные характеристики	Независимый фактор (объективная данность)
– состав семьи	Неформальные и формальные институты Семейный кодекс РФ, ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»
– место проживания	Неформальные и формальные институты
– экономические ожидания (индекс потребительских настроений: индекс текущего состояния, индекс потребительских ожиданий)	Неформальные институты
– информация	Неформальные и формальные институты (ФЗ «О средствах массовой информации»)

Для северных регионов России можно выделить специфические институты, определяющие сберегательную активность населения. Прежде всего, это ФЗ «О государственных гарантиях и компенсациях для лиц, работающих и проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях», который регулирует уровень доходов населения. Трудовые договоры с работниками Крайнего Севера и приравненных к нему местностей, регулируются ст. 313-327 ТК РФ. Данные статьи имеют целью компенсировать разницу в затратах труда и стоимости жизни по сравнению с европейской частью России, что также должно отражаться на сберегательной активности северян.

В Архангельской области дополнительно для повышения финансовой культуры населения в рамках федерального проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ» в августе 2014 года принята программа «Повышение уровня финансовой грамотности населения и развитие финансового образования в Архангельской области в 2014-2019 годах», предполагающая распространение опыта в соседние северные регионы через организацию совместных обучающих мероприятий.

Сегодня сберегательные процессы протекают в условиях неустойчивой, изменчивой экономической среды и экономической политики. В связи с этим возникает неясность и неуверенность в получении ожидаемого дохода, увеличивается риск потери сбережений, неизбежно происходит отмирание институтов старой системы и становление новых. Но все же принятие решения населением о формировании сбережений зависит от совокупности факторов и от роли каждого фактора в определенный момент времени, а положительные тенденции в изменении формальных и неформальных институтов благоприятно воздействуют на формирование сбережений. Структуризация факторов и выделение институтов, которые их регулируют, возможно, позволят в дальнейшем выявить зависимость уровня сбережений от принятия (отмены) тех или иных институтов и выработать дополнительные меры воздействия на формирование организованных сбережений.

СЕТЕВЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ АГЕНТОВ РЫНКА ВЫСШЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

*Юрова Е.С.
ВГУ, г. Воронеж,*

Окружающая экономическая действительность имеет достаточно сложную структуру, взаимосвязи и взаимозависимости ее элементов. Чтобы провести полное, достоверное исследование, необходимо учитывать все значимые факторы, влияющие на рассматриваемый объект. Социологический метод в экономических исследованиях – это современный инструмент исследования, позволяющий расширить понятийный аппарат и методологию в изучении различных проявлений хозяйственной деятельности.

В настоящее время рынки являются одним из основных объектов экономико-социологического исследования. Однако в современной

экономической социологии не существует единого подхода в исследовании рынка. Одним из основных, на наш взгляд, является сетевой подход, который предполагает анализ рынка как переплетение социальных сетей, устойчивых связей между участниками рынка. Сетевой подход позволяет выявить объективную структуру взаимоотношений участников рынка и с ее помощью объяснить такие рыночные ситуации, которые невозможно интерпретировать в рамках экономического анализа.

Объектом нашего исследования является рынок услуг высшего экономического образования Воронежской области. Предметом – сетевые взаимодействия между агентами рынка услуг высшего образования Воронежской области. Основными агентами данного рынка будут являться: высшие образовательные учреждения России, международные образовательные учреждения высшего образования, индивидуальные потребители (учащиеся).

Цель исследования – определить степень влияния сетевых взаимодействий между агентами рынка услуг высшего экономического образования Воронежской области на результативность деятельности одного из его участников - Воронежского государственного университета (ВГУ). Определение сетевых отношений между различными участниками рынка услуг высшего образования осуществляется посредством выработанных показателей взаимодействия.

