

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

- 14.06.2012 г.) (с изм. и доп. вступающими в силу с 02.07.2012 г.) // справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. №63-ФЗ (ред. от 27.07.2009 г.) // Собрание законодательства РФ, 17.06.1996 г., №25, ст. 2954.
3. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 г. №115-ФЗ (ред. от 08.11.2011 г.) // справочно-правовая система «Консультант Плюс».
4. Федеральный закон «О ратификации Конвенции об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности» от 28.05.2001 г. №62-ФЗ // Российская газета. 2001. №103. 31.05.2001.
5. Федерального закона № 134-ФЗ от 28 июня 2013 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям»
6. Вольфсбергские принципы // справочно-правовая система «Консультант Плюс».
7. Конвенция об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности 1990 г. (Страсбург) // Действующее международное право. Документы. / Составители: Колосов Ю.М., Кривчикова Э.С. - М.: Кодекс, 2007.
8. Конвенция ООН о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ, 1988 г. (Вена) // Действующее международное право. Документы. / Составители: Колосов Ю.М., Кривчикова Э.С. - М.: Кодекс, 2007.
9. Конвенция ООН о борьбе с финансированием терроризма, 1999г., (Нью-Йорк); Резолюция 54/109 Генеральной Ассамблеи ООН от 9 декабря 1999 г. // Действующее международное право. Документы. / Составители: Колосов Ю.М., Кривчикова Э.С. - М.: Кодекс, 2007.
10. Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности (2000) Принята резолюцией 55/25 Генеральной Ассамблеи от 15 ноября 2000 года. // Действующее международное право. Документы. / Составители: Колосов Ю.М., Кривчикова Э.С. - М.: Кодекс, 2007.
11. Постановление Верховного Совета СССР «О ратификации Конвенции ООН о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ» от 09.10.1990 г. №1711-1 // справочно-правовая система «Консультант Плюс».
12. Директива Европейского Экономического Союза «О предотвращении использования финансовой системы для «отмывания» денег» (91/308/ЕЭС) от 19 июня 1991 г. // Действующее международное право. Документы. / Составители: Колосов Ю.М., Кривчикова Э.С. - М.: Кодекс, 2007.
13. Указ Президента РФ от 13.06.2012 N 808. «Вопросы Федеральной службы по финансовому мониторингу»
14. Постановление Правительства РФ от 5 декабря 2005 г. N 715 "О квалификационных требованиях к специальным должностным лицам, ответственным за соблюдение правил внутреннего контроля и программ его осуществления, а также требованиях к подготовке и обучению кадров, идентификации клиентов, выгодоприобретателей в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" // справочно-правовая система «Консультант Плюс».
15. Приказ Росфинмониторинга от 03.08.2010 № 203 «Об утверждении положения о требованиях к подготовке и обучению кадров организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // справочно-правовая система «Консультант Плюс».
16. Гамза В.А. Теневая экономика и коррупция: происхождение и противодействие // Финансы и кредит. – 2007. – №35 (275).
17. Емелин А.В. Предложения по совершенствованию законодательства о ПОД/ФТ в связи с принятием новой редакции 40 рекомендаций ФАТФ // Деньги и кредит. 2012. №8.
18. Зубков В.А., Осипов С.К. Международная система противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма. – М.: Финансы и статистика, 2008.
19. Зубков В.А., Осипов С.К. Международные стандарты в сфере противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма: учебное пособие. – М.: Юриспруденция, 2010.
20. Зубков В.А., Осипов С.К. Российская Федерация в международной системе противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов и финансированию терроризма. – М.: Спецкнига, 2007.
21. Зубков В.А. Формирование и развитие системы финансового мониторинга в Российской Федерации
22. Киселев, И.А. Грязные деньги [Текст] / И.А. Киселев. – М.: ИД «Юриспруденция», 2009. – 152 с. – ISBN978-5-9516-0432-3.
23. Рабочая встреча с главой Росфинмониторинга Юрием Чиханчиным 27 июня 2013 года // <http://www.kremlin.ru/news/18416>
24. Рекомендации ФАТФ // <http://podft.ru/>
25. Робинсон Дж. Всемирная прачечная: Террор, преступления и грязные деньги в оффшорном мире. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ ЗАВИСИМОСТИ

Чаусовский А.М., д.э.н., профессор, профессор кафедры экономической теории, Донецкий национальный университет
Матюнина М.В., ассистент кафедры маркетинга, Донецкий национальный университет
Ищенко Е.А., аспирант кафедры экономической теории, Донецкий национальный университет

Чаусовский А.М., Матюнина М.В., Ищенко Е.А. Институты и экономический рост: проблемы зависимости.

