

БЕНЕФИЦИАР

журнал об экономических науках

Публикации для студентов, молодых ученых и научно-преподавательского состава на www.beneficiar-idp.ru

ISSN 2500-3798 Издательский дом "Плутон" idpluton.ru

Выпуск №59

КЕМЕРОВО 2019

23 декабря 2019 г.
ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431
ISSN 2500-3798
УДК 378.001
Кемерово

Журнал выпускается ежемесячно, публикует статьи по экономическим наукам. Подробнее на www.beneficiar-idp.ru

За точность приведенных сведений и содержание данных, не подлежащих открытой публикации, несут ответственность авторы.

Редкол.:

П.И. Никитин - главный редактор, ответственный за выпуск.

Д.С. Лежнин - главный специалист центра кластерного развития ОАО «Кузбасский технопарк», ответственный за первичную модерацию, редактирование и рецензирование статей.

Л.Г. Шутько - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Л. Л. Самородова - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Е. Ю. Доценко - кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии и истории экономической науки, Москва, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Н. В. Долбня - доктор экономических наук, профессор ВАК, профессор Кубанского социально-экономического института.

К. У. Джумабеков - кандидат экономических наук, доцент кафедры "Технологии и экология" Школы права и социальных наук АО "Университет "НАРХОЗ";

И. В. Арутюнян - кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой экономики, управления и информационных технологий, Университет Месроп Маштоц

О. П. Полесская - кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления, Брянский Государственный университет имени академика И.Г. Петровского (БГУ)

Н. С. Меркулова - кандидат экономических наук, ФГБОУ ВО Курский государственный университет, кафедра финансов, кредита и бухгалтерского учета

И. В. Синкевич - кандидат экономических наук, доцент кафедры "Экономические теории" Белорусского национального технического университета

М. У. Рахматова - кандидат экономических наук, доцент, Кыргызский Национальный Университет им. Ж. Баласагына

Садыралиев Жандаралы - кандидат экономических наук, и.о. доцента, Джалал-Абадский государственный университет

А.О. Сергеева - ответственный администратор[и др.];

Журнал об экономических науках «Бенефициар», входящий в состав «Издательского дома «Плутон», был создан с целью популяризации экономических наук. Мы рады приветствовать студентов, аспирантов, преподавателей и научных сотрудников. Надеемся подарить Вам множество полезной информации, вдохновить на новые научные исследования.

Издательский дом «Плутон» www.idpluton.ru e-mail: admin@idpluton.ru

Подписано в печать 23.12.2019 г.

Формат 14,8×21 1/4. | Усл. печ. л. 4.2. | Тираж 300.

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку).

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей и за сам факт их публикации.

Редакция не несет ответственности перед авторами и/или третьими лицами и организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

Оглавление

1. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	3
Джанбегов Ш.Г., Шамхалов Ш.Ш., Хидирова С.З.	
2. НЕФОРМАЛЬНЫЕ СЕТИ И МЕХАНИЗМЫ РЕПУТАЦИИ.....	7
Аликеримова Т.Д., Шамхалов Ш.Ш., Джанбегов Ш.Г.	
3. ТИПОЛОГИЯ КОНТРАКТОВ И МЕХАНИЗМОВ ПРИНУЖДЕНИЯ К ИХ ИСПОЛНЕНИЮ ПО О.УИЛЬЯМСОНУ.....	10
Халилова У. А., Гаджиалиева Х.М., Аликеримова Т.Д.	
4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В КРЫМУ ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К РОССИИ....	15
Макаренко Е.О.	
5. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ.....	18
Ибрагимова И.И., Галимова А.Т.	
6. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ И МУНИЦИПАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ И ВОПРОСЫ ЕГО ДЕЙСТВЕННОСТИ.....	23
Джанбегов Ш.Г., Никаев М.Г., Ибрагимова И.И.	
7. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БЮДЖЕТНЫХ СИСТЕМ УНИТАРНЫХ ГОСУДАРСТВ....	28
Джамалова Р.Р.	
8. НОВЫЕ ВИДЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК.....	32
Аликеримова Т.Д., Никаев М. Г.	

Джанбегов Шамиль Гаджимурадович, Шамхалов Шахназар Шамилевич
Dzhanbegov Shamil Gadzhimuradovich, Shamkhalov Shakhnazar Shamilevich

Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

E-mail: shamil-djanbegov@mail.ru

Хидирова Саида Закировна

Khidirova Saida Zakirovna

научный руководитель, старший преподаватель кафедры мировой и региональной экономики,

Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

УДК 339.924

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

TRANSNATIONAL CORPORATIONS: MODERN PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT

Аннотация: в статье рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкиваются отечественные ТНК, а также возможные перспективы их развития.

Annotation: the article considers the main problems faced by domestic multinationals, as well as possible prospects for their development.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, процесс глобализации, проблемы развития, инновационное развитие.

Key words: transnational corporations, the process of globalization, development problems, innovative development.

В современном мире в эпоху глобализации для каждой страны является крайне важным активное участие в международных отношениях. Главными игроками на мировой арене выступают развитые державы, крупные региональные интеграционные объединения и гигантские транснациональные корпорации.

Без активного участия в мировой экономической системе невозможно представить успешное функционирование ни одного государства. Россия не является исключением, особенно ввиду сложных внешнеполитических условий на современном этапе. Поэтому для нашей страны является крайне важным развивать внешнеторговые отношения и создавать благоприятные условия для ведения международной деятельности российских компаний за рубежом, чтобы обеспечить достойную конкуренцию на мировой арене.¹

В российской и зарубежной литературе изучению феномена транснациональных корпораций посвящено множество работ. Среди наиболее значимых выделяют труды П.Грея, Р.Вернона, Дж.Даннинга, И.А.Криворотько, В.С.Морозова, Ю.Ю. Фоминой. Вместе с тем, несмотря на существенное количество публикаций по рассматриваемой тематике, многие вопросы, связанные с особенностями функционирования российских транснациональных корпораций, с учетом современной внешнеполитической ситуации рассмотрены недостаточно.

Согласно определению Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКДАТ), ТНК представляют собой неинкорпорированные или инкорпорированные предприятия, включающие головные предприятия и их зарубежные филиалы.²

В Конвенции о транснациональных корпорациях от 6 марта 1998 г. понятие ТНК трактуется как юридическое лицо (совокупность юридических лиц), имеющее в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество на территории двух или более сторон - участников Конвенции.³

¹ Гаврилова Е.В. Особенности отечественных транснациональных корпораций на примере компании "ЛУКОЙЛ" // Инновационная экономика. 2018. № 4(17). С. 6.

² Транснациональные корпорации // Конференция ООН по торговле и развитию [Электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://unctad.org/> (дата обращения: 12.12.2019).

³ Конвенция о транснациональных корпорациях (заключена в г. Москве 06.03.1998) [Электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 12.12.2019).

Под ТНК понимают также объединение юридических лиц, зарегистрированных в разных странах, одно или несколько из которых координируют и (или) контролируют операции объединения на региональном и (или) глобальном уровне.

По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), в мире насчитывается порядка 77 тыс. материнских и 770 тыс. дочерних компаний ТНК. В них занято около 62 млн сотрудников, а сумма оборота составляет 4 трлн долл. США.

Главной причиной стремительного развития транснациональных компаний (ТНК) в начале XXI века является их безусловная экономическая эффективность по сравнению с фирмами, действующими лишь в рамках одной страны.

Ныне большинство крупных национальных фирм/компаний западных стран стали транснациональными. Наступил этап превращения ТНК в империи, которые в настоящее время активно развиваются в мировом масштабе, при этом формируя собственные глобальные рынки с производственно-сбытовыми сетями.⁴

ТНК выступают в роли посредника между государствами и потребителями, а также являются крупнейшими налогоплательщиками и работодателями. С увеличением роли глобализации и диверсификации ТНК всё больше внедряются на новые рынки, тем самым неизбежно подталкивают страны к усовершенствованию собственной экономики.⁵

Действующие на территории РФ предприятия ТНК обладают сегодня следующими преимуществами:

- темпы спада показателей их производственной деятельности менее значимы;
- они являются ключевыми бизнес-единицами, формирующими бюджетные доходы (как федерального, так и региональных бюджетов), а также являющимися градообразующими предприятиями;
- продолжается реализация связанных с ними долгосрочных инвестиционных проектов;
- уровень оплаты труда на предприятиях ТНК превышает средний по региону, где они расположены;
- работники предприятий ТНК обладают большей степенью социальной защищенности; эти предприятия более стабильны, что позволяет им не прибегать к сокращению рабочих мест и стабилизирует региональный и локальный рынок труда и др.

Исходя из этого, следует отметить, что ТНК должны осуществлять активную деятельность как на отечественном, так и на зарубежных рынках. Это будет способствовать повышению их рентабельности, более полному удовлетворению потребностей потребителей, а также экономическому развитию нашей страны, укреплению ее хозяйственной системы и решению многочисленных социальных проблем.

Как правило, ТНК располагают большими финансовыми ресурсами (исходное происхождение которых обычно связано с внешними источниками, а их правовой характер не обсуждается) и, как следствие, обладают значительной финансовой властью, которая дает усиление их влияния на народно-хозяйственный комплекс страны.

Анализ различных трактовок понятия ТНК позволил сформулировать общее определение данной экономической категории: ТНК - это группа юридических лиц, связанных общей коммерческой целью и глобальной деятельностью, осуществляемой на территории различных государств.

ТНК выступают в качестве основной движущей силы современных изменений, происходящих в современной мировой экономике. Обладая производственными и финансовыми возможностями, транснациональные корпорации сосредотачивают наиболее наукоемкие производства, что способствует технологическому развитию их производства.⁶

А также ими определяются динамика, структура, уровень конкурентоспособности на мировых рынках товаров и услуг и контроль над международным движением капитала и прямыми иностранными инвестициями. Влияние транснациональных корпораций увеличивается во всех сферах.

⁴ Поляков Р.К. Эволюция транснациональных компаний: перспективы в эпоху "сетевой глобализации"// Вопросы инновационной экономики. 2019. № 9-1. С. 38.

⁵ Збарская Д.Г. Транснациональные корпорации как движущая сила экономического развития в сфере торговли// Вестник современных исследований. 2019. № 2.15(29). С. 31.

⁶ Гладкая С.В. Влияние финансовой глобализации на развитие транснациональных корпораций// Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2018. № 12(18). С. 82.

Роль ТНК неопределима в современном мире: они контролируют около двух третей торговли, примерно половина мирового промышленного производства также приходится на них, около 10% работников, не занятых в сельскохозяйственном производстве, трудятся на предприятиях транснациональных компаний. Кроме того, ТНК имеют контроль над большей частью патентов и лицензий.

В отечественных публикациях последних лет рассматриваются глобальные проблемы ТНК и основное внимание уделяется анализу теоретико-правовых и организационных вопросов их деятельности, национальной специфике ведения международного бизнеса в крупнейших регионах мира.

Транснациональные корпорации в России имеют относительно низкий уровень развития организационных условий функционирования, о чем можно судить по уровню профессионально-квалификационной подготовки руководителей, способных ориентироваться в новых условиях. Причиной тому является изолированность российской экономики в течение длительного времени от западного опыта в области менеджмента, что в результате привело к не совсем актуальным требованиям рынка системе подготовки руководящих кадров. Также можно сказать и о не всегда эффективном механизме государственного регулирования иностранных инвестиций.

Следует также отметить, что в процессе анализа деятельности российских ТНК выявлены определенные трудности для их устойчивого функционирования, в частности:

1. Законодательная и налоговая базы для ТНК развиты слабо и отстают от реальных процессов.

2. Отсутствие четкой формулировки ТНК. Для некоторых специалистов, ТНК является корпорацией, которая 20 % своего бизнеса размещает за рубежом, для других - ТНК ассоциируется с экспортно-импортными операциями, не уделяя должного внимания экспорту капитала.

3. Высокий уровень затрат времени и усилий иностранных инвесторов на открытие предприятий в РФ.

4. Неспособность российского менеджмента работать в новых, быстро меняющихся условиях, использовать современные информационные и коммуникационные технологии.

5. Отсутствие целостного организационно-правового механизма, регламентирующего создание и функционирование ТНК на российском рынке.

6. Частичная конвертируемость национальной денежной единицы, довольно высокий уровень инфляции.

7. Низкая инвестиционная привлекательность. Большое количество различных экспертов считают, что российская экономика не подходит для развития транснациональных корпораций, что подтверждается низкой заинтересованностью локальных и иностранных инвесторов.

Это приводит к тому, что российская экономика подвержена значительным угрозам и рискам, что создает определенные препятствия и проблемы в процессах интеграции, и не позволяет в полной мере реализовываться как конкурентоспособная и перспективная, с точки зрения инвестиций и инвестиционной активности, страна.

При осуществлении деятельности в целом ряде стран ТНК сталкивается с необходимостью заключать деловые отношения с множеством контрагентов, подчиняющихся законам различных юрисдикций и обладающих разной платежной дисциплиной. Не погашенная вовремя дебиторская задолженность перед ТНК, если не прерывает операционный цикл, то негативно отражается на его продолжительности.