Показатели оценки взаимодействий «ВГУ — российские вузы» включают количество всероссийских и региональных вневузовских конференций, количество совместных научно-исследовательских проектов, совместные российские исследования по грантам, количество открытых лекций, симпозиумов, тренингов и т.д. По результатам рассмотренной динамики данных показателей за 2009-2015 гг. можно сделать вывод, что экономический факультет ВГУ достаточно активно сотрудничает с российскими вузами, регулярно и плодотворно проводит исследования по российским грантам. Пик активности в проведении исследований за рассматриваемый период времени приходится на 2014 год, в сравнении в 2009 годом активность вуза в этом направлении выросла на 50%. Спад в исследованиях можно наблюдать в 2015 году на 30,8% в сравнении с предыдущим годом. В целом, факультет демонстрирует устойчивую заинтересованность и участие в исследованиях по российским грантам и совместно с российскими вузами.

Выделим показатели оценки взаимодействий «ВГУ — международные вузы»: численность иностранных студентов,

количество международных конференций, совместных научно-исследовательских проектов, открытых лекций, тренингов, деловых игр, публикации за рубежом, количество зарубежных командировок и стажировок, международных обменных программ, стипендий и т.д. За последние пять лет количество обучающихся иностранцев на экономическом факультете ВГУ возрастает на 23%. Что говорит о привлекательности и росте популярности факультета среди иностранцев. С 2012 года по 2015 год наблюдается устойчивый спад во взаимодействии с международными вузами на конференциях. За указанный период времени участие в международных конференциях снизилось на 27,4%. Публикационная активность за рубежом экономического факультета ВГУ с 2010 г. до 2013 г. резко возрастает. Что демонстрирует большой потенциал факультета и его заинтересованность в интеграции в мировое научное сообщество. С 2013 г. по 2015 г. наблюдается уменьшение опубликованных работ на 45,2%. Однако, стоит отметить, что в 2015 году появились публикации, включенные в научную базу Scopus и Web of Science. Основными причинами низкой активности факультета в международной исследовательской деятельности можно назвать языковой барьер, дефицит финансовых и материальных ресурсов, большая аудиторная нагрузка преподавателей.

Взаимосвязь экономического факультета ВГУ с зарубежными вузами демонстрируют реализуемые международные программы обмена. Количество реализуемых факультетом международных программ обмена в 2011 году было максимальным – 8. Однако с этого года наблюдается тенденция снижения программ участия в обмене. В 2014 и 2015 гг. экономический факультет участвует лишь в 2 программах: Галле-Виттенбергский университет имени Мартина Лютера (Германия) и университет г. Тарту (Эстония). Снижение интереса студентов к международным программам обмена может быть связан с низким языковым уровнем подготовки, недостаточной успеваемостью в «родном» вузе, финансовыми возможностями.

Показатели оценки взаимодействий «ВГУ — индивидуальные потребители» включают в себя средние баллы по ЕГЭ (для студентов бакалавриата и специалитета), показатели удовлетворенности студентов качеством образовательного процесса в вузе. Динамика средних баллов по ЕГЭ поступающих на экономический факультет ВГУ в 2009-2015 гг. демонстрирует достаточно стабильное значение среднего балла по ЕГЭ в 2009-2012 гг. – 76,7. Однако в 2013 году происходит резкий спад и достигается минимальное значение

среднего проходного балла за рассматриваемый период – 68,7¹. Причина таковых изменений связана с кризисом рождаемости в 1990-е годы, что означает меньшее количество студентов, а соответственно меньше конкурс на направление и ниже проходной балл. По прогнозам экспертов демографический кризис должен продлиться до 2020 г. Однако с 2013 г. по 2015 г. средний проходной балл на экономические специальности в вузе возрастает до 73,8. Это связано с тем, что ВГУ является одним из самых престижных вузов в регионе. Сюда стремятся попасть на обучение большинство поступающих в вузы Воронежской области.

Для анализа динамики показателей удовлетворенности студентов качеством образовательного процесса в вузе воспользуемся данными опросов, проведенных на экономическом факультете ВГУ в период с 2009 по 2015 гг. Самый важный показатель отношения студентов к качеству своего образования – степень их удовлетворенности получаемым образованием (рис.1).