В представленной статье раскрыто содержание экономических институтов и показано их влияние на темпы экономического роста. По мнению авторов работы, институты представляют собой формальные и неформальные нормы и правила, структурирующие взаимодействие между людьми в экономической, политической и социальной сферах, а также система механизмов, обеспечивающая их выполнение. Экономический рост во многом определяется качеством экономических институтов. Институциональные факторы экономического роста: неформальные экономические институты, формальные экономические институты, судебная система.

Ключевые слова: экономический рост, факторы экономического роста, неформальные экономические институты, формальные экономические институты, судебная система.

Чаусовський О.М., Матюніна М.А., Іщенко К.О. Інститути та економічне зростання: проблеми залежності.

Економічне зростання багато в чому визначається якістю економічних інститутів. Інституційні чинники економічного зростання: неформальні економічні інститути, формальні економічні інститути, судова система. У представленій статті розкрито зміст економічних інститутів і показано їх вплив на темпи економічного зростання. На думку авторів роботи інститути являють собою формальні і неформальні норми і правила, що структурують взаємодію між людьми в економічній, політичній і соціальній сферах, а також система механізмів, що забезпечує їх виконання. Економічне зростання багато в чому визначається якістю економічних інститутів. Інституційні фактори економічного зростання: неформальні економічні інститути, формальні економічні інститути, судова система.

Ключові слова: економічне зростання, чинники економічного зростання, неформальні економічні інститути, формальні економічні інститути, судова система.

Chausovskiy O.M., Matjunina M.V., Ishchenko E.O. Institutes and economy growing: problems of dependence.

The economy growing is in a great deal determined by quality of economic institutes. Institutional factors of the economy growing: informal economic institutes, formal economic institutes, judicial system. In the present article disclose the content of economic institutions and show their effect on economic growth. According to the authors of the work, institutions are the formal and informal norms and rules that structure human interaction in the economic, political and social spheres, as well as a system of mechanisms to enforce them. Economic growth is largely determined

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

by the quality of economic institutions. Institutional Determinants of Economic Growth: informal economic institutions, formal economic institutions, the judicial system.

Key words: economy growing, factors of the economy growing, informal economic institutes, formal economic institutes, judicial system.

Сегодня в экономической литературе слово «институт» и его производные по частоте употребления уступает, возможно, только слову «рынок». Об институте так говорят все: политики, журналисты, экономисты, юристы, историки, филологи, социологи, философы и даже математики. В силу такого разнообразия смыслов общее понятие института оказывается пустой абстракцией, лишенной какой – либо конкретной реальности. Недостаток конкретного содержания создает широкий простор для субъективного произвола, даже для откровенного фантазирования в истолковании институтов, «институциональных проблем» и всего с ними связанного – экономики, политики, социологических явлений, психологии.

Термин «институт» в европейские языки пришел из латинского: *institutum* – установление, устройство. В современной литературе можно встретить несколько различных определений институтов.

1). Термин институт часто употребляется в смысле «организация». Так, например, под термином финансовый институт могут подразумеваться банки, страховые компании, инвестиционные компании и др. Это, видимо, вызвано тем, что организации, подобно институтам, структурируют отношения между людьми. Но если институт – это «правила игры», то организация – это игроки. Цель команды, играющей по этим правилам – выиграть игру. «Организация – это экономическая единица координации, обладающая доступными определению границами и функционирующая более или менее непрерывно для достижения определенной цели или совокупности целей, разделяемых членами – участниками» [6, с. 22].

2). Система глобальных основополагающих экономических категорий как таковых. К числу экономических институтов в этом понимании можно отнести такие общеэкономические категории, как деньги, рынки, цены, предприятие, частная собственность, банковское дело, законодательство, страхование, конкуренция, государственное регулирование и многое другое.