Если же ТНК увеличит длительность цикла, это может усложнить выполнение собственных обязательств, следовательно, сформировать дополнительные финансовые расходы на выплату штрафов, пени, нанести ущерб репутации ТНК. Помимо прочего, значимость потерь от несвоевременно погашенной дебиторской задолженности возрастает с ростом темпов инфляции и объемов иммобилизованных оборотных средств.

При работе ТНК с контрагентами из разных стран управление дебиторской задолженностью осложняется также валютным риском, т.е. риском убытков, связанных с неблагоприятным изменением курсов валют. По этой причине большинство ТНК предпочитают осуществлять сделки в наиболее стабильных валютах. Стабильность национальной денежной единицы стимулирует развитие внешней торговли и инвестиций, способствует интеграции национальной экономики в глобальные мировые системы.

Подтверждением этому является преобладающее большинство американских и

западноевропейских ТНК, чьи страны в настоящее время обладают наиболее стабильными валютами.

Роль транснациональных корпораций как агентов глобализации заключается в выполнении следующих операций:

- 1) перетекание финансового капитала, материальных ресурсов и технологий из одних стран в другие;
- 2) включение принимающей страны в мировую экономику и международное разделение труда;
- 3) формирование общей модели потребительского поведения (прежде всего среднего класса) для жителей всех стран;
- 4) создание единого мирового информационного пространства благодаря крупным корпорациям в IT-сфере (Facebook, Google, Microsoft) и развитию интернета;
- 5) интенсификация поиска возможностей диалога и механизмов сотрудничества вследствие роста взаимозависимости участников.⁷

Все вышеизложенное показывает, что, несмотря на различные кризисы и риски, глобализация будет оставаться основополагающим трендом в развитии всех подсистем общества. Уровень вовлеченности в этот процесс позволяет говорить о том, что взаимодействие между участниками будет только возрастать.

Как следствие, ни один из них не будет обладать возможностями управления глобализацией, в том числе и транснациональные корпорации, являющиеся проводником этого процесса. Однако научно-техническое развитие ставит новые вызовы как перед обществом, так и перед ТНК. Развитие аддитивных технологий, 3D-печати и других способов создания продукта заставляет задуматься над тем, смогут ли ТНК сохранить свое положение в производстве товаров и формировании моделей потребления, насколько в таком случае изменится степень их влияния на глобализационные процессы. В ближайшее время на эти вопросы предстоит ответить в том числе и научному сообществу.

Библиографический список:

1. Гаврилова Е.В. Особенности отечественных транснациональных корпораций на примере компании "ЛУКОЙЛ"// Инновационная экономика. 2018. № 4(17). С.18.
2. Гладкая С.В. Влияние финансовой глобализации на развитие транснациональных корпораций// Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2018. № 12(18). С. 103.
3. Збарская Д.Г. Транснациональные корпорации как движущая сила экономического развития в сфере торговли// Вестник современных исследований. 2019. № 2.15(29). С.95.
4. Зайцев С.Ю. Транснациональные корпорации как агенты глобализации// Общество: политика, экономика, право. 2018. № 1.С. 86.
5. Поляков Р.К. Эволюция транснациональных компаний: перспективы в эпоху "сетевой глобализации"// Вопросы инновационной экономики. 2019. № 9-1. С.278.
6. Транснациональные корпорации // Конференция ООН по торговле и развитию [Электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://unctad.org/> (дата обращения: 12.12.2019).
7. Конвенция о транснациональных корпорациях (заключена в г. Москве 06.03.1998) [Электронный ресурс] – Режим доступа. –<http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 12.12.2019).

⁷ Зайцев С.Ю. Транснациональные корпорации как агенты глобализации// Общество: политика, экономика, право. 2018. № 1.С. 16.

Аликеримова Тамила Девлетхановна
Alikerimova Tamila Devlethanovna
канд. экон. наук, доцент ДГУ, г. Махачкала, РФ

Шамхалов Шахназар Шамилевич, Джанбегов Шамиль Гаджимурадович
Shamkhalov Shakhnazar Shamilevich, Dzhanbegov Shamil Gadzhimuradovich
ДГУ, г. Махачкала, РФ
E-mail: Shamkhalov000@mail.ru

УДК 339.137.22

НЕФОРМАЛЬНЫЕ СЕТИ И МЕХАНИЗМЫ РЕПУТАЦИИ

INFORMAL NETWORKS AND REPUTATION MECHANISMS

Аннотация: в данной статье на основе анализа характеристик и свойств неформальных сетей показывается обоснованность их использования для повышения репутации компании.

Abstract: in this article, based on an analysis of the characteristics and properties of informal networks, the rationale for their use to increase the reputation of the company is shown.

Ключевые слова: неформальные сети, коммуникация, менеджмент, организация.

Key words: informal networks, communication, management, organization.

Неформальные сети – это одна из разновидностей сетей, которые существуют внутри фирмы, в ее внешней среде и соответственно имеют все необходимые признаки сети как таковой.

Сеть стала позиционироваться как объект научного анализа с конца 70-х гг. XX в. (первые эмпирические исследования были проведены IMP Group); базовые положения теории сетей сформировались в 80 – 90-е гг. XX в.

Определение социально-экономического содержания сети исходит из различных предпосылок, например, степени свободы и равноправия участников сети. Так, европейские исследователи трактуют сети как гибкие полицентрические образования, участники которых приобретают определенные конкурентные преимущества

Данное определение раскрывает сеть как устойчивую самовоспроизводящуюся структуру, стабильную с позиций ее участников, которые связаны между собой соответствующими отношениями, обязательствами. Структура сети здесь определяется не собственно рыночными силами, не конкретными действиями отдельного участника сети, а интегрирующим результатом деятельности всех ее участников.

Таким образом, сеть в современных условиях (и фирма как генератор корпоративной формальной и неформальной сети здесь не исключение) организуется не только для отношений обмена определенными материальными, финансовыми и другими ресурсами между ее участниками. Сеть как особая структура выходит за рамки традиционных рыночных трансакций, она начинает включать и постепенно развивать взаимовыгодные отношения по обмену важнейшими нематериальными активами. К ним относятся информация, знания, управленческий опыт, корпоративные ценности и т.п.

Неформальные контакты участников в сети в рамках фирмы координируют отношения внутри нее, взаимосвязи с формальными институтами фирмы нацеленностью на достижение общих целей, в том числе и общей выгоды.

Основу конфигурации неформальных сетей составляют отношения людей, включающие обмен информацией и формирование системы общих ценностей, которые также позволяет организации эффективно функционировать в условиях рынка.¹

Неформальные сети характеризуются множеством различных параметров, которые в совокупности отражают их сложность и структуру. Кроме того, в поле для анализа могут попадать сети различного масштаба, как на микроуровне – внутри организации и между несколькими организациями, так и на макроуровне, например, сети коммуникации на региональном уровне. Исследование этих сетей, как элемента накопленного интеллектуального капитала, важно для

¹ Галезник И. А., Кельчевская Н. Р. Неформальные сети в организации как особая форма интеллектуального капитала// Российские регионы в фокусе перемен. 2019. С. 270.

организации по нескольким причинам.

Во-первых, благодаря пониманию особенностей функционирования неформальных сетей организации понимают, какие бизнес-процессы составляют основу формирования потребительской ценности и позволяют ей наиболее эффективно удовлетворять клиентские потребности.

Во-вторых, неформальность позволяет преодолеть недостатки традиционных формальных структур, они зачастую лишены гибкости, несмотря на то, что ориентированы на долгосрочную перспективу. Даже традиционные иерархические структуры, которые, казалось бы, зарекомендовали свою эффективность, в особенности для индустриальных организаций, функционирует в основном за счёт неформальных отношений сотрудников.

В-третьих, сети неформальной коммуникации позволяют диагностировать состояние внутреннего накопленного человеческого капитала, более глубоко проанализировать факторы, определяющие мотивацию сотрудников, а также их ожидания от работы в компании. Результативность деятельности сотрудников в подавляющем большинстве случаев зависит от природы и структуры устоявшегося в организации процесса коммуникации.

Сетевой анализ позволяет определить качество накопленного человеческого капитала и возможные слабые места в существующих в процессах организации коммуникации – внутренней и внешней.

Среди уникальных качественных элементов сетей, которые появляются с ростом их масштаба, являются феномены «слабых связей» (weak ties) и структурных дыр (structural holes). И слабые связи, и структурные дыры, например, создают стимулы для появления инноваций и развития организаций, люди, находящиеся вблизи структурных дыр – своеобразных коммуникационных разрывов в сетях с большей вероятностью подвержены хорошим идеям, чем остальные участники сети.

Главным отличием сетевых форм управления от рыночных является:

- а) длительность связей между агентами;
- б) регламентация их этими же агентами без участия вышестоящей власти.

Вклад в развитие теории сетей внесли исследования Р. Майлза и Ч. Сноу. Они представили сеть как новую форму организации бизнеса, разработали классификацию сетевых структур, включающую:

1) внутреннюю структуру (когда корпорация выделяет свои подразделения в отдельные виды бизнеса и сотрудничает с ними на рыночных условиях);

2) стабильную (когда центральная фирма сосредоточена на нескольких ключевых компетенциях, а вспомогательные виды деятельности отдает на аутсорсинг постоянным партнерам);

3) динамическую (когда центральная фирма может вообще не обладать активами, привлекать их на условиях аутсорсинга, но должна обладать хотя бы одной наиболее важной компетенцией – как правило, знанием того, что хочет потребитель (в этом случае стабильной сети не существует, ее участники могут постоянно меняться, однако центральная фирма должна постоянно развивать свою компетенцию для управления динамичной сетью).

Основными особенностями сетей как таковых, отличающих их от рынка и иерархии, являются: замена вертикальной иерархии более эффективными горизонтальными связями; более высокая гибкость и реакция на изменение требований контрагентов в силу автономности участников и возможности быстрой замены партнера; существенная роль личных связей, определяющих доверие участников друг к другу, что упрощает процедуру достижения договоренностей и принятия решений.²

Данные характеристики относятся и к неформальным сетям фирмы.

Таким образом, проведенный анализ наглядно показал, что до настоящего времени отсутствует устоявшаяся терминология и единое, общепризнанное определение сетей, прежде всего неформальных сетей фирмы. Это делает необходимым разработку теоретико-методологической базы сетевой экономики в данном направлении, что требует формирование категориального аппарата научного анализа

Соответственно, неформальные сети фирмы как определенная целостная система взаимосвязей между участниками (индивидами-работниками фирмы), влияющая на процесс принятия и реализации решений, социально-экономическую деятельность, поведение всех

² Коблова Ю.А. Эволюция форм организации: от иерархий к сетевым структурам // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2013.С. 54.

участников, обладают всеми указанными признаками неформальных институтов.³

Рассмотрим классификацию неформальных сетей фирмы. Простейшим является подразделение неформальных сетей на внутренние и внешние по отношению к конкретной фирме. Сети могут быть эффективными и неэффективными, если сопоставлять вложенные в данную сеть ресурсы (индивидуальные активы) и получаемые выгоды (накопление знаний, синтез корпоративных знаний).⁴

Функционирование неформальных сетей основано на механизме репутации. Люди, входящие в сети, могут заключать формальные контракты и даже обращаются в суд для решения возникшего спора, но стороны никогда не пользуются судебной системой в целях принуждения к соблюдению контрактов, а полагаются на действие механизма репутации. Если спор решен в суде и проигравшая сторона отказывается выполнять решение суда, она может быть исключена из этой неформальной сети: информация распространяется среди членов данной неформальной группы, и они отказываются иметь дело с нарушителем. Угроза подобных санкций является надежным способом защиты контрактов.

Судебная же система используется для того, чтобы преодолеть недостаток механизма репутации, связанный со сложностями решения споров между сторонами.⁵

Для того чтобы построить положительную репутацию необходимо разбираться в том, как именно функционирует механизм репутации. Механизм репутации может быть двусторонним или многосторонним.

При двухстороннем механизме репутации работают друг с другом до тех пор, пока обе стороны четко выполняют возложенные на себя обещания. Поскольку данный вид репутации работает лишь при повторяющихся взаимодействиях, то только при таком механизме крайне важна высокая вероятность продолжения сделки. На сегодняшний день это не всегда является полезным.⁶

В течение всего времени существования организации на рынке проходит процесс репутации. На основе анализа состояния рынка и выявления таких внешних факторов, которые могут привести к искажению репутации компании, организации разрабатывают всевозможные стратегии развития. В такие мероприятия входят как отслеживание негативных публикаций, направленные против компании и ее руководителей, так и проведение мероприятий по нейтрализации информации. Однако нужно всегда учитывать, что механизм репутации может работать в разных странах по-разному, потому, что все зависит от менталитета населения, степени развития страны и социального составляющего общества.