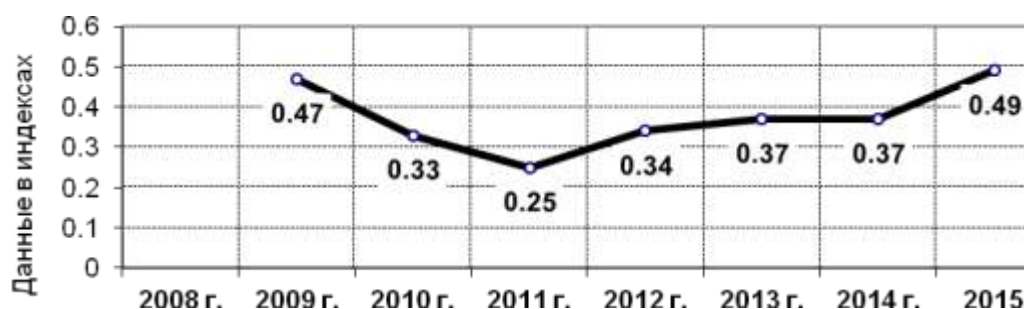


Рис. 1. Динамика удовлетворенности студентов экономического факультета получаемым образованием в 2009-2015 гг., в индексах

По данным графика следует, что, несмотря на традиционную привлекательность экономического факультета, уровень удовлетворенности получаемого образования с 2009 г. по 2011 г. снижалась. Однако, с 2011 г. по 2015 г. можно наблюдать устойчивый рост с 0,25 до 0,49. По значениям индексов удовлетворённости студентов сторонами получаемого образования и образовательного процесса можно судить о вкладе каждого из факторов в общую удовлетворенность. Самым значимым фактором удовлетворенности студентов получаемым образованием на экономическом факультете стало наличие места в учебных аудиториях, отношение к студентам педагогического персонала, удовлетворенность содержанием занятий

¹ Данные мониторинга качества приема в вузы РФ за 2011-2015 гг., проводимых НИУ ВШЭ. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/ege/about>

по специальным дисциплинам, содержанием библиотечных фондов, оборудованием учебного процесса.

К показателям, позволяющим оценить взаимодействия «ВГУ — корпоративные потребители», можно отнести количество выпускников, трудоустроившихся по специальности; число предприятий, с которыми заключены договоры на подготовку специалистов; число предприятий - баз практик; количество конкурсов от работодателей и их участников; доля преподавателей из числа действующих руководителей и работников профильных организаций в общем числе преподавателей, обеспечивающих образовательный процесс. Рассмотрим динамику трудоустройства выпускников в течение первого года после выпуска за 2009-2015 гг. (рис.2).

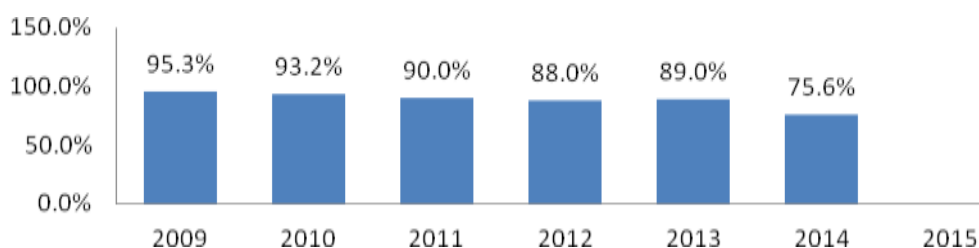


Рис. 2. Выпускники, трудоустроившиеся в течение года после выпуска⁵

Как следует из данных диаграммы, выпускники экономического факультета ВГУ имеют неплохие шансы найма на работу по специальности. Исключение составляет 2014 г. Снижение процента трудоустройства связано с нестабильной экономической обстановкой в стране и кризисными явлениями.