3). Институты определяются как культурные нормы, обычаи, традиции, кодексы чести, общепринятые стереотипы поведения, привычки, менталитет. Социально – психологическое определение категории «институт» дал родоначальник экономического институционализма Т. Веблен: по его мнению институт – это «устойчивые привычки мышления, присущие большой общности людей», определяющие человеческое поведение [1, с. 36]. Схожую с Т. Вебленом позицию занимает Э. Дюркгейм. Он воспринимает институты как любой вид мыслей, действий и чувств, которые ограничивают индивидов [2, с. 171].

4). Институты определяются как «правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике. Социально – правовой вариант институционализма создал американский экономист Джон Коммонс, который считал, что ядром института, его конституирующим моментом являются правовые нормы [7, с. 204].

5). Теоретико – игровой подход рассматривает институты как равновесие в игре.

6). Название высшего учебного заведения, научно – исследовательского учреждения или организации, осуществляющей определенный вид деятельности.

7). Понятие «институт» может использоваться применительно к личности или к определенному посту, например институт президентства.

С точки зрения современной неинституциональной теории институт – это формальные и неформальные правила, которые ограничивают поведение людей и упорядочивают взаимоотношения между ними. «Институты, – пишет лауреат Нобелевской премии Д. Норт, – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные). Они включают неформальные ограничения (санкции, табу, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение» [9, с. 10]. Другой нобелевский лауреат 2007 г. Л. Гувиц в своей интерпритации институтов близок к Д. Норту: « Мы склоняемся, – пишет он, – к рассмотрению институтов как форматов поведения» [17, с. 23].

Дефиниция институтов как правил присутствует во многих общественных науках. Известный российский социолог, академик Т. Заславская считает, что каждый социальный институт, регулирующий конкретную область общественной жизни, состоит из четырех элементов: формальные (правовые, административные и организационные) нормы и правила, регламентируемые властными и управленческими органами; механизмы государственного контроля за выполнением установленных норм и правил; механизмы общественного контроля; неформальные нормы, укорененные в культуре данного общества [4, с. 112 - 114].

Английский философ Дж. Ролз пишет: « Под институтами я буду понимать публичную систему правил, которые определяют должность и положение с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью, и тому подобно» [12, с. 61]. Эти правила характеризуют определенные формы действий людей как разрешенные или запрещенные. В качестве примеров институтов он называет игры, ритуалы, суды, парламенты, рынки и системы собственности.

Видный представитель современного классического институционализма Дж. Ходжсон подчеркивает, что « не нарушая общепринятых в научной литературе традиций, мы можем определить институты как системы устоявшихся и общепринятых социальных правил, которые структурируют социальные взаимодействия» [16, с.28].

Таким образом, согласно преобладающему в настоящее время в научном экономическом сообществе пониманию, сущность института сводится к формальным и неформальным правилам, которые структурируют и организуют взаимоотношения между людьми.

Однако одного наличия правила недостаточно для того, чтобы можно было говорить о существовании института. Институт существует, только если правило действительно воздействует на поведение тех, на кого оно рассчитано, или на поведение тех лиц, которые обнаруживают нарушение правила. Самым лучшим и достоянным свидетельством существования института будет регулярное применение санкций по отношению к тем лицам, которые нарушают правила. Полное отсутствие наказаний в отношении явных нарушителей правила будет убедительным свидетельством того, что данное правило не является институтом.

Люди налагают на себя ограничения, которые позволяют им строить свои отношения с другими людьми во всех обществах, даже в первобытных. Институциональная структура развитого общества включает как формальные, так и неформальные правила, и эти группы правил определенным образом взаимодействуют друг с другом.

В современном обществе неформальные правила играют весьма значительную роль. Люди сталкиваются с неформальными правилами повсюду: в семье, во взаимоотношениях с другими людьми, в деловой и политической жизни. Простые люди обычно слабо осведомлены о материальном праве, регулирующем их отношения с другими людьми. Основные правила, которые организуют отношения людей в повседневной жизни, не закреплены в законах. Однако точное описание неформальных правил, их систематизация и однозначное определение роли этих правил в регулировании повседневной жизни людей – это чрезвычайно сложная задача.

Неформальные институты – это совокупность социальных норм, закрепленных в неписаном праве и предполагающие социальные механизмы принуждения (осуждение окружающих, потеря репутации, кровная месть, остракизм и т. д.).

Неформальные правила можно разделить на два вида: социокультурные неформальные правила и неформальные правила делового поведения.