Библиографический список:

1. Галезник И. А., Кельчевская Н. Р. Неформальные сети в организации как особая форма интеллектуального капитала // Российские регионы в фокусе перемен. 2019. С. 269-273.
2. Габдрахманов О.Ф. Сетевая экономика: особенности и виды неформальных экономических сетей в сфере услуг // Вестник университета. 2017. С.254.
3. Габдрахманов О.Ф. Неформальные экономические сети: виды, классификации содержание // Экономические науки. № 155. 2017. С. 12-16.
4. Коблова Ю.А. Эволюция форм организации: от иерархий к сетевым структурам // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2013. С. 244.
5. Кузьмина, Е.Ю., Соклакова, И.В./Деловая репутация компаний: необходимость формирования и проблемы // Управление. №4 (14).2016. С. 323.
6. Пыльнева Т.Г., Акулова Н.Л. Репутация компаний: необходимость формирования и проблемы // Центральный научный вестник. № 3-9(50). 2018. С. 107-109.

³ Габдрахманов О.Ф. Сетевая экономика: особенности и виды неформальных экономических сетей в сфере услуг // Вестник университета. 2017. С. 3.

⁴ Габдрахманов О.Ф. Неформальные экономические сети: виды, классификации содержание // Экономические науки. № 155. 2017. С. 14.

⁵ Кузьмина, Е.Ю., Соклакова, И.В./Деловая репутация компаний: необходимость формирования и проблемы // Управление. №4 (14).2016. С. 78.

⁶ Пыльнева Т.Г., Акулова Н.Л. Репутация компаний: необходимость формирования и проблемы // Центральный научный вестник. № 3-9(50). 2018. С. 109.

Халилова Умузагират Абдулбариевна, Гаджиалиева Ханика Магомедовна
Halilova Umuzagirat Abdulbarievna, Gadzhialieva Hanika Magomedovna

бакалавры 3 курса обучения

Дагестанский государственный университет, РФ, г. Махачкала

Аликеримова Тамила Девлетхановна

Alikerimova Tamila Devlethanovna

Научный руководитель, доцент кафедры «Политическая экономия»

Дагестанский государственный университет, РФ, г. Махачкала

УДК 338

ТИПОЛОГИЯ КОНТРАКТОВ И МЕХАНИЗМОВ ПРИНУЖДЕНИЯ К ИХ ИСПОЛНЕНИЮ ПО О.УИЛЬЯМСОНУ

TYPOLOGY OF CONTRACTS AND MECHANISMS OF FORCING TO THEIR EXECUTION BY O. WILLIAMSON

Аннотация. В статье анализируется типология контрактов и механизмов принуждения к их исполнению по О.Уильямсону. Актуальность теории контракта не ограничивается только современным пониманием природы контракта. Теория контрактов, предложенная О. Уильямсоном и вытекающая из теории транзакционных издержек, может рассматриваться как некая статика неинституциональной теории.

Abstract. The article analyzes the typology of contracts and mechanisms for their enforcement by O. Williamson. The relevance of contract theory is not limited to a modern understanding of the nature of the contract. The theory of contracts, proposed by O. Williamson and arising from the theory of transaction costs, can be considered as some kind of static of a neoinstitutional theory.

Ключевые слова: типология контрактов, транзакционные издержки, теория Уильямсона, агенты

Keywords: typology of contracts, transaction costs, Williamson theory, agents

Неотъемлемым атрибутом современного общества являются контракты. «Контракты - это набор правил, которые определяют взаимные ожидания взаимодействующих экономических агентов на основе достигнутых соглашений, выполнение которых обеспечивается соответствующим механизмом принуждения».

Такие соглашения позволяют субъектам хозяйствования функционировать в современном обществе, открывая большие возможности для сотрудничества и взаимовыгодного доверия, а их отсутствие может сделать их «невнимательными и недоверчивыми».

Без четкого понимания формы, структуры контрактов, а также принципов их подготовки в зависимости от существующей институциональной среды, будущие агенты не смогут правильно взаимодействовать. Поэтому существует контрактная теория, которая сочетает в себе общие средства для понимания особенностей подготовки контрактов.

Актуальность и важность теории контрактов заключается в том, что она учитывает все нефинансовые параметры, содержащиеся в каждой устной или письменной сделке, и может существенно повлиять на решения сторон. С другой стороны, контракты способны значительно уменьшить конфликт интересов между участниками экономического взаимодействия и, следовательно, являются более распространенными и более сложными формами в развитых обществах. Чем лучше сформулированы условия контракта, тем больше стимулов и мотивов для всех сторон получить максимальную выгоду от сотрудничества.

В то же время актуальность теории контракта не ограничивается только современным пониманием природы контракта. Экономическая адекватность контракта в большинстве случаев будет зависеть от специфики ситуации и институциональной среды.

Теория контрактов, предложенная О. Уильямсоном и вытекающая из теории транзакционных издержек, может рассматриваться как некая статика неинституциональной теории. В основном была решена проблема определения типов договоров, режимов заключения договоров в зависимости от определенных критериев, в том числе формы актива, стоимости транзакционных издержек,

степени информационной асимметрии, оппортунизма. Эта теория призвана прояснить различные процессы взаимодействия внутри организации и между организациями, чтобы прояснить правовые и экономические последствия функционирования институтов капиталистической системы. Вся теория Уильямсона основана на двух предположениях о том, что агенты ведут себя ограниченным рациональным образом и что в их поведении присутствует оппортунизм, то есть метод или модель поведения, приносящего прибыль при заключении контрактов с использованием обмана.

Теория трансакционных издержек, как справедливо полагает О. Уильямсон, является микроаналитической и позволяет оценить затраты на заключение контрактов. На самом деле вопрос о существовании теории трансакционных издержек является, по крайней мере, полемическим, в большинстве своем весьма странным, поскольку тогда стоит говорить о теории издержек производства, и в этом случае не совсем ясно, что теория инвестиций будет, потому что инвестиции в любом случае в случае затрат, то есть затрат, если деньги вкладываются в реализацию проекта, или не деньги, носитель инвестиций в этом случае не важен. Тогда получается, что теория инвестиций должна как-то сочетать теорию издержек производства и теорию трансакционных издержек.

В целом, с методологической точки зрения, остается вопрос, могут ли существовать теории какого-либо одного типа затрат. В конце концов, все затраты в конечном итоге формируют общие затраты на экономический процесс, который они описывают. По идее указанная теория должна объяснить этот процесс, и стороны объяснения с точки зрения установленных закономерностей в затратах могут быть разными. Но Уильямсон, как правило, повествует в своих трудах, как будто такая теория уже существовала и сформировалась в ее основе до него. Правда, в некоторых местах он использует обозначение «концепция трансакционных издержек». И на той же странице буквально «теория трансакционных издержек утверждает, что управление договорными отношениями в первую очередь осуществляется через частные институты для разрешения конфликтов»

А что подразумевается под частой процедурой разрешения конфликтов. Конечно, в этой доктрине мы видим наивную и необоснованную попытку развить идею Р.Коуза, Поскольку это вытекает из его тавтологии, когда взаимодействие двух сторон сделки приводит к передаче издержек третьей стороне, судебных решений можно избежать, если стороны могут договориться, и изменение структуры собственности не влияет на результат производства. Под частной процедурой разрешения конфликтов О. Уильямсон понимает самоорганизующийся механизм, точнее даже механизмы, для обеспечения адаптивного, последовательного принятия решений автономными сторонами договора. Эти механизмы включают как поиск информации, так и разрешение спорных вопросов. Мне кажется, что сведение теории к аспекту, который далек от жизни, является неадекватным шагом и чрезмерно сильным предположением. Управление контрактными отношениями предполагает выполнение правил заключения контрактов.

Основываясь на некоторых выводах и нескольких классификациях, Уильямсон строит описание системы контрактов в рамках различных корпораций и структур, которые они образуют как холдинг, а также форм взаимодействия в рамках вертикальной и горизонтальной интеграции. Конечно, ему удастся осветить важный слой проблем, но он не завершен, так как взаимосвязи различных типов затрат не рассматриваются, концепция системной эффективности не вводится, что будет включать в себя эффекты совокупной причинности и др. институциональные эффекты, возникающие при изменении институтов. Работа Уильямсона содержит ряд предположений и определений, которые фактически устанавливают результат, но на самом деле довольно расплывчаты и требуют дальнейшего разъяснения. Например, под структурами управления понимаются механизмы координации хозяйственной деятельности. И что же тогда представляют собой контрольные механизмы, и в результате чего они меняются, и как это происходит? Может показаться удивительным, но структура управления является институциональной единицей, в рамках которой определяется целостность сделки.

Уильямсон также вводит понятие конкретных активов, которые имеют особую ценность при исполнении конкретного контракта и которые не могут быть переназначены для альтернативных целей. В частности, специализированное оборудование является примером такого актива или очень редкой высокой квалификации рабочих или инженеров. Такие активы мало что значат вне этого контракта или вне рамок этой компании, хотя последнее утверждение очень напряженное, потому что, как правило, можно использовать оборудование и, кроме того, агентские знания в альтернативном режиме или конкурирующими фирмами.

Специфика активов принимает различные формы, и организационные решения зависят от

этих форм (это по Уильямсону). Более того, специфика местоположения, специфика физических активов, специфика человеческих активов благодаря накопленным знаниям и опыту, а также так называемые целевые активы, представляющие инвестиции в расширение производственных мощностей, обычно различаются.

Таким образом, точность теоретического акцента, который следует из классификации, которая включает независимые оценки специфичности довольно сложных процессов, таких как инвестиции в производственные мощности, или оценки интеллектуального потенциала агентов, не может быть высокой. Размер компании, профиль работы, даже ассортимент продукции и технологический потенциал компании будут определять ее специфику активов. Но наряду с конкретной частью активов существует также стереотипная, то есть не конкретная, доля активов, которая в стоимостном выражении может превышать конкретные активы. Кроме того, компания представляет портфель контрактов, которые реализуются с различной доходностью и рисками в течение разных периодов времени.

«Реляционное» заключение контрактов связано с продолжительностью и непрерывностью процесса заключения контрактов, когда переписка сторон друг с другом становится все более важной. В качестве основы для разрешения споров и адаптации к непредвиденным обстоятельствам здесь используется опыт взаимодействия сторон, накопленный в ходе их контрактных отношений и часто не предусмотренный в официальном соглашении. Разрешение споров не доверяется третьей стороне, но встроено во внутренний механизм заключения контрактов.

Экономическая теория контрактов выявила принципиально важную взаимосвязь между вышеуказанными типами контрактов и уровнем специфичности активов. Это позволяет лучше понять особенности взаимоотношений субъектов с различными типами заключения договоров и классифицировать договоры по другим критериям.

Специфика означает взаимозависимость активов (ресурсов) в процессе их обмена или использования. Мы можем согласиться с мнением А.Н. Нестеренко, что эта концепция является основным вкладом институциональной экономики в теорию контрактов. Он, следуя подходу О. Уильямсона к анализу договорных отношений, выделяет следующие три формы специфичности активов:

- активы общего назначения - это неспециализированные активы, стоимость которых не зависит от сочетания с другими активами;
- конкретные активы, представляющие собой активы, которые специализируются по отношению к целям конкретной сделки и приобретают особую ценность в рамках этих договорных отношений;
- межвидовые или узкоспециализированные активы - это дополнительные активы, которые не имеют ценности в сочетании с некоторыми другими активами. Этот тип активов создает двусторонние отношения между их владельцами, поскольку стоимость активов каждого из них проявляется только в сочетании с активом другого партнера.

Наряду со спецификой активов, еще два критерия используются для дальнейшего описания контрактов. Это регулярность взаимодействия и степень неопределенности, присущая отношениям сторон. Тогда классический контракт характеризуется развитием, определенностью и неспецифичностью обмениваемых активов, неоклассический - случайностью, неопределенностью и низкой специфичностью активов, а «реляционный» контракт характеризуется стабильностью, неопределенностью и межвидовой специфичностью. активы.

Следует отметить, что увеличение степени специфичности активов увеличивает стимулы для одностороннего нарушения условий контракта, то есть проявления оппортунистического поведения контрагентов. Это представляет ключевую проблему в теории контрактов и выражается в желании перераспределить совокупную выгоду от выполнения контракта одной стороной в ущерб другой путем искажения и сокрытия информации, преднамеренного ее обмана.

Предконтрактное оппортунистическое поведение связано с желанием договаривающихся сторон обеспечить одностороннее предварительное имущество на стадии переговоров и исполнения контракта. Такая, например, форма предконтрактного оппортунизма, как «ухудшающийся выбор», возникает в результате наличия ненаблюдаемых характеристик объектов договора и, соответственно, асимметрии информации, которой обладают стороны, заключающие договор.

В случае постконтрактного оппортунизма одна из сторон договорных отношений, пользуясь благоприятной комбинацией обстоятельств, инициирует изменение условий договора, чтобы

перераспределить выгоду в свою пользу. Одной из форм оппортунистического поведения после заключения контракта является «вымогательство» - ситуация, когда перераспределение доходов происходит из-за угрозы разрыва договорных отношений одной из сторон, которая владеет конкретным активом. Другая его форма, так называемый «моральный риск», возникает в тех случаях, когда контроль над совершением действий, требуемых или подразумеваемых договором, достаточно сложен. Часто это проявляется в отрыве персонала от надлежащего выполнения своих обязанностей.