Представленные показатели в настоящем исследовании являются независимыми переменными. Зависимой переменной является показатель совокупной оценки результатов деятельности вуза (количество бюджетных мест и общее количество обучающихся в вузе).

В настоящий момент в России сложилась критическая для вузов демографическая ситуация. Численность населения России в возрастном интервале от 17 до 30 лет, от которой, в соответствии с законом об образовании, зависит численность бюджетных мест, в предстоящие годы будет снижаться. Соответственно, будет

⁵ Годовые отчеты ФГБОУ ВО «ВГУ» за 2011-2014 гг. – Режим доступа: <http://www.vsu.ru/russian/docs/reports.html> ; Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования ГИВЦ Минобрнауки. – Режим доступа: <http://indicators.miccedu.ru/monitoring/material.php?type=2&id=10502> ; Отчёт о результатах самообследования ВГУ за 2006–2010 гг. – Режим доступа: <http://www.vsu.ru/russian/docs/reports.html>

уменьшаться и количество бюджетных мест. В этих условиях резко обостряется конкурентная борьба между вузами. Конкурентоспособность вуза становится залогом его выживания – особенно с учетом заложенных в утвержденную Правительством РФ «Концепцию федеральной целевой программы развития образования на 2016 – 2020 годы» планов по сокращению общего числа вузов на 40 %¹.

Воронежский государственный университет ставит перед собой задачу не просто выживания, а дальнейшего развития и закрепления своего положения как одного из ведущих вузов страны. Это подтверждается динамикой контрольных цифр приема, выделяемых университету по итогам конкурсов в последние годы. На протяжении последних лет общий объем контрольных цифр приема, выделяемых Минобрнауки экономическому факультету ВГУ, неуклонно растет. Так, с 2013 по 2015 год количество бюджетных мест на экономическом факультете в ВГУ выросло на 44,3 %. Между направлениями и специальностями происходит перераспределение в пользу более востребованных на рынке труда. Динамика поступающих на экономический факультет ВГУ в 2009-2015 гг. демонстрирует в последние годы устойчивый рост.

Итак, необходимо установить зависимости между таким результирующим показателем, как количество поступивших на экономический факультет ВГУ, и перечисленными выше показателями оценки взаимодействий факультета с другими агентами на рынке услуг высшего образования. Последующая обработка данных включает в себя расчет коэффициентов корреляции, проверку их значимости и исключение из рассмотрения незначимых параметров. Применяя пакет анализа данных MS Excel, в частности инструмент «Корреляция», получим следующие результаты: существует достаточно сильные связи показателя y в первую очередь с переменными «Публикации за рубежом» (0,75); «Удовлетворённость студентов наличием места в аудиториях» (0,74), «Исследования по международным грантам и совместные исследовательские проекты с зарубежными вузами» (0,73). Таким образом, доказано, что между экономическим факультетом ВГУ и агентами рынка существуют взаимодействия, влияющие на деятельность факультета. К ключевым связям можно отнести взаимодействия с международными вузами и индивидуальными потребителями.

¹ Федеральная целевая программа развития образования на 2016 - 2020 гг. Утверждена постановлением Правительства РФ от 23 мая 2015 г. № 497. - М., 2015. – Режим доступа: <http://government.ru/media/files/uSB6wfRbuDS4STDe6SpGjaA>

Научное издание

IX Международной зимней школы по институциональной экономике

Рекомендовано к изданию Ученым советом
Института экономики УрО РАН
Регистрационный № 39 (16)
Протокол № 9 от 29.1.2016

Ответственный за выпуск к.э.н. Власов М.В.

Подписано в печать 29.11.16 Формат 60X84 1/16
Усл.п.л. 11,06 Тираж 250 экз. Заказ №

Издательство ИЭ УрО РАН
620019, Екатеринбург, ул. Московская, 29

Отпечатано с готового оригинал-макета
В типографии Института экономики УрО РАН
620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29