Социокультурные неформальные правила выступают в виде традиций, обычаев, кодексов чести и поведения, прочно укорененных в сознании людей и в следствии этого определяющие возможные и приемлемые действия экономических агентов. Они составляют ядро системы институтов. Глубинные институты, отражающие социокультурную сущность и специфику экономических отношений, гораздо более консервативны и меняются чрезвычайно медленно, если меняются вообще.

Неформальные институты делового поведения – это неписанные правила, договоренности и нормы поведения, непосредственно индуцируемые системой формальных институтов и социокультурными неформальными нормами (неформальные институты делового поведения). Институты делового поведения, как ограничения особого рода, представлены, например, имплицитными контрактами (implicit

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

contracts), которые формально не фиксируются хозяйственными агентами, а часто и не обсуждаются буквально. Дело ограничивается намеками и малосодержательными отсылками типа «договоримся!», «не подведем!». В качестве примера неформальных отношений в экономике приведем высказывание одного московского предпринимателя: «По большей части в бизнесе я предпочитаю иметь дело с друзьями. Мы даже специально проводили и финансировали встречу выпускников нашего курса – я закончил Московский университет, чтобы именно еще раз встретиться, посмотреть, кто чем занимается, пообщаться. Потому что это специфика России – на самом деле имеешь дело не с какой-то организацией, не с каким-то банком, а с какими-то людьми. И не важно на самом деле, по большому счету, какой банк – хороший или плохой, но если у тебя на хорошем уровне есть друг или знакомый, которому ты доверяешь, и он гарантирует, что возврат произойдет или какая-то сделка состоится, то это действительно состоится. Практика показала, что это правильный подход, потому что были крупные банки «Инкомбанк» там, «Российский кредит», «СБС – Агро», которые, казалось, монстры и все могут, но вот они никому ничего не вернули и все. Мы работаем, скажем, именно с персоналиями и с банками, в которых мы лично знаем ведущих людей – и вот мы ничего не потеряли. Мы строим свой бизнес на работе с людьми, с персоналиями. Именно в этом, я считаю, правильный подход» [11, с. 15]. Такого рода соглашения предполагают не только определенное доверие к контрагентам, но и уверенность в том, что они знают данные неформальные правила и готовы их соблюдать. «Мы, живущие в современном мире, – пишет Д.Норт, – считаем, что жизнь и экономические процессы подчиняются писаным законам и правам собственности. Однако даже в самых развитых экономиках формальные правила составляют небольшую (хотя и очень важную) часть той совокупности ограничений, которые формируют стоящие перед нами ситуации выбора. Наше поведение в огромной степени определяется неписаными кодексами, нормами и условностями» [10, с. 9].

Неформальные институты делового поведения максимально персонифицированы, лишены жесткого автоматизма, формулируются в общих терминах и не обеспечены надежными санкциями против возможных нарушений. Однако отсутствие претензий на всеобщность не означает, что неформальные правила имеют характер индивидуальных соглашений и каждый раз «переигрываются» в зависимости от специфических притязаний тех или иных контрагентов. Скорее, эти правила «привязаны» к конкретным группам или сегментам рынка, в которых складываются свои локальные порядки, понятные для данных групп и объединяющие данные рыночные сегменты. Подобная «привязанность» правил не означает, конечно, что они не могут трансформироваться в другие группы и рыночные сегменты, но этот процесс сдерживается серьезными ограничениями. И если «пришлые» хозяйственные агенты притязают на ресурсы и доходы без знания неформальных правил, то высока вероятность дезавуирования их претензий. С ними откажутся сотрудничать или примут в отношении них дискриминационное решение. Причем декларируемая причина отказа или дискриминации, скорее всего, будет формальной, бюрократической. Основания для этого всегда найдутся, скажем, неверное оформление документов, несоответствие профиля деятельности и т. п.

Формальные правила – это правила, записанные в официальном источнике, за исполнение которых следит специальная группа людей, уполномоченных государством. В целом формальные экономические институты построены по иерархическому принципу и включают три уровня общих и конкретных ограничений и норм: политические и юридические нормы (конституция, гражданский кодекс и другие экономические кодексы и законы), собственно экономические правила и нормы (законодательные акты, распоряжения и постановления по конкретным видам экономической деятельности), а также индивидуальные статуты и контракты.

Политические правила определяют в самом общем виде иерархическую структуру общества, процедуры принятия политических решений и устанавливают способы осуществления контроля за политическими процедурами. Экономические правила определяют права собственности, ограничивают доступ других лиц к ресурсам, находящимся в исключительной собственности, и определяют способы использования собственности и получения доходов от нее. Контракты содержат конкретные договоренности об обмене.