Высокая вероятность оппортунистического поведения повышает необходимость его предотвращения, наличия обязательных гарантий исполнения договора. Следовательно, можно утверждать, что договор является соглашением между покупателем и поставщиком, в котором, если количество, качество товара или услуги, срок действия считаются установленными, условия обмена определяются тремя факторами: цена, специфичность активы и гарантии, то есть дополнительные меры по обеспечению его соответствия.

Ранее возможность полной формализации договорных отношений (классический договор) была допущена. Такой «полный» договор четко определяет, что каждая сторона должна делать при любых возможных обстоятельствах, предусматривает комплексные санкции в случае невыполнения обязательств одной из сторон. В то же время никаких проблем с его реализацией естественно не возникает.

В зависимости от специфики активов и наличия или отсутствия гарантий для выполнения контракта, теоретическая схема Уильямсона описывает целесообразность использования трех организационных структур - многопрофильной (М-структура), когда предоставляются гарантии, холдинга (Х) -структура), когда отказ от гарантий происходит в случае децентрализации, а в случае централизации - функциональная структура - U-структура. Также совершенно неправильно противопоставлять стремление к повышению эффективности и реальным целям монополии. Кроме того, контракты могут подлежать детальной классификации, например, в соответствии с критериями целей, функционального содержания и поддержки контрактов, в этом случае «гарантия исполнения» является производной от одной или нескольких обязательных функций, а именно недостаточная производительность повышает вероятность неисполнения и уменьшает количество гарантий. Возможны и другие критерии, а именно: область применения договора, наложение специфики на его исполнение, продолжительность, стоимость действий, устойчивость к внутренним и внешним изменениям.

Институциональные изменения могут спровоцировать расторжение договора или подтолкнуть одного из агентов к оппортунизму. Более того, оппортунизм не является статичной формой обмана, он развивается исключительно в игровой версии, то есть структуры оппортунизма строятся в присутствии двух или более игроков.

Исходя из приведенных выше определений, необходимо четко подтвердить их неверность. Рынок не является ареной, если только слово арена не используется здесь виртуально или метафорически. Это собирательный термин нескольких / многих, в любом случае, нескольких взаимодействий агентов в отношении обмена любыми товарами или ценностями.

Таким образом, наличие двух агентов является обязательным, иначе неясно, кто за кого устанавливает цену. Конечно, теоретически возможно представить, что один агент производит для себя и устанавливает цену для себя, продает и покупает у нее. Это идеальная вырожденная граница рынка. Если есть два агента, то в соответствии с тем или иным критерием вы можете иметь определенную иерархию даже при рассмотрении их взаимодействия.

В связи с вышеизложенным предложим совершенно иную классификацию контрактов, подробно описав их статус и влияние на поведение общих внутренних затрат на управление компанией. С увеличением активов, особенно доли конкретного актива в общих активах, затраты на межфирменное управление должны возрасти, поскольку возрастает сложность управления этим активом и возникает необходимость в обучении персонала. Возможно, что в некоторой области роста конкретных активов эти затраты будут уменьшаться, но этот результат зависит от стоимости конкретных активов в их общей стоимости в начальной точке контракта и от классификации этих активов в этом контракте.

Увеличение активов за короткий период может привести к снижению доходности на единицу актива, поскольку объем выпуска не будет быстро меняться, а доля продукта на единицу актива, если объем активов увеличится, будет конечно уменьшится.

Таким образом, нам удалось здесь:

1) модифицировать теорию контрактов О. Уильямсона, указав типы контрактов и выделив условия (параметры) для их заключения и реализации.

2) сформулировать основы новой теории агентских контрактов, разумеется, на основе известных достижений в этой области. Эта теория учитывает конкурентные свойства агентов, типы контрактов, модели оппортунизма, двойной оппортунизм, правовую эффективность / неэффективность экономической системы, изменения в благосостоянии контрактов, которые являются факторами, определяющими выбор агентов и принятие решений.

В некотором смысле, эти факторы могут сильно повлиять на результат функционирования макроэкономической системы в целом. Но эта тема представляет собой отдельную научную проблему, которая здесь не рассматривалась.

Библиографический список:

1. Алчян А., Демсец Г. Производство, стоимость информации и экономическая организация // Вехи экономической мысли - Том 5: Теория отраслевых рынков - Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2013. - С. 280-317.
2. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. - М.: Наука, 2004.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. Б. Пинскера. — М.: Дело ЛТД, 1993. — 192 с.
4. Сухарев О.С. Теория эффективности экономики. - М.: Финансы и статистика, 2009.
5. Сухарев О.С. Экономика будущего: теория институциональных изменений. - М.: Финансы и статистика, 2011.
6. Сухарев О. С. Теория контрактов О. Уильямсона и институциональные изменения: современное видение агентских взаимодействий // Журнал экономической теории. – 2012. – № 3. – С. 84-95.
7. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. - СПб: Лениздат, 1996 - С. 23.

Макаренко Евгений Олегович

Аспирант

Федеральное Государственное Бюджетное Образовательное Учреждение Высшего
Образования “Керченский Государственный Морской Технологический Университет”, г. КерчьE-mail: evg.mkrnk@gmail.com**Makarenko Evgeniy**

PhD student

Federal State Budget Educational Institution
of Higher Education “Kerch State Maritime Technological University”, Kerch

УДК 332.1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В КРЫМУ ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К РОССИИ**ECONOMIC CHANGES IN CRIMEA AFTER JOINING RUSSIA**

Аннотация. В статье проведён анализ изменений экономики республики Крым после присоединения к России. Определены положительные и отрицательные последствия присоединения.

Annotation. The article analyzes the changes in the economy of the Republic of Crimea after joining Russia. The positive and negative effects of accession are identified.

Ключевые слова. Крым, присоединение, референдум, экономика, бюджет, налоги, пенсии, заработная плата.

Keywords. Crimea, accession, referendum, economy, budget, taxes, pensions, wages.

В ситуации распространяемой дестабилизации политической обстановки и роста криминогенных ситуаций на Украине, в целях преодоления кризиса в рамках существующего законодательства, 11.03.2014г. Верховным Советом АР Крым и Севастопольским городским советом была принята Декларация касаясь независимости о независимости Автономной Республики Крым и города Севастополя. Далее последовало проведение референдума относительно правового статуса Крыма, в голосовании которого участвовали более 82% избирателей, итоги которого свидетельствовали о том, что 96% проголосовавших поддерживают воссоединение Республики Крым с Россией. 17 марта 2014 г. была провозглашена Республика Крым, и в этот же день Севастопольский городской совет попросил российские власти включить город в состав Российской Федерации, как город федерального значения. 18 марта 2014 года в Георгиевском дворце Кремля был подписан договор о вступлении Республики Крым и города Севастополя в состав Российской Федерации на правах новых субъектов. 21.03.2014 г. президент РФ подписал Федеральный конституционный закон «О принятии в Российскую Федерацию новых субъектов – Республики Крым и города федерального значения Севастополя» [1].

Референдум о присоединении Крыма прошел пять лет назад, и с тех пор разговоры о том, что «полуостров наш», не утихают. Крым не уходит из новостной повестки: построены федеральные инфраструктурные объекты (Крымский мост, аэропорт Симферополь, трасса «Таврида»). Крупные мероприятия, такие как молодежный форум «Таврида», форум Всероссийской школы туризма, тоже «переехали» на полуостров.

Инвестиции в экономику Республики Крым с 2015 года выросли почти в семь раз - в 2018 году они составили 296 млрд рублей. В Крыму сейчас реализуется 194 инвестиционных проекта [5]. Власти сформировали для инвесторов 198 инвестплощадок и 137 соглашений и намерены сопроводить реализацию каждого проекта для устранения всех административных барьеров.

По объему валового регионального продукта (ВРП) на душу населения Крым и Севастополь поднялись с последних мест, которые занимали в 2014 году, но по-прежнему входят в число отстающих субъектов Федерации [3]. Крымская экономика, стартовавшая с низкой базы 2014 года и поддерживаемая федеральной целевой программой (ФЦП) по развитию полуострова, растет опережающими темпами по сравнению с большинством других регионов. Во время общероссийской рецессии 2015 года региональный ВРП на душу населения в России упал на 0,8%, а в Крыму вырос на 7,5% [2]. Затем рост замедлился: подушевой ВРП в 2016 году вырос на 5,6%, а в 2017-м - на 3,8%, хотя темпы роста по-прежнему остаются выше среднероссийских.

Несмотря на непризнание статуса Крыма многими западными странами и многочисленные санкции, как в отношении России, так и самого полуострова, большая часть местного населения по-прежнему считает, что поступило правильно. Меньшинство уверено, что при Украине было лучше. Небольшой процент крымчан придерживается нейтральной позиции: по их мнению, принципиальных изменений нет [4].

Выделим положительные последствия присоединения Крыма к России:

1. Наличие крупных инвестиционных вливаний в различные проекты на территории полуострова. В настоящее время в Крыму активно строятся новые дома и крупные магазины, постепенно к лучшему меняется состояние дорог.

2. В 2017 году в городах Крыма стали курсировать новые автобусы. До этого времени жители полуострова ездили на маршрутном такси, а также на стареньких ПАЗиках.

3. Большое внимание уделяется наиболее важным для полуострова отраслям – туризму и виноделию. На рынке стало появляться качественное крымское вино. Важные туристические объекты постепенно реставрируются силами, как местных властей, так и волонтеров, которые приезжают в Крым со всей России.

4. Пенсии в российском Крыму намного выше, чем были при Украине. До 2014 года размер средней пенсии составлял 1100 грн. (140 \$). Сейчас размер средней пенсии – 12 000 рублей. Размер среднемесячной заработной платы в Крыму вырос на 70,6% по сравнению с 2014 годом и составил в 2018 году 29 тыс. рублей.

5. Свободный и бесплатный доступ к морю. При Украине практически каждый чиновник мог самовольно «захватить» любой сегмент территории и сделать частным владением.

6. Открываются предприятия, формируются новые рабочие места. Постоянно требуются сотрудники на завод «Фиолент». Многие значимые специалисты из Крыма задействованы в проекте «Таврида».

7. Дешёвый вторичный авторынок.

Главные минусы присоединения Крыма:

1. Многие местные жители потеряли свою землю из-за судебных решений. До референдума власти заявляли, что никто из крымчан не пострадает. К 2019 году около 1 000 жителей Севастополя потеряли свои земельные участки. По Крыму в целом этот показатель в несколько раз выше.

2. Уменьшилось количество туристов из Украины и стран дальнего зарубежья. Это обусловлено высокими ценами и плохим сервисом. Крымские курорты практически не ощущают на себе реализацию программы по превращению полуострова в суперпопулярное направление для отдыха россиян.

3. Наличие санкций, которые мешают как предпринимателям, так и рядовым гражданам. Страх санкций мешает работать в Крыму не только западным, но и российским компаниям.

4. Трудности с документацией. Украинские справки на территории РФ не котируются. Проблемы жителей полуострова связаны с некомпетентностью местных чиновников, многие из которых не знают российское законодательство. На этом фоне у ряда крымчан имеются затруднения с получением российского гражданства.

5. Плохая сотовая связь. До 90% жителей пользуются только МТС, а офис самой компании, которая также боится санкций, находится на материке.

6. Технологическая блокада. После вхождения Крыма в состав РФ на полуострове свернули работу все американские компании: Microsoft, Google, Apple, GoDaddy, Paypal. Для того чтобы зарегистрировать свой аккаунт в Гугле, крымчанам приходится обращаться за помощью к друзьям, которые проживают на материковой России.

7. После вхождения Крыма в состав России, на его территории действует только один крупный банк-монополист – РНКБ. В 2015 году были попытки начать здесь работу у «Крайинвестбанка», но уже в 2017 году он был вынужден уйти с полуострова. Отделений Сбербанка и ВТБ в Крыму до сих пор нет.

Остров получил энергетическую, транспортную, продовольственную независимость от Украины, которая все годы «незалежности» держала полуостров на голодном пайке.

Крупнейшим инфраструктурным проектом для России в 21 веке стал Крымский мост (более 229 млрд. рублей). Автомобильное движение по нему идет с мая 2018-го, железнодорожное начнется в конце 2019-го. «Продолжением» моста станет федеральная трасса «Таврида». Она соединит восток и запад полуострова скоростным автобаном, ее готовность на март 2019-го составила более 60%.

Одним из крупнейших в Восточной Европе и самым современным стал новый аэропорт Симферополя «Крымская волна». Три энергоблока общей мощностью до 500 МВт, введенные за эти годы и энергомост из Краснодарского края позволили отказаться от поставок электроэнергии из Украины.

Проблемой остается снабжение водой агропрома республики — из-за перекрытия Украиной Северо-Крымского водоканала.

Несмотря на то, что значительная часть членов ООН де юре не признает вхождение Крыма в Россию, де факто на полуострове за 5 лет побывали делегации из большинства европейских стран, в том числе с участием депутатов республиканских и городских парламентов, а также крупных бизнесменов.

