

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Югорский государственный университет»  
Институт цифровой экономики

Научно-исследовательское учреждение  
«Центр институционально-эволюционной экономики  
и прикладных проблем воспроизводства»

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ  
ЛЕТНЕЙ ШКОЛЫ ПО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ  
И ЭВОЛЮЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ  
9–11 СЕНТЯБРЯ 2020 ГОДА

Ханты-Мансийск  
2020

**УДК 330:001**  
**ББК 65.010 + 72.5**  
**С23**

**Рецензенты:**

**В. И. Маевский** – академик РАН, д.э.н., профессор.

**Редакционная коллегия:**

д.с.н, к.э.н. С. Г. Кирдина-Чэндлер, д.э.н. В.Ф. Исламутдинов

**С 23**      **Сборник материалов Летней школы по институциональной и эволюционной экономике [Текст] : сборник научных работ / М-во науки и высшего образования РФ, ФГБОУ ВО «Югорский гос. ун-т», Научно-исследовательское учреждение «Центр институционально-эволюционной экономики и прикладных проблем воспроизводства». – Ханты-Мансийск : ЮГУ, 2020. – 232 с. – ISBN 978-5-9611-0174-4. – Текст : непосредственный.**

В сборнике в виде научных статей опубликованы доклады, представленные 9–11 сентября 2020 год на Летней школе по институциональной и эволюционной экономике. В сборник входят тезисы докладов академиков Российской академии наук, подготовленные по результатам научных проектов, поддержанных Российским фондом фундаментальных исследований, а также работы участников конкурса научно-исследовательских работ молодых исследователей в области эволюционной и институциональной экономики.

Мероприятие проведено при финансовой поддержке РФФИ, проект № 20-010-20007.

Ответственность за соблюдение законодательства о защите интеллектуальной собственности, а также за точность приведенных цитат, дат, имен и других данных несут авторы.

**ISBN 978-5-9611-0174-4**

**УДК 330:001**  
**ББК 65.010 + 72.5**

© ФГБОУ ВО «Югорский государственный университет», 2020

## Содержание

СТАТЬИ СПИКЕРОВ ЛЕТНЕЙ ШКОЛЫ .....	5
<i>Дементьев Е. В.</i> Крупный бизнес перед вызовами «созидательного разрушения» .....	7
<i>Исламутдинов В. Ф.</i> Мировой опыт развития социально-экономической системы регионов в период после падения объемов добычи нефти .....	21
<i>Кирдина-Чэндлер С. Г.</i> Развитие современной мезоэкономики: наброски к дискуссии .....	41
<i>Попов Е. В., Челак И.П.</i> Факторы влияния на развитие инновационных экосистем .....	52
<i>Попов Е. В., Гришина В. В.</i> Факторы цифровизации межфирменных взаимодействий.....	67
СТАТЬИ УЧАСТНИКОВ КОНКУРСА НАУЧНО- ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ .....	79
<i>Булгакова М. А., Терентьева Т. В.</i> Социальная ответственность региональных университетов Дальневосточного федерального округа.....	81
<i>Вертинова А. А., Терентьева Т. В.</i> Соразвитие как процесс включения университета и региона в Деятельность друг друга на основе экосистемного подхода.....	94
<i>Куклинов М. Л., Югов В. В., Сабирова К. В., Паникарова С. В.</i> Региональная институциональная среда ГЧП: на примере Свердловской области .....	107
<i>Муртазин А.А.</i> Трансакционные издержки государственно-частного партнерства в индустрии спорта .....	133
<i>Пашук Н. Р., Терентьева Т. В.</i> Доверие как фактор развития сотрудничества университетов и бизнес-структур.....	141
<i>Санников Д. В., Миронов А. В.</i> Социальный экорейтинг студента как гибридное институциональное устройство, способствующее эволюции гражданского общества .....	150
<i>Тулисов Д. О.</i> Институционализация теневой экономики.....	150

<i>Устюжанцева А. Н.</i>	
Сетевой подход к оценке экономической безопасности предприятий топливно-энергетического комплекса северного ресурсодобывающего региона .....	190
<i>Шубина В. И.</i>	
Атрибутивные признаки рисков оппортунизма в проектах государственно-частного партнерства .....	206

# **СТАТЬИ СПИКЕРОВ ЛЕТНЕЙ ШКОЛЫ**



## **КРУПНЫЙ БИЗНЕС ПЕРЕД ВЫЗОВАМИ «СОЗИДАТЕЛЬНОГО РАЗРУШЕНИЯ»<sup>1</sup>**

*Дементьев Виктор Евгеньевич,  
руководитель направления «Макроэкономика  
и институциональная теория»  
Центрального экономико-математического  
института РАН,  
член-корреспондент РАН,  
доктор экономических наук, профессор  
e-mail: vedementev@rambler.ru  
г. Москва, Россия*