Обычно правила более высокого уровня охватывают более широкий спектр экономических отношений, чем правила более низкого уровня. В свою очередь, правила и нормы более низкого уровня опираются на правила более высокого уровня и не должны противоречить им. Подобная организация формальных правил обеспечивает стабильность институциональной структуры общества, которая очень важна для того, чтобы институты могли выполнять свои функции: снижать неопределенность, делать поведение людей более предсказуемым.

На основе формальных институтов и неформальных правил делового поведения складываются соответствующие практики повседневного действия. При этом формальные практики выполняют как минимум три важнейшие функции по отношению к неформальным. Во-первых, они определяют характер неформальных практик; поэтому формальные нормы или их отсутствие могут генерировать как продуктивные, так и контрпродуктивные неформальные нормы поведения. Во-вторых, они должны использоваться как инструмент стимулирования такой системы неформальных институтов, при которой будет обеспечена максимальная публичность и открытость экономики, утверждены современные демократические формы хозяйствования и ведения бизнеса. В-третьих, они

формируют язык публичных обоснований и риторических высказываний, которые камуфлируют неформальные практики. Таким образом, формальные институты и неформальные хозяйственные модели взаимодействия формируют институциональную среду функционирования экономики и представляют собой форму существования производственных отношений (рис. 1). «Производственные отношения, – подчеркивает академик А.Чухно, – составляют остов общественного строя, а институты, или нормы и правила, обычаи и традиции, являются тем элементом, фактически мышцами, которые наполняют этот остов, придают ему совершенную, жизненную форму» [19, с. 5]. Анализ же неформальной составляющей «правил игры» в экономике позволяет дать исчерпывающую оценку институциональной среды, раскрыть систему стимулов, обеспечить высокую эффективность государственной экономической политики.

«Правила игры»

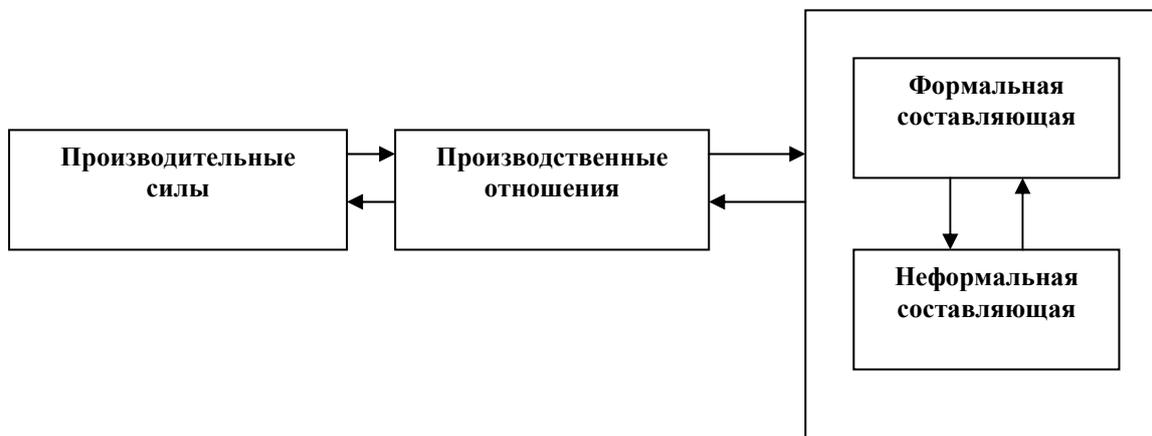


Рис. 1 – Взаимодействие производительных сил, производственных отношений и экономических институтов

Анализ разных концепций и точек зрения на природу экономических институтов, их сущность, структуру и функции позволяет предложить следующее определение. Институты – это формальные (зафиксированные в юридических нормах, писаном праве) и

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

неформальные (зафиксированные в неписаном, или обычном праве), общие и особенные, социопсихологические, социокультурные и социоэкономические нормы и правила, структурирующие взаимодействия между людьми в экономической, политической и социальной сферах, а также система механизмов, обеспечивающая их выполнение.