Таким образом, несмотря на жесткое неприятие Украиной, США и других членов НАТО итогов волеизъявления народа Крыма и возвращение его в состав России, а также санкций, которые страны запада во главе с США ввели с весны 2014-го года по отношению к России из-за «аннексии Крыма», интеграция полуострова в состав РФ за минувшие пять лет практически состоялась.

Библиографический список:

1. Федеральный конституционный закон от 21.03.2014 № 6-ФКЗ (ред. от 25.12.2018) «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов - Республики Крым и города федерального значения Севастополя». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_160618/
2. Республика Крым в цифрах. 2018: Крат. стат. сб. / Севастополь: Крымстат, - 2019 - 205 с.
3. 9 вопросов про 5 лет: что Крым получил от присоединения к России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/politics/15/03/2019/5c8a64619a79470b9dafbee0>
4. Как изменился Крым в составе России. Коммерсант.ру. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3909406>
5. Инвестиции в экономику Крыма за три года выросли почти в семь раз. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/6348587>

Ибрагимова И.И.**Ibragimova I.I.**

канд. экон. наук, доцент ДГУ, г. Махачкала, РФ

Галимова А.Т.**Galimova A.T.**

студент, ДГУ, г.Махачкала, РФ

E-mail: tamum.galimova22@mail.ru

УДК 336:368

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ****EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF FORMING AND USING MANDATORY
HEALTH INSURANCE**

Аннотация: в данной статье рассматриваются вопросы связанные с оценкой эффективности формирования и использования фонда обязательного медицинского страхования.

Abstract: this article discusses issues related to assessing the effectiveness of the formation and use of the compulsory health insurance fund.

Ключевые слова: медицинское страхование, фонд обязательного медицинского страхования, анализ расходов, анализ доходов, пути повышения эффективности ФОМС.

Keywords: medical insurance, compulsory medical insurance fund, cost analysis, income analysis, ways to improve the efficiency of MHIF.

В современных условиях у человека возникает необходимость обезопасить себя при наступлении неблагоприятного случая, в связи с этим появляется потребность в медицинском страховании.

Медицинское страхование – одна из форм социальной защиты населения. Кроме того, система здравоохранения государственного социального страхования в России включает в себя страхование по старости, потере кормильца, временной нетрудоспособности.¹

Цель медицинского страхования - гарантировать гражданам в случае наступления страхового случая получения медицинской помощи за счет накопленных средств и финансировать профилактические мероприятия.

К основным гарантированным услугам относятся:

- Скорая медицинская помощь (сюда не входят санитарно-авиационные услуги);
- Первичное предоставление медицинской помощи;
- Лечебно-профилактические мероприятия;
- Специализированная помощь;
- Оказание услуг в рамках действующего ОМС.

Источниками формирования Фонда обязательного медицинского страхования являются:

- страховые взносы хозяйствующих субъектов на ОМС, установленных в законодательном порядке РФ;

- добровольные взносы физических и юридических лиц;

- ассигнования из федерального бюджета на выполнение программ ОМС;

- взносы территориальных фондов на реализацию совместных программ;

- доходы от размещения временно свободных средств;

- средства, находящиеся в соответствующих бюджетах на ОМС неработающего населения; - другие источники, не запрещенные законами РФ. Свыше 95% средств фондов ОМС создаются за счет страховых взносов хозяйствующих субъектов.

Система ОМС представлена следующими уровнями страхования:

¹ Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности: учеб. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та. 2016.С.82.



Рис.1. Уровни страхования ОМС и их задачи.²

Таким образом, реализация обязательного медицинского страхования происходит через специализированные юридические организации — страховые компании.

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС) представляет собой фонд финансовых ресурсов, созданный для целей обязательного медицинского страхования (ОМС) как формы социальной защиты населения.³

К основным функциям ФФОМС можно отнести:

- осуществление контроля за своевременным и полным перечислением страховых взносов в фонды ОМС;
- участие в разработке базовой программы ОМС;
- осуществление сбора и анализа информации, в том числе о финансовых средствах системы ОМС, представление соответствующих материалов в Правительство РФ и т.д.

Бюджет федерального фонда ОМС складывается из доходной и расходной частей.⁴

Доходы бюджета ФФОМС складываются из страховых взносов, отчисляемых на ОМС хозяйствующими субъектами, средств, выделяемых из федерального и региональных бюджетов, добровольных пожертвований физических и юридических лиц, доходов, полученных в результате размещения временно свободных средств фондов, средств, полученных в виде штрафов.

² Захарова А.Е., Хорева Д.А. Обязательное медицинское страхование в РФ: проблемы и перспективы развития// Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты. 2017. С. 121.

³ Стригина Е.Е. Анализ федерального фонда обязательного медицинского страхования// Актуальные вопросы науки и образования в XXI веке. 2018. С. 213.

⁴ Максимова, Т.Г. Состояние и перспективы финансового обеспечения российского здравоохранения: краткий статистический обзор // Статистика. № 1. 2017. С. 175.

Для проведения общего анализа формирования и исполнения бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования рассмотрим более детально структуру его доходной и расходной частей, а также динамику изменения их составляющих за последние годы.

**Основные характеристики бюджета Федерального фонда
обязательного медицинского страхования Российской Федерации
на 2016 - 2018 годы, млрд. руб.⁵**

Таблица.

Показатель	2016	2017	2018
Доходы	1 657	1706	1895
Страховые взносы на ОМС	1 624	1679	1 826
Трансферты из федерального бюджета	25	27	32
Расходы	1 590	1735	1 988
Дефицит/профицит	67	-29	-106

На основе данных можно сделать следующие выводы:

- практически вся доходная часть бюджета ФФ ОМС состоит из поступлений за счёт страховых взносов и поэтому напрямую зависит от экономической ситуации в государстве и прежде всего от фонда оплаты труда и величины этого фонда, находящегося в «тени»;

- в абсолютном выражении поступления от страховых взносов из года в год увеличивались и за три года возросли в 1,1 раза с 1624 млрд. руб. в 2016 г. до 1895 млрд. руб. в 2018 году;

- безвозмездные поступления в бюджет ФФ ОМС осуществлялись в основном за счёт межбюджетных трансфертов и в 2016-2018 гг., и отмечается их рост;

- в абсолютном исчислении расходы на страховое обеспечение возросли в 1,3 раза с 1590 млрд. руб. в 2016 г. до 1988 млрд. руб. в 2018 г. или, иными словами, финансирование оказания медицинской помощи значительно возросло, что, как отметил Президент России, повлияло на повышение её качества.

Источником покрытия дефицита бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования в 2017-2019 годах являются остатки на начало года.

В целях обеспечения долгосрочной сбалансированности бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования в условиях безусловного достижения целевых показателей повышения оплаты труда медицинских работников, установленных Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной

⁵ Федеральный закон об исполнении бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования за 2018 год. URL: <http://docs.cntd.ru>(Дата обращения 26.11.2019)

политики», предлагается увеличение доходов бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования, в том числе за счет:

- индексации тарифа страхового взноса на обязательное медицинское страхование неработающего населения в 2018 году на 7,3 %, в 2019 году на 4,0% и в 2020 году на 4,0%;

- предоставления из федерального бюджета межбюджетного трансферта на финансовое обеспечение высокотехнологичной медицинской помощи, не включенной в базовую программу обязательного медицинского страхования (не относящейся к страховым случаям) в 2020 году в размере 77,1 млрд. рублей.

Индексация тарифа страхового взноса на обязательное медицинское страхование неработающего населения позволит увеличить доходы бюджета ФОМС в 2018 году к предыдущему году на 42,8 млрд. рублей, в 2019 году на 26,5 млрд. рублей, в 2020 году на 27,7 млрд. рублей. Данное решение является оптимальным как с точки зрения обеспечения сбалансированности бюджета ФОМС, так и с точки зрения допустимой финансовой нагрузки на бюджеты субъектов Российской Федерации.⁶

Расходы бюджета Федерального фонда утверждены в сумме 1 988 млрд. руб. (Рис.3.)

Исполнение составило 99,7% от размера, утвержденного Федеральным законом № 368-ФЗ.

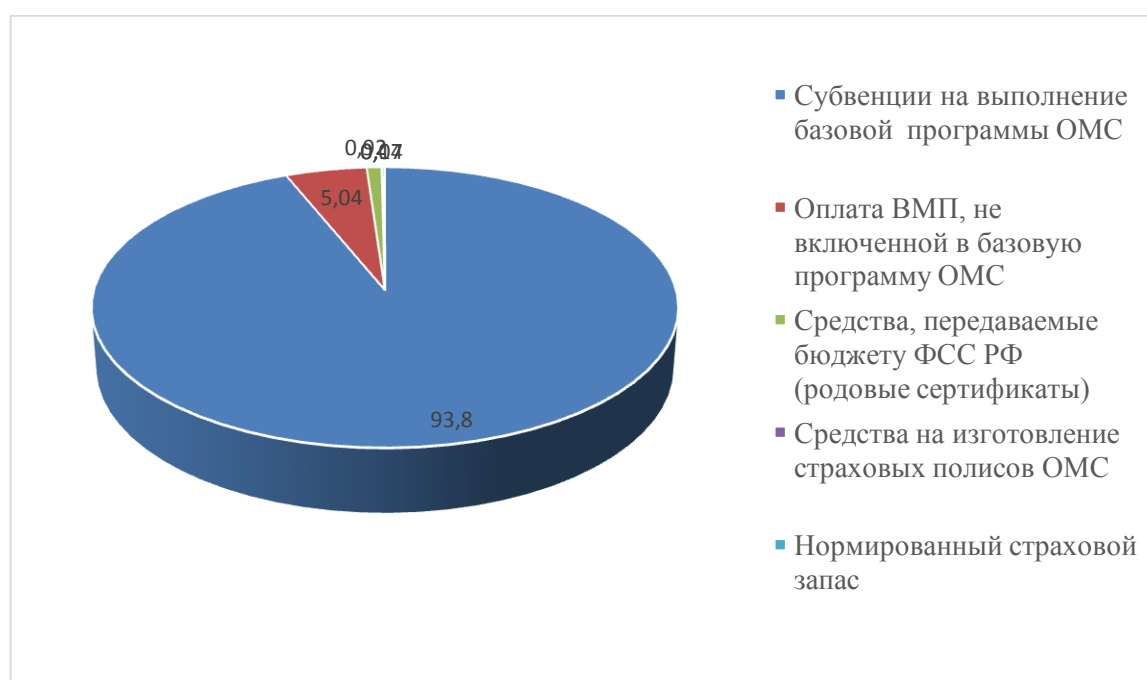


Рис.3. Структура расходов бюджета Федерального фонда в 2018 году, %⁷

Из данного рисунка следует вывод, что практически все средства Бюджета федерального фонда ОМС распределяются по территориальным фондам с целью оказания медицинской помощи населению. Это является главной отличительной чертой внебюджетного фонда обязательного медицинского страхования.

В настоящее время средства здравоохранения ОМС расходуются не самым рациональным способом, и все это приводит к задержке заработной платы, а также к сдерживанию инноваций в сфере медицинских технологий, а, следовательно, к снижению качества медицинской помощи.

Для решения данной проблемы был принят 23 октября 2015 года законопроект, который направлен на обеспечение финансовой устойчивости ОМС. Проект федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон “Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации” и отдельные законодательные акты Российской Федерации» подготовлен Минздравом во исполнение поручений Президента России.

Данный законопроект предусматривал сохранение механизма финансирования высокотехнологичной медицинской помощи за счет межбюджетных трансфертов из бюджета

⁶ Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов. URL: <https://www.minfin.ru> (Дата обращения 25.11.2019)

⁷ Отчет о результатах деятельности Федерального фонда обязательного медицинского страхования в 2018 году. URL: <http://www.ffoms.ru/> (Дата обращения 6.12.2019)

ФОМС, а также предполагались единовременные компенсационные выплаты в размере 1 миллиона рублей медицинским работникам в возрасте до 50 лет, которые прибыли или переехали в 2016 году на работу в сельский населенный пункт, рабочий поселок или поселок городского типа из другого населенного пункта.

Целью обязательного медицинского страхования на период 2016-2021 годов является развитие системы, обеспечивающей доступность медицинской помощи и повышение ее качества и эффективности. В рамках базовой программы обязательного медицинского страхования осуществляются мероприятия, направленные на развитие первичной медико-санитарной помощи и специализированной медицинской помощи, финансовое обеспечение которых осуществляется за счет субвенции из бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования. В целях развития медицинской помощи в амбулаторных условиях предусматривается увеличение объема медицинской помощи, оказываемой в целях профилактики, дальнейшее развитие неотложной помощи на базе поликлинических подразделений, совершенствование принципов взаимодействия поликлинических подразделений со стационарными подразделениями и подразделениями скорой медицинской помощи.⁸

Несмотря на все способы усовершенствовать систему ОМС, она до сих пор требует дальнейшей работы над собой, так как в будущем прогнозируется сохранение большой разницы в нормативах финансирования и тарифах между регионами РФ, увеличение числа неработающего населения, и как следствие, повышение нагрузки на региональный бюджет, отсутствие возможностей роста налоговых поступлений в бюджет ФФОМС, а также сохранение не очень высокого уровня доверия у населения к программе ОМС, в основном из-за низкого качества обслуживания и непрозрачности системы.⁹

Библиографический список:

1. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности: учеб. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та. 2016. С.82.
2. Захарова А.Е., Хорева Д.А. Обязательное медицинское страхование в РФ: проблемы и перспективы развития// Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты. 2017. С. 121.
3. Стригина Е.Е. Анализ федерального фонда обязательного медицинского страхования// Актуальные вопросы науки и образования в XXI веке. 2018. С. 213.
4. Максимова, Т.Г. Состояние и перспективы финансового обеспечения российского здравоохранения: краткий статистический обзор // Статистика. № 1. 2017. С. 175.
5. Федеральный закон об исполнении бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования за 2018 год. URL: <http://docs.cntd.ru>(Дата обращения 26.11.2019)
6. Пайкович П.Р. Анализ бюджета федерального фонда обязательного медицинского страхования РФ// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. № 2(20). 2017. С. 140.
7. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов. URL: <https://www.minfin.ru> (Дата обращения 25.11.2019)
8. Отчет о результатах деятельности Федерального фонда обязательного медицинского страхования в 2018 году. URL: <http://www.ffoms.ru/> (Дата обращения 6.12.2019)
9. План деятельности Министерства здравоохранения Российской Федерации на период с 2016 по 2021 год. URL: <https://legalacts.ru> (Дата обращения 23.11.2019)
10. Личман Н.С. Совершенствование системы обязательного медицинского страхования// Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе. 2016. С. 494.

⁸ План деятельности Министерства здравоохранения Российской Федерации на период с 2016 по 2021 год. URL: <https://legalacts.ru> (Дата обращения 23.11.2019)

⁹ Личман Н.С. Совершенствование системы обязательного медицинского страхования// Проблемы социально-экономического развития России на современном этапе. 2016. С. 494.

Джанбегов Шамиль Гаджимурадович, Никаев Магомед Гаджиисаевич
Dzhanbegov Shamil Gadzhimuradovich, Nikaev Magomed Gadzhiisaevich

Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

E-mail: shamil-djanbegov@mail.ru

Ибрагимова И.И.

Ibragimova I.I.

Научный руководитель, к.э.н., доцент кафедры финансов и страхования, Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

УДК 336

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ И МУНИЦИПАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ И ВОПРОСЫ ЕГО ДЕЙСТВЕННОСТИ

STATE AND MUNICIPAL CONTROL AND ISSUES OF ITS ACTIVITY

Аннотация: в данной статье рассмотрена сущность государственного и муниципального контроль, а также вопросы его действенности.

Resume: This article discusses the essence of state and municipal control, as well as issues of its effectiveness.

Ключевые слова: бюджетная сфера, государственный финансовый контроль, предварительный контроль, последующий контроль, внешний контроль, внутренний контроль

Keywords: budget sphere, state financial control, preliminary control, subsequent control, external control, internal control

Неотъемлемым составляющим финансовой системы Российской Федерации является государственный (муниципальный) финансовый контроль.

Государственный финансовый контроль – важнейший и неотъемлемый элемент любого государства, один из важнейших рычагов управления, целью которого является проверка и поддержание соблюдения законодательства Российской Федерации на уровне государства, муниципалитета и отдельного предприятия, а также обеспечение законности и целесообразности использования ресурсов.¹

Правовые основы государственного и муниципального контроля регламентированы в Конституции РФ, БК РФ, отдельных Федеральных законах и Указах Президента России, а также Постановлениях Правительства РФ.

В структуру органов, осуществляющих государственный и муниципальный контроль, входят: Счетная палата РФ, ЦБ РФ, Минфин РФ, ФНС РФ, Федеральная таможенная служба.

Отдельным нормативно-правовым актом, устанавливающим основные положения о финансовом контроле, является Указ Президента РФ от 25.07.1996 № 1095 (ред. от 18.07.2001).

Основные направления государственного и муниципального контроля как на уровне государства заключаются в следующем:

- обеспечение соблюдения действующего законодательства (финансового, бюджетного, гражданского, банковского);
- обеспечение своевременности и полноты перечисления платежей в соответствующие бюджеты по налоговым и прочим обязательствам;
- обеспечение правильности ведения учета показателей хозяйственной деятельности субъекта, а также составления отчетности;
- содействие в эффективном и целевом использовании денежных фондов подконтрольного субъекта;
- выявление скрытых резервов для финансово-экономического роста в части доходов и расходов субъекта.²

¹ Калитка В.В. Проблемы эффективности государственного и муниципального финансового контроля // Актуальные проблемы истории, политики и права. 2019. С. 94.

² Ахметшин Э.М. Развитие государственного финансового контроля в России // Риск-менеджмент в экономике устойчивого развития. 2015. С. 52.

Согласно действующему законодательству ГМФК классифицируется на внешний и внутренний, предварительный и последующий.

Внешний ГМФК представляет собой осуществление контрольной деятельности Счетной палаты РФ, контрольно-счетных органов субъектов РФ и муниципальных образований.

Под внутренним ГМФК понимают контрольную деятельность Федерального казначейства, органов ГМФК, которые являются органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, местных администраций, финансовых органов субъектов Российской Федерации (муниципальных образований).

Статья 265 Бюджетного Кодекса Российской Федерации характеризует предварительный и последующий контроль:

1) под предварительным контролем понимают контроль, который реализуется для предупреждения и пресечения бюджетных нарушений при исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;

2) под последующим контролем понимают контроль, который осуществляется в результате исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации для установления законности их исполнения, достоверности учета и отчетности.

Текущий контроль, являясь формой финансового контроля и чрезвычайно важным значением для предупреждения правонарушений в финансовой сфере, полностью исключен из норм Бюджетного Кодекса.

Схему осуществления государственного и муниципального финансового контроля можно рассмотреть на примере функционирования Счётной палаты РФ за 2016-2018гг.

Она представляет собой единственный контрольный орган, который является внешним со стороны исполнительной власти, а также осуществляет непрерывный контроль за рациональным использованием государственных финансов.³

Таблица 1.

Основные показатели деятельности Счётной палаты РФ за 2016-2018гг.
млрд. руб.

Показатель	2016	2017	2018
Проведено контрольных мероприятий всего, из них	322	445	460
контрольных	244	345	356
аналитических	78	96	104
Количество объектов, охваченных контрольными мероприятиями	2594	2483	2490
Проведено контрольных и экспертно-аналитических мероприятий по поручениям, обращениям и запросам	93	114	109
Всего выявлено нарушений в ходе осуществление контроля	516	643	675
Проведено заседания коллегии Счётной палаты	65	65	76
Штатная численность сотрудников Счётной палаты	1232	1263	1276

Как видно из таблицы 1, в 2018 г. количество проверок (460) относительно 2017 года (445) увеличилось на 15.

По итогам проведенных в отчетном году контрольных мероприятий Минфину России, главным распорядителям средств федерального бюджета, иным участникам бюджетного процесса направлено 408 представлений, 28 предписаний и 748 информационных писем. Президенту Российской Федерации направлено 10 информационных писем, в Правительство Российской Федерации—82 информационных письма.

Из 436 направленных в 2018 году представлений и предписаний Счетной палаты:
- 265 выполнены полностью;

³ Селезнев, А.З. Контроль финансовых потоков: учеб. / М.: ИНФРА-М, 2017. 98 с.

- 169 на отчетную дату находились на рассмотрении у адресатов;
- 2 не были выполнены.

В 2018 году в федеральный бюджет и бюджет Союзного государства возвращено 7 555,8 млн рублей.⁴

Действенность контрольных мероприятий, проведенных Счетной палатой РФ, можно определить, как отношение исполненных представлений и предписаний к общему числу всех выданных представлений и предписаний.⁵

Действенность контрольных мероприятий, проведенных Счетной палатой РФ, можно определить, как отношение исполненных представлений и предписаний к общему числу всех выданных представлений и предписаний.

За 2018 год количество исполненных предписаний и представлений составило 265, а общее количество направленных представлений и предписаний – 436.

Из этого следует, что действенность мероприятий, проводимых Счетной палатой РФ за 2018 год будет равна 0,61 при идеальном значении данного показателя, равного 1.

Уровень динамичности проведенных контрольных мероприятий: находится как отношение количества предписаний (представлений) за отчетный период к количеству проведенных контрольных мероприятий за отчетный период.

За 2018 год всего было направлено 436 предписаний и представлений, при этом количество контрольных мероприятий за отчетный период достигло значения 460.

Таким образом, динамичность контрольных мероприятий за отчетный период равна 0,94. То есть можно сказать, что динамичность финансового контроля, проводимого Счетной палатой РФ, является высокой.

Наиболее острые проблемы, имеющие место при осуществлении государственного и муниципального контроля в современных условиях, заключаются в следующем:

Во – первых, на фоне современного состояния государственных финансов в Российской Федерации все ярче проявляется проблема в организации и осуществлении контроля за их получением, распределением и использованием. Ее решение становится в ряд наиболее важных стратегических задач реформирования системы управления государственными средствами, без которого невозможно дальнейшее нормальное устойчивое развитие нашего государства.

Во – вторых, имеющиеся проблемы государственного и муниципального контроля определяются как внутренними, так и внешними факторами.

В числе внутренних факторов можно выделить такие, как стиль работы руководителей всех уровней и ветвей власти, степень их профессионализма и компетентности; недостаточно полное определение и документальное закрепление процедур, правил и порядка проведения финансового контроля; отсутствие четко работающей системы информационного обеспечения и др.

К внешним факторам относятся уровень развития экономики и законодательной базы, финансово-кредитная и налоговая политика государства, соблюдение контролирующими и подконтрольными органами действующего законодательства и ряд других факторов. В-третьих, в современной России действует довольно большое количество органов финансового контроля, имеющих различные цели, задачи, функции, сферу деятельности, полномочия, подчиненность и ответственность.

Эти органы зачастую работают не согласованно и разобщенно, слабо взаимодействуя друг с другом. Сегодня не является исключением дублирование отдельных функций разных субъектов финансового контроля, имеющих разную ведомственную принадлежность и разный уровень подчинения (например, региональный и муниципальный уровни).

В – четвертых, стоит выделить проблему слабого взаимодействия органов финансового контроля между собой, органов внешнего и внутреннего финансового контроля, а также органов финансового контроля с правоохранительными органами, и информационный обмен данными по проводимым мероприятиям и их результатам. Они должны более тесно взаимодействовать при осуществлении своей работы при сохранении ответственности каждого органа за свой участок контроля.

Также не налажено информационное взаимодействие органов финансового контроля с другими министерствами и ведомствами Российской Федерации

⁴ Отчет по работе Счетной палаты Российской Федерации за 2018 год. URL: www.ach.gov.ru (дата обращения 17.12.2019)

⁵ Царегородцева Г.Ю. Финансовый контроль: учеб. / Вологда: ВоГУ, 2016. 56 с.

В – пятых, в современной России отсутствует полноценная и отлаженно действующая нормативная правовая база, касающаяся финансового контроля, которая позволяет четко регулировать процесс его организации и осуществления.

До настоящего времени вопрос о разработке и принятии нормативного правового документа, регламентирующего вопросы организации и проведения финансового контроля в Российской Федерации, остается открытым.

В-шестых, в России отсутствует не только система финансового контроля, но и научно обоснованная концепция финансового контроля, как совокупность общепринятых взглядов на его цель, задачи, формы, методы организации и осуществления, а также как программный документ, отражающий долгосрочную перспективу и приоритетные направления развития финансового контроля в Российской Федерации.

Важность государственного и муниципального финансового контроля на сегодняшний день сложно недооценивать. Поэтому как никогда актуальна проблема его совершенствования. Таким образом, рассмотрим наиболее важные элементы финансового контроля, которые должны быть усовершенствованы.

Во-первых, нужно разработать общую стратегию государственного и муниципального финансового контроля в Российской Федерации, которая будет координировать деятельность государственных органов, будет предопределять важность финансового контроля и устанавливать общие законодательные нормы проведения ГМФК в Российской Федерации.⁶

Во-вторых, не менее важным аспектом совершенствования государственного и муниципального финансового контроля в РФ выступает разработка новых национальных стандартов. Эти стандарты должны основываться на четких требованиях к рабочим документам, куда будет вноситься перечень всех нарушений нормативно-правовых актов.

На основе всего вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что органы государственной власти должны уделять еще большее внимание модернизации системы ГМФК, так как благоприятное функционирование органов государственного контроля является важнейшим условием для оптимального функционирования финансовой системы страны

Библиографический список:

1. Ахметшин, Э.М. Развитие государственного финансового контроля в России // Риск-менеджмент в экономике устойчивого развития. 2015. С. 371.
2. Калитка В.В. Проблемы эффективности государственного и муниципального финансового контроля// Актуальные проблемы истории, политики и права. 2019. С. 241.
3. Селезнев, А.З. Контроль финансовых потоков: учеб. / М.: ИНФРА-М, 2017. 741 с.
4. Углицких О.Н., Елизарова М.Г. Государственный и муниципальный финансовый контроль в России: проблемы и перспективы// Современные тенденции в науке и образовании. 2019. С. 169.
5. Царегородцева Г.Ю. Финансовый контроль: учеб. / Вологда: ВоГУ, 2016. 108 с.
6. Отчет по работе Счетной палаты Российской Федерации за 2018 год. URL: www.ach.gov.ru (дата обращения 17.12.2019)

⁶ Углицких О.Н., Елизарова М.Г. Государственный и муниципальный финансовый контроль в России: проблемы и перспективы// Современные тенденции в науке и образовании. 2019. С. 169.