С нашей точки зрения необходимо различать философское понятие «развитие» и экономические категории «экономическое развитие» и «экономический рост». Развитие – это «поступательное движение, эволюция, переход от одного состояния к другому» [14, с. 710]. Экономическое развитие – это качественное изменение экономической системы, эволюция производительных сил и экономических институтов (принимая во внимание, что институты есть форма существования производственных отношений), обеспечивающих количественное изменение объема производимой продукции. С. Кузнец писал о том, что экономический рост представляет собой «долгосрочное увеличение способности хозяйства обеспечивать все более разнообразные потребности населения с помощью все более эффективных технологий и соответствующих им институциональных и идеологических изменений» [18, с. 108]. Поэтому понятие «экономическое развитие» характеризуется такими качественными признаками, как структура национальной экономики, соотношение добывающих и обрабатывающих отраслей, структура экспорта, состояние здравоохранения и культуры, структура потребностей населения т. д. Экономический рост – это количественная характеристика процесса производства. Мерой экономического роста является ежегодный темп прироста реального ВВП.

Процесс экономического роста включает в себя взаимодействие его факторов (ресурсов, источников). Под факторами экономического роста в экономической теории понимаются те явления и процессы, которые определяют возможности увеличения реального объема производства, повышения эффективности и качества роста.

По способу воздействия на экономический рост различают прямые и косвенные факторы [20, с. 443]. Прямыми называют те, которые непосредственно определяют физическую способность к экономическому росту. Однако следует различать способность к росту и реальный рост сам по себе. Поэтому косвенные факторы превращают эту способность в действительность. Они могут способствовать реализации потенциала, заложенного в прямых факторах, или ограничивать его. Существуют и иные классификации факторов экономического роста. К. Макконнелл и С. Брю, С. Фишер и Р. Дорнбуш, П. Самуэльсон и другие западные экономисты выделяют три основных фактора экономического роста: факторы предложения, спроса и распределения [5, с. 381; 15, с. 450; 13, с. 316 - 320]. Российский экономист В.Д. Камаев считает, что «к основным факторам экономического роста относятся труд, земля и капитал» [21, с. 532].

К прямым относятся пять основных факторов, непосредственно определяющих динамику совокупного производства и предложения: количество и качество природных ресурсов; количество и качество трудовых ресурсов; количество и качество основного капитала; технология и организация производства; рост предпринимательских способностей в обществе.

В состав косвенных факторов роста относятся: факторы предложения, факторы спроса и факторы распределения. Косвенными факторами предложения являются: снижение степени монополизации рынков; уменьшение цен на производственные ресурсы; снижение налогов на прибыль; расширение возможности получения кредитов.

Факторы спроса определяют возможность реализации растущего объема производства. В рамках факторов спроса различают: уровень цен; потребительские расходы; инвестиционные расходы; государственные расходы; чистый экспорт.

Факторы распределения отражают рациональность и полноту вовлечения ресурсов в процесс производства. К факторам распределения относят: фактически сложившаяся структура распределения производственных ресурсов по отраслям, предприятиям и регионам страны; действующий в обществе порядок распределения доходов между субъектами хозяйственной деятельности. Д. Гэлбрейт подчеркивал, что «более широкое и равномерное распределение доходов является более целесообразным с точки зрения развития экономики, так как обеспечивается более стабильный суммарный спрос. И поэтому есть все основания полагать, что чем более неравномерно распределяются доходы, тем меньшую функциональную нагрузку они несут» [8, с. 236].

Факторы предложения, спроса и распределения по мнению авторов такой классификации превращают способность к росту в реальный рост. Несмотря на то, что эта классификация имеет, несомненно, ряд преимуществ, ее основной методологической недоработкой является игнорирование того факта, что и факторы предложения, и факторы спроса, и факторы распределения несут в себе институциональную нагрузку (рис 2).