Джамалова Раисат Рамзановна
Djamalova Raisat Ramzanovna
студентка бакалавра факультета
Экономики, Дагестанского Государственного Университета
г. Махачкала, Российская Федерация

Ибрагимова Ирина Ибрагимовна
Ibragimova Irina Ibragimovna
Научный руководитель, к.э.н., доцент кафедры «Финансов и страхования»
Дагестанского Государственного Университета
г. Махачкала, Российская Федерация

УДК 336.14

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БЮДЖЕТНЫХ СИСТЕМ УНИТАРНЫХ ГОСУДАРСТВ

COMPARATIVE ANALYSIS OF BUDGETARY SYSTEMS OF UNITARY STATES

Аннотация: статья посвящена рассмотрению бюджетных систем унитарных государств, и проведению сравнительного анализу между данными системами.

Annotation: The article is devoted to the consideration of the budgetary systems of unitary States, and a comparative analysis between these systems.

Ключевые слова: унитарные государства, централизация государства, региональные государства, состав государства, власть, модели местного самоуправления.

Keywords: unitary States, centralization of the state, regional States, composition of the state, power, models of local self-government.

Унитарное государство - форма государственного устройства, при которой его составные части являются административно-территориальными единицами и не имеют статуса государственного образования⁷.

Большинство стран мира относятся к унитарным государствам, т.е. к государствам, в которых административно-территориальные образования не могут действовать автономно от центра, все государственные функции осуществляются под руководством центрального правительства, которое делегирует территориям некоторые полномочия. В таких странах имеется единая конституция, которой руководствуются как центральное правительство, так и местные органы власти.

Бюджетные системы унитарных государств имеют один или два уровня, что соответствует одноуровневой или двух- (много-) уровневой системе правления. Небольшие по площади или численности населения государства вполне могут обходиться одноуровневым бюджетом, как это характерно для Сингапура или Монако, но все же типичной для унитарного государства является двухуровневая бюджетная система (может быть и большее число уровней).

Унитарными государствами с многоуровневыми системами являются многие европейские государства: Великобритания, Италия, Испания, Норвегия, Португалия, Франция, Швеция. На других континентах унитарные государства представлены Китаем, Кореей, Японией, Турцией, Египтом, Новой Зеландией.

В то же время имеются примеры, когда на территории одного и того же государства имеются сочетания двухуровневой и трехуровневой систем правления, что отражается и на построении бюджетной системы. Как правило, одно- и двухуровневость правления характерны для местного самоуправления. В целом же бюджетную систему унитарного государства можно охарактеризовать как централизованную.

В унитарных государствах бюджетная система представляет собой совокупность бюджетов всех территориально-административных единиц и состоит из двух звеньев: государственного бюджета и бюджетов местных органов самоуправления.

Главную роль играет государственный бюджет, с помощью которого центральные власти аккумулируют в своих руках основную часть национального дохода, перераспределяемую через финансовую систему. Именно через государственный бюджет производится направленное

⁷ Парыгина В.А. Бюджетная система РФ: Учеб. /Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. С.90.

воздействие на образование и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Совокупность бюджетных отношений по формированию и использованию бюджетного фонда страны составляет понятие государственного бюджета.

Второе звено бюджетной системы унитарных государств, бюджеты местных органов самоуправления. Местные бюджеты обособлены и функционируют автономно. Они составляются, утверждаются и исполняются соответствующими местными властями и формально не связаны с государственным бюджетом. Однако в действительности по-прежнему имеет место зависимость местных властей от центрального правительства. Эта зависимость обусловлена дефицитами местных.⁸

Основные различия бюджетной системы унитарных и федеративных государств представлены на рисунке 1.

Федеративные бюджетные системы	Унитарные бюджетные системы
Федеральный бюджет Региональный бюджет Местный бюджет	Центральный бюджет Местные бюджеты
Налоговые платежи могут отличаться друг от друга в зависимости от регионального законодательства	Единообразие налогов, платежей и бюджетного процесса на всей территории страны
Расходные обязательства региональных бюджетов шире	Бюджеты регионального уровня вообще отсутствуют, являются промежуточным звеном по распределению ресурсов центрального правительства
Бюджеты каждого уровня являются самостоятельным фондом финансовых ресурсов, связанные системой МБО.	Центральное правительство несет ответственность по задолженности бюджетов нижестоящих уровней, соответственно устанавливает жесткие ограничения на объем и сроки заимствований.

Рисунок 1. Отличия федеративных и унитарных бюджетных систем.

Рассматривая бюджет унитарного государства можно говорить о том, что это совокупность бюджетов всех территориально-административных единиц. При этом строение бюджета унитарного предприятия включает в себя два уровня, а это государственный бюджет и бюджет местных органов самоуправления.

Бюджетное устройство унитарного государства главнейшую роль отводит государственному бюджету. Благодаря этому органы государственной власти могут аккумулировать большую часть национального дохода, который перераспределяется через существующую финансовую систему. Законодательство унитарных государств закрепляет порядок распределения доходов и расходов между отдельными видами бюджетов.

Проведем сравнительный анализ бюджетных систем унитарных государств.

Великобритания. Система бюджетирования Великобритании преследует две основные цели:

-поддерживать достижение макроэкономической стабильности путем обеспечения контроля над государственными расходами в поддержку фискальной системы правительства;

-обеспечить хорошие стимулы для департаментов хорошо управлять расходами, чтобы предоставлять высококачественные общественные услуги, которые предлагают соотношение цены и качества для налогоплательщиков.⁹

Ведомственные бюджеты ресурсов и капитала подразделяются на:

Годовые расходы на управление (АМЕ) - элементы расходов, обусловленные большим и / или изменчивым спросом. Казначейство не ожидает, что департаменты будут контролировать его в рамках бюджетных ограничений. Казначейство рассматривает программы АМЕ два раза в год, при этом департаменты готовятся к двум ежегодным финансовым событиям, Бюджету и

⁸ Нешитой А. С. Бюджетная система Российской Федерации: Учеб. /Дашков и Ко. 2010. С. 28.

⁹ Галухин, А. В. Устойчивость бюджетной системы региона: проблемы и пути их решения//Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством». 2019. № 2. С. 41.

предварительному бюджетному отчету, в котором публикуется пересмотренный прогноз АМЕ

Ведомственные лимиты расходов (DEL) - устанавливаются твердые трехлетние планы расходов департаментов. на многолетней основе в двухлетних или трехлетних обзорах расходов по административным инструкциям министра финансов (канцлера казначейства), а не парламента. Отделы не могут превышать установленные ими пределы. Все программы находятся в DEL, если Казначейство не определило, что они должны быть в АМЕ.¹⁰

Бюджеты ведомств устанавливаются методом начисления, а наличные средства не контролируются напрямую через систему составления бюджета. Тем не менее, косвенный контроль осуществляется, в частности, посредством итоговых контрольных сумм для ресурсов и капитала DEL, а также управления почти наличными средствами в АМЕ. Кроме того, чистая потребность в наличных средствах для расходов на снабжение контролируется с помощью процесса парламентских оценок снабжения, который предоставляет юридические полномочия департаментов расходовать свои бюджетные ассигнования.¹¹

Италия. Италия является унитарным государством с 4 уровнями системы государственной власти: центральные, региональные органы власти, органы власти провинций и муниципалитетов.

На бюджетах одних регионов лежит обязанность по финансированию услуг медицинских учреждений, планирования градостроительства, водоснабжения, а также содействию дорожного строительства и внутрирегионального пассажирского бюджета транспорта.

При этом в законодательстве особо оговорена возможность передачи части расходных полномочий органами власти регионов на нижестоящие бюджеты уровни бюджетной системы, что обычно и происходит, особенно в случаях расходов, связанных с крупнейшим финансированием ЖКХ или эфирных общественных работ.

Основными доходными источниками региональных и местных бюджетов служат налоговые поступления, целевые и нецелевые гранты бюджетов вышестоящего уровня и заемные средства. В доходную базу местных бюджетов для стимулирования налоговых органов власти были включены поступления от нескольких налогов.

Регионам разрешено привлекать займы для целей финансирования расходов капитального характера при условии, что объем заимствований с учетом обслуживания долга не должен превышать 25% собственных доходов бюджета. Источниками заимствований для регионов служат как коммерческие банки, так и ссудный фонд, средства которого предоставляются на возвратной и платной финансовой основе.

Наибольшей финансовой самостоятельностью среди регионов всех уровней бюджетах органов власти обладают муниципалитеты, в бюджетах которых в 1994 наделяющих году около 50% газом всех бюджетах доходов приходилось на собственные налоговые и неналоговые доходные источники. При этом поступления налогов на имущество, на занятие определенными видами предпринимательской деятельности полностью зачисляются в доходы муниципальных бюджетов.

Перечислим основные достоинства бюджетного устройства в унитарном государстве:

1. характерно наличие одного правительства и единого правительственного процесса по всей стране.

2. действуют одни и те же правила, которые применяются повсеместно, нет различий в оказываемых государственных услугах между областью или провинцией, в которой живёт человек или ведёт свой бизнес.

3. одни и те же услуги обеспечиваются государством по всей стране вне зависимости от региональных различий, особенностей региональных законов.

4. деньги и торговые потоки перемещаются без ограничений, региональных и таможенных или иных внутренних барьеров по всей стране.

5. нет различий ставок налогов на продажи, единая система налогов на доходы.

Недостатками бюджетного устройства в унитарных государствах являются:

1. Единое правительство не обеспечивает быстрого реагирования на проблемы отдельных областей, не учитываются региональные различия.

2. В связи с единством центрального правительства административная структура становится

¹⁰ Ефимов Я.Г. Развитие механизма формирования доходов местного бюджета // Молодой ученый. 2020. №9. С. 601-603.

¹¹ Волкова, А.А. Проблемы формирования бюджетов на муниципальном уровне // Научный альманах. 2017. № 5-1 (31). С. 64-66.

громоздкой. Это делает администрацию сложным и негибким инструментом, не учитывающим интересы областей и жителей.

Рассмотрев систему финансового выравнивания в Великобритании, необходимо усилить стимулы к эффективности хозяйствования, что его большая результативность должна соответственно и выше вознаграждаться, что тотальная уравнительность неизбежно приведет к необходимости делить уменьшающийся пирог. Сохраняется проблема прозрачности механизма выравнивания. Для ее решения следует установить более четкие критерии перевода денег из центра в земли. Модель финансового выравнивания между регионами должна предусматривать сокращение использования перераспределения части налога с оборота для уменьшения региональных различий; установление показателей финансовой силы регионов с учетом специальных доплат портовым городам; определение показателей финансовой потребности регионов без учета доли проживающего в них населения, поскольку место жительства часто не совпадает с местом работы.

Доходы региональных бюджетов должны в большей степени соответствовать качеству политики региональных властей, а реализуемые ими мероприятия - финансироваться из собственных доходов. Иными словами, направление преобразований - повышение самостоятельности регионов при принятии решений о доходах и расходах.

Во-первых, необходимо сократить высокие объемы трансфертов для общего выравнивания бюджетной обеспеченности. Нужно разрешить Федеральному правительству в целях преодоления недостатков экономической инфраструктуры финансировать выплату трансфертов только в особых случаях и в течение ограниченного периода времени. Это должно относиться к трансфертам для преодоления дефицита инфраструктуры в «новых» землях. Объемы этих специальных федеральных трансфертов должны со временем сокращаться и предоставляться на ограниченный период времени. Это должно быть отражено в новом законе о бюджетном выравнивании.

Во-вторых, помощь от федерального правительства должна предоставляться регионам, находящимся в чрезвычайном финансовом кризисе. В этом случае финансовая помощь должна сопровождаться жесткими условиями, которые должны предполагать наличие плана финансового оздоровления данной земли. В этом случае федеральные трансферты также должны предоставляться по снижающейся шкале и на ограниченный срок.

Библиографический список:

1. Волкова, А.А. Проблемы формирования бюджетов на муниципальном уровне // Научный альманах. 2017. № 5-1 (31). С. 64-66.
2. Галухин, А. В. Устойчивость бюджетной системы региона: проблемы и пути их решения // Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством». 2019. № 2. С. 41-49.
3. Нешиной А. С. Бюджетная система Российской Федерации: Учеб. / Дашков и Ко. 2010. С. 28-29.
4. Парыгина, В.А. Бюджетная система РФ: Учеб. / Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. С. 752.
5. Ефимов Я.Г. Развитие механизма формирования доходов местного бюджета // Молодой ученый. 2020. №9. С. 601-603.

Аликеримова Т.Д.
Alikerimova T.D.