Рис. 2 - Влияние институциональных факторов на экономический рост

Во-первых, производство и предложение товаров на рынке во многом зависит от того, насколько эффективно определены (специфицированы) и защищены права собственности. Во – вторых, и предложение, и спрос, и распределение зависят от судебной системы, ее независимости, оперативности и эффективности. В – третьих, новые технологии, НТП зависят от того, как защищены авторские права и интеллектуальная собственность. В – четвертых, сравнение структуры потребительских расходов различных стран позволяет сделать вывод о том, что в разных странах, в разных регионах люди тратят деньги по-разному. В большей мере все определяется культурными, религиозными и поведенческими факторами. При этом также сказывается и уровень образования. Так, люди с высоким уровнем достатка, но низким уровнем образования больше подвержены показному потреблению. В – пятых, уровень и направление основных расходов фирм определяется существующими «правилами игры» в национальной экономике. Чем слабее защищены интересы инвесторов и выше налоги, тем меньше стимулов у предприятий делать инвестиции. Чем слабее контрактное обеспечение деятельности организаций, тем больше издержки (зачастую транзакционные), а соответственно, тем ниже уровень доходов фирмы. Направленность расходов фирмы также определяется развитостью денежно – кредитной и финансовой систем. Чем сильнее развита денежно – кредитная и финансовая системы, тем более мобильными становятся ресурсы фирмы, а значит, и предприятию требуется меньший объем оборотных средств и больший объем средств может быть направлен на инвестиционные нужды. В – седьмых, качество трудовых ресурсов во многом определяется существующей системой образования и совокупностью господствующих социокультурных институтов. На основании выше изложенного мы предлагаем ввести четвертую группу косвенных факторов экономического роста (подробнее будут рассмотрены во второй и третьей главах), которые можно классифицировать следующим образом: во – первых, неформальные экономические институты; во – вторых, формальные экономические институты; в – третьих судебная система. Недавние исследования, проведенные Всемирным банком, подтверждают положительную взаимосвязь между созданием рыночных институтов и экономическим ростом [3, с. 9 - 11].

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ
ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА**

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Веблен Т. Теория праздного класса. – М., Прогресс, 1984.
2. Дюркгейм Э. Социология. Ее предмет, метод, предназначение. – М.: Канон, 1995. – 352 с.
3. Доклад о мировом развитии 2002 года. Создание институциональных основ рыночной экономики. – М.: издательство «Весь мир», 2002. – 264 с.
4. Заславская Т.И. Современное российское общество. Социальный механизм трансформации. М., 2004.
5. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – Т. I. – М.: Республика, 1992. – 399 с.
6. Менар К. Экономика организаций. – М.: ИНФРА – М, 1996.
7. Commons J.R. Legal Foundations of Copitalism. – N.Y., 1924.
8. Новая постиндустриальная волна: антология. – Под ред. Иноземцева. – М., 1999. – 570 с.
9. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997. - № 3. – С. 6 – 17.
10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997.
11. Олейник А. «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма // Вопросы экономики. – 2001. – № 5. – С. 3 - 17.
12. Ролз Дж. Теория справедливости. Новосибирск, 1995.
13. Самуэльсон П. Экономика. М., Прогресс, 1964. – 780 с.
14. Философия: энциклопедический словарь. – Под ред. А.А. Ивина. – М.: Гардарики, 2006. – 1072 с.
15. Фишер С., Дорнбуш Р. Экономика. – М.: Дело ЛТД. – 1995. – 657 с.
16. Ходжсон Дж. Что такое институты // Вопросы экономики. - 2007. - №8. - С. 5 - 28.
17. Цит. по Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007г.) // Вопросы экономики. - 2008. - №1. - С. 3 - 23.
18. Цит. по изданию: Тодаро М.П. Экономическое развитие: Учебник. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 671 с.
19. Чухно А. Институционализм: теория, методология, значение // Экономика Украины. – 2008. - №6. – С. 3 - 17.
20. Экономическая теория: Учебник. – Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА, 2008. – 672 с.
21. Экономическая теория: Учебник для студ. высш. учеб. заведений. – Под ред. В.Д. Камаева. – М.: Владос, 2004. – 592 с.

КОНТИНЕНТАЛЬНИЙ ТА ТРАНСКОНТИНЕНТАЛЬНИЙ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МОДЕЛЕЙ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Чентуков Ю.І., д.е.н., проф., Маріупольський державний університет
Булатова О.В., д.е.н., проф., Маріупольський державний університет

Чентуков Ю.І., Булатова Е.В. Континентальный и трансконтинентальный направления развития моделей региональной интеграции.

В статье рассматривается развитие глобальной и региональной экономической интеграции в современных условиях. Исследованы организационно-методологические основы развития моделей региональной интеграции, предложены концептуальные направления развития и углубления интеграционных процессов. Исследованы направления формирования континентальных и трансконтинентальных моделей интеграции.

Ключевые слова: глобальная интеграция, региональная интеграция, регионализация, региональные торговые соглашения

Чентуков Ю.І., Булатова О.В. Континентальний та трансконтинентальний напрями розвитку моделей регіональної інтеграції.

У статті розглянуто розвиток глобальної та регіональної економічної інтеграції в сучасних умовах. Досліджено організаційно-методологічні засади розвитку моделей регіональної інтеграції, запропоновано концептуальні напрями розвитку та поглиблення інтеграційних процесів. Досліджено напрями формування континентальних та трансконтинентальних моделей інтеграції. Доведено, що *трансконтинентальна інтеграція* представляє собою цілеспрямований процес створення міждержавного економічного простору між країнами, які не мають спільних кордонів та знаходяться в різних регіонах/континентах світу, в рамках якого встановлюється відповідна форма (етап) регіональної інтеграції, основним завданням якої стає сприяння міжнародній конкурентоспроможності країн-інтегрантів

Ключові слова: глобальна інтеграція, регіональна інтеграція, регіоналізація, регіональні торговельні угоди

Chentukov Y., Bulatova O. Continental and transcontinental direction of developing regional integration models.

The article dwells on development of the global and regional economic integration in the modern world. Organizational and methodological foundations of regional integration models development are carried out. Conceptual development directions are proposed. The thesis analyzes the peculiarities of continental and transcontinental integration models formation.

Key words: global integration, regional integration, regionalization, regional trade agreements

Сучасною ознакою світогосподарського розвитку є поширення та поглиблення процесів регіональної інтеграції, про що свідчить поява значної кількості різноманітних інтеграційних утворень, що виступають важливою компонентою глобальної інтеграції. З іншого боку, сам процес регіоналізації набув глобальних ознак, як доводить регіональна спрямованість та збільшення обсягів внутрішньорегіональних потоків товарів, послуг, факторів виробництва. Інтеграційні угруповання, які сьогодні існують в світі, знаходяться на різних етапах розвитку, засновані на використанні різних моделей і форм реалізації.

Визначаючи актуальність досліджень процесів регіональної інтеграції, проблемам їх розвитку присвячено праці П. М. Алле, Б. Баласса, Е. Болдвіна, Дж. Бхагваті, У. Ваннопа, Е. Венайблза, М. Гюнарсона, М. М. Кітінга, П. Кругмана, Л. Ліндберга, Дж. Лессінджера, Д. Мітрані, В. Молле, Ж. Монне, Дж. Новотні, М. Перкманна, Ф. Содербаума, Г. Снукса, М. Сторпера, Я. Тінбергена, М. Фуджкити, А. Хааса, Б. Хеттне, П. Ховітта, М. Шиффа та ін. Вагомий внесок у розвиток досліджень вказаних проблем пов'язаний з науковими працями українських та російських учених, які досліджували інтеграційні процеси як на глобальному рівні (Е. Азроянц, О. Білорус, В. Геєць, В. Загашвілі, В. Іноземцев, Д. Лук'яненко, А. Мазаракі, М. Максимова, О. Неклесса, Ю. Павленко, В. Пантін, Ю. Пахомов, А. Поручник, А. Філіпенко, Г. Черніченко), так і на регіональному (Ю. Борко, В. Будкін, О. Буторіна, І. Гладій, Ю. Макогон, Н. Мікула, Ю. Орловська, Є. Савельєв, А. Спартак, В. Чужиков, Ю. Шишков та інші). Однак логіка світового економічного розвитку, аналіз процесів регіоналізації світової економіки в умовах глобальної інтеграції дозволяє виділити нові напрями розвитку – континентальний та трансконтинентальний, вивчення яких потребує окремих досліджень. Відповідно, метою даної роботи є визначення континентального та трансконтинентального напрямку розвитку у різних моделях регіональної інтеграції.

Стрімке кількісне розширення практики укладання регіональних угод, що почалося наприкінці ХХ століття, характеризувалося появою нових якісних змін, пов'язаних з розвитком відкритої економічної політики країн, що розвиваються; появою нових типів інтеграційних угод між розвинутими країнами і тими, що розвиваються; поглибленням та інституціоналізацією інтеграції; формуванням валютно-фінансової інтеграції; розвитком більш комплексних форм інтеграційної взаємодії, тощо. І якщо у середині ХХ ст. перед інтеграційними об'єднаннями стояла задача об'єднання, перш за все, економічних ресурсів, то з розвитком продуктивних сил акценти