Старший преподаватель кафедры Политическая экономия ДГУ, г. Махачкала, РФ

Никаев М. Г.
Nikaev M.G.

ДГУ, г.Махачкала, РФ

E-mail: nikaev.magomed16@yandex.ru

УДК 330.138

НОВЫЕ ВИДЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК

NEW TYPES OF TRANSACTION COSTS

Аннотация: В статье представлено освещение видов транзакционных издержек в современных условиях.

Abstract: The article presents the coverage of the types of transaction costs in modern conditions.

Ключевые слова: транзакция, транзакционные издержки, классификация транзакционных издержек.

Keywords: transaction, transaction costs, classification of transaction costs.

Взаимодействие субъектов хозяйствования на рынке всегда сопровождается издержками, возникающими в процессе поиска информации о новых партнерах и конкурентах, продвижения собственной продукции на рынке, страхования от неожиданного поведения контрагентов, изменений в законодательстве и тому подобное.

Эти и другие расходы такого рода является неотъемлемой составляющей деятельности современных предприятий, ведь они функционируют не изолированно, а в обществе, в котором происходит процесс взаимодействия.

В современной экономической литературе изложены многие неодинаковых взглядов на сущность категории транзакционных расходов, которые существенно различаются между собой как по сфере их существования, так и по составу. В то же время удельный вес таких расходов в структуре затрат предприятия постоянно растет в результате несовершенства рыночных механизмов.¹

Понятие транзакционных издержек было введено Р. Коузом в 30-е годы XXв. в его статье «Природа фирмы». Американскому экономисту удалось доказать существование нового класса издержек, но мировое признание он получил лишь в 1991 году. В общем понимании термин «транснациональные издержки» Р. Коуз определил как «издержки пользования рыночным механизмом», но позже это понятие стали применять в более широком смысле. Транзакция представляет собой социальное взаимодействие, в результате которого происходит отчуждение или присвоение прав собственности и прав свобод.

В транзакции основным элементом считается акт экономического взаимодействия. Под этим актом подразумевается, как обмен товарами, так и юридические обязательства, а также обозначения других сделок разного характера (краткосрочного, долгосрочного, специального), требующих детального документального оформления или просто взаимопонимания сторон. По своей сути, любая передача товаров, услуг, имущественных прав, которая осуществляется между юридическими и физическими лицами, является транзакцией.

Транзакционные издержки – это затраты ресурсов для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе.²

Транзакционные издержки (или издержки на ее осуществление) возникают тогда, когда индивиды обмениваются правами собственности и охватывают виды деятельности, имеющие отношение к этому процессу.

К таким видам деятельности относятся:

¹ Сафонова О.В. Обзор точек зрения на транзакционные издержки// Научный поиск. 2017.№ 1. С. 73.

² Джиева М.А., Чельдиева З.К. Истоки возникновения транзакционных издержек. // Молодой ученый. 2016. №2. С. 476.

- поиск информации о ценах и качестве, а также поиск потенциальных покупателей и продавцов и информации об их репутации;
- торги, необходимые для выявления подлинных позиций контрагентов;
- надзор за партнерами по контракту и обеспечение условий выполнения условий контракта, взыскания убытков в случае необходимости;
- защита прав собственности от посягательства третьей стороны.

И соответственно этим видам деятельности, сопровождающей транзакцию, различают виды (или элементы) транзакционных издержек.

В настоящее время, общепринятой классификации транзакционных издержек нет. Каждый из ученых выделял наиболее интересные, по его мнению, элементы.

Джон Роджерс Коммонс выделил три вида транзакций:

-транзакция сделки. Представляет процесс фактического отчуждения и присвоения прав собственности при обязательном обоюдном согласии каждой из сторон, основанном на экономическом интересе. При этом соблюдается условие симметричности отношений между контрагентами. Отличительным признаком является не производство, а передача товара из рук в руки;

- управленческие транзакции. В этом случае акцент делается на отношении управления подчинения, предполагающее такой тип взаимодействия между людьми, при котором право принимать решения принадлежит только одной стороне. Положения сторон асимметричны, соответственно асимметрично и их поведение.

- транзакция рациионирования. Сохраняет асимметричность правового положения сторон, однако роль управляющей стороны играет коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав.³

Например, П. Милгром и Дж. Робертс разделили их на две категории, первая из которых – издержки, связанные с координацией, а вторая – издержки, связанные с мотивацией.

В связи с этим, координационные издержки включают в себя три составляющих, а мотивационные две. Координационные издержки содержат:⁴

- издержки определения деталей контракта – это обследование рынка, целью которого является нахождение качественных характеристик предложения, которые способны удовлетворить потребность человека до того, как будет сделан выбор в пользу тех или иных товаров.
- Издержки определения партнеров - связаны с изучением партнеров, поставляющих нужные товары или услуги (например, их месторасположение, требуемые цены, возможность выполнить данный контракт и другие.)
- Издержки непосредственной координации – создание некой структуры, которая необходима при заключении сложного контракта. Задачей этой структуры является обеспечение процесса переговоров.

Мотивационные издержки связаны с издержками, которые возникают в процессе выбора, а именно:

- издержки неполноты информации.

Так как рациональность субъектов ограничена, она не может дать полной и исчерпывающей информации. Поэтому неполная информация может привести к отказу от совершения транзакции, т.е. от приобретения блага.⁵

• издержки, связанные с оппортунизмом. Эти издержки чаще всего появляются внутри фирмы, но и в рыночных контрактах они тоже возможны. Например, это попытки снижения издержек, связанных и обнаружением нечестности партнера. Оппортунистическим называют поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, т.е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства

Дж. Уоллис и Д. Норт разделяли транзакционные издержки на:

- Возникающие до обмена контрактами;
- Возникающие в процессе обмена контрактами;
- Возникающие после обмена контрактами.

³ Лебедева Н.Н. Институциональная экономика / учебник- М.:Дашков и К, 2017. С. 208.

⁴ Антоненко Е.В. К раскрытию сущности и классификации транзакционных издержек// Экономика и менеджмент. 2015. № 1. С. 74.

⁵ Андросюк А.Б. Классификация транзакционных издержек// Вектор экономики.2018. С. 17.

В своих трудах Д. Норт, утверждал, что трансакционные издержки «состоят из затрат на оценку полезных свойств объекта обмена и издержек на обеспечение прав и принуждения к их соблюдению».

По его же утверждению трансакционные расходы являются составной издержек производства. В частности, общие расходы он разделяет на две части:

- трансформационные расходы (изменение физических свойств продукции);
- расходы на осуществление трансакций (права на пользование, получение дохода от пользования, исключение использования другими лицами).⁶

При этом важно понимать, что капитал используется как для трансформации, так и для осуществления трансакций.

В практическом аспекте трансакционные издержки можно подразделить на следующие виды:

- 1) Издержки поиска информации (содержание маркетинговой службы, оплата переговоров, почтовые расходы);
- 2) Издержки ведения переговоров (представительские и командировочные расходы);
- 3) Издержки мониторинга (затраты на сбор сведений об операциях партнера по выполнению договорных обязательств);
- 4) Издержки измерения (затраты на проверку достоверности информации продавцов о качестве услуг);
- 5) Издержки спецификации и защиты прав собственности (судебные издержки, оплата услуг адвокатов, затраты на приобретение патентов, лицензий);⁷
- 6) Издержки оппортунистического поведения (затраты на снижение возможности оппортунистического проведения).

Таким образом, рассматривая трансакционные издержки в качестве объекта управления, можно сделать вывод, что они имеют коммерческую природу и являются неизбежными в деятельности организаций.

По своему содержанию они весьма многообразны, а их совокупная величина и структура определяются внутренними и внешними контрактными взаимоотношениями.

В хозяйственной практике традиционно выделяют три вида контрактов:

- а) классический контракт (в нем четко оговариваются пункты, он носит стандартный вид, поэтому сторонами может являться любой контрагент, опирается на формальные документы, например, Гражданский кодекс Российской Федерации);
- б) неоклассический контракт (подписывается в условиях нестабильности, неопределенности, в качестве третьей стороны, которая привлекается для урегулирования условий, не оговоренных в контракте в связи с их неустойчивостью, привлекается институт третейского судейства);
- в) отношенческий (обязательный) контракт (заключается при долгосрочном сотрудничестве, которое стороны намерены развивать в дальнейшем. При этом неформальные аспекты преобладают над формальными, в силу чего договор не всегда заключается в письменной форме, то есть возможна устная договоренность между сторонами, что свидетельствует о большом доверии между контрагентами).

Каждой форме контрактных отношений соответствует определенная форма управления этими отношениями. К ним можно отнести: безличный рыночный механизм (применяется к одноразовым и повторяющимся сделкам); арбитраж (в случае нерегулярных сделок, требующих спецификации); двухсторонняя структура управления (когда сделки отличаются регулярностью, а товар – средней степенью специфичности); иерархическое или унитарное управление (основано на прямых указаниях директивного характера). Величина трансакционных издержек отражает степень развития рыночных институтов.

Оптимизация трансакционных издержек в конечном итоге ведет к повышению степени конкурентоспособности субъекта рыночных отношений и услуг, предлагаемых им на рынке. Чем больше число конкурентоспособных организаций, тем выше эффективность функционирования рыночного механизма в целом. В связи с этим разработка методов управления трансакционными издержками и выявление способов их минимизации лежат в основе сокращения общих издержек контрагентов и, соответственно, повышения конкурентоспособности производимого ими

⁶ Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория /учебник-М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС.2014. С. 71.

⁷ Матюха Е.В. Трансакционные издержки в деятельности корпораций// Энергия науки. 2017. С. 101.

туристского продукта.

Таким образом, единого понятия транзакционных издержек и их единой классификации в современной науке нет. Несмотря на это, роль транзакционных издержек в экономике, несомненно, очень важна.

Оценку транзакционных издержек в экономике попытались Д. Норт и Дж. Уоллис.

Результаты исследования были отражены в статье «Измерение транзакционного сектора в американской экономике в 1870-1970 годах». Ученые предложили провести оценку издержек путем анализа четырех типов отношений и соответствующих им видов деятельности:

- 1) отношения между отдельными покупателями и продавцами;
- 2) внутрифирменные отношения;
- 3) производство услуг фирмами – посредниками различных видов;
- 4) отношения, связанные с защитой прав собственности.

Частично вопросам оценки транзакционных расходов промышленного предприятия занимался Д.Е. Никитин.

Суть этой методики заключается в прямом подсчете транзакционных издержек на осуществление операций конкретного вида (в методике ученого это операции на таможне).

Автор методики отмечает, что значительная доля расходов при проведении таможенных операций, например, расходов оппортунистического поведения, не поддаются измерения точными методами, что свидетельствует об отнесении методики к группе ординалистских методов. Н.Н. Пронина указывает на то, что субъекты хозяйствования несут значительные транзакционные расходы из-за прохождения административных процедур и в денежной, и в неденежной форме.⁸

Ученый А. Макухин, исследуя способы оценки транзакционных издержек предприятия, предлагает использовать ряд общих и частных показателей.

В группу общих показателей входят: транзакционные затраты на рубль валового дохода предприятия, транзакционные затраты на рубль валовых расходов предприятия, рентабельность транзакционных расходов и интегральный коэффициент транзакционности.

Использование этой группы показателей позволяет получить панорамный обзор транзакционных издержек предприятия. Методику количественной оценки транзакционных расходов предлагает Н.А. Искосков, который поставил целью создания единой универсальной методики, которая позволяла бы однозначно определить абсолютную величину транзакционных расходов.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что транзакционные издержки необходимы для эффективной работы современных корпораций. Транзакционные издержки охватывают издержки выработки планов фирмы и организации предстоящей деятельности, ведения переговоров о ее содержании и условиях, когда в деловые отношения вступают двое или более участников; издержки по изменению планов, пересмотру условий сделки и разрешению спорных вопросов, когда это диктуется изменившимися обстоятельствами; издержки обеспечения того, чтобы участники соблюдали достигнутые договоренности.

Библиографический список:

1. Антоненко Е.В. К раскрытию сущности и классификации транзакционных издержек // Экономика и менеджмент. 2015. № 1. С. 80.
2. Андросюк А.Б. Классификация транзакционных издержек// Вектор экономики.2018. С. 327.
3. Джиева М.А., Чельдиева З.К. Истоки возникновения транзакционных издержек. // Молодой ученый. 2016. №2. С. 478.
4. Денисова А. Ю. Методы оценки транзакционных издержек// Academy. 2019. №1(40). С. 94.
5. Лебедева Н.Н. Институциональная экономика / учебник- М.:Дашков и К, 2017. С. 208.
6. Матюха Е.В. Транзакционные издержки в деятельности корпораций// Энергия науки. 2017. С. 101.
7. Сафонова О.В. Обзор точек зрения на транзакционные издержки// Научный поиск. 2017.№ 1. С. 73.
8. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория /учебник-М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС.2014. С. 591.

⁸ Денисова А. Ю. Методы оценки транзакционных издержек// Academy. 2019. №1(40). С. 44.

Научное издание

Коллектив авторов

ISSN 2500-3798