### **Аннотация**

В статье рассматривается развитие бизнеса в период обновления технологической базы экономики. Цель работы – оценка возможностей иерархически организованного бизнеса успешно участвовать в очередной промышленной революции. Основным методом исследования является анализ тенденций в сфере организационных форм бизнеса в рассматриваемый период. Представлены как вызовы, с которыми сталкиваются фирмы разных размеров в настоящее время, так и возможности, открывающиеся перед ними благодаря новейшим информационным технологиям. Способность реализовать эффект масштаба при осуществлении принципиальных нововведений и таким образом обеспечить присвоение основной части инновационной ренты выделена в качестве такого достоинства крупного бизнеса, которое имеет большое значение в условиях инновационной конкуренции. На примере компании Huawei показано постепенное изменение позиций китайских фирм в глобальных цепочках создания стоимости. Дозирование централизованной координации решений в рамках крупных фирм представлено в качестве средства обеспечения их адаптационных способностей. Делается вывод о том, что гибридная организационная структура круп-

---

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 18-010-00216.

ного бизнеса является одним из его ответов на вызовы «созидательного разрушения».

**Ключевые слова:** промышленная революция, цифровые технологии, крупный бизнес, инновации, адаптация, цепочки создания стоимости.

## **BIG BUSINESS FACING THE CHALLENGES OF "CREATIVE DESTRUCTION"**

### **Abstract**

The article deals with the development of business in the period of renewal of the technological base of the economy. The purpose of the work is to assess the ability of a hierarchically organized business to successfully participate in the next industrial revolution. The main method of research is the analysis of trends in the field of organizational forms of business in the period under review. It presents both the challenges that firms of different sizes face today and the opportunities that are opening up to them thanks to the latest information technology. The ability to realize economies of scale in the implementation of fundamental innovations and thus ensure the appropriation of the main part of the innovation rent is highlighted as such an advantage of big business, which is of great importance in the context of innovative competition. The example of Huawei shows the gradual change in the positions of Chinese firms in global value chains. Dosing the centralized coordination of decisions within large firms is presented as a means of ensuring their adaptive capacity. It is concluded that the hybrid organizational structure of big business is one of its responses to the challenges of "creative destruction".

**Key words:** industrial revolution, digital technologies, big business, innovation, adaptation, value chains.

Приобретшая мировой характер эпидемия COVID-19 оказала шоковое влияние на экономику многих стран, на деятельность бизнеса разных размеров. Анализ этого влияния – актуальное направление научных исследований. Существует мнение, что с экономической точки зрения нынешняя пандемия больше всего напоминает военное время.

При этом полагается, что войны начинаются, как правило, в момент относительного экономического благополучия [3]. Не отвлекаясь на то, что войны нередко рассматриваются как средство выхода из кризиса, необходимо отметить весьма относительный характер благополучия, предшествовавшего пандемии. Ее негативные последствия в какой-то мере отодвинули на второй план вызовы, с которыми сталкивается бизнес в связи с очередной промышленной революцией, со сменой доминирующих технологических укладов.

Исчерпание потенциала пятого технологического уклада наглядно проявилось в динамике производительности труда стран группы G7 уже после 2004 года (рис. 1). Вместе со снижением отдачи от нефинансовых активов это способствовало росту скептических оценок в отношении сложившихся форм организации бизнеса. Прежде всего речь идет о таких оценках применительно к крупному бизнесу, что напоминает ситуацию в преддверии перехода к пятому технологическому укладу. Тогда У. Адамс и Дж. Брок [6] в результате анализа крупнейших компаний США пришли к выводу о низкой эффективности их деятельности в 1960–1970-е годы.

Промышленные революции, обеспечивающие смену доминирующих технологических укладов, вызывают «шторм творческого разрушения» (*gale of creative destruction*). Дж. Шумпетер описывал его как процесс индустриальной мутации, которая непрерывно революционизирует экономическую структуру изнутри, непрерывно разрушая старую, непрерывно создавая новую [5]. В таких условиях обостряются проблемы управляемости крупных фирм, вынужденных приспособливаться к меняющейся экономической среде, однако нередко демонстрирующих инерционность в организации своей деятельности. На этом фоне адаптационные способности среднего и малого бизнеса выглядят более высокими, что способствует популярности выдвинутого в США в начале 1970-х принципа «малое – прекрасно» («*small is beautiful*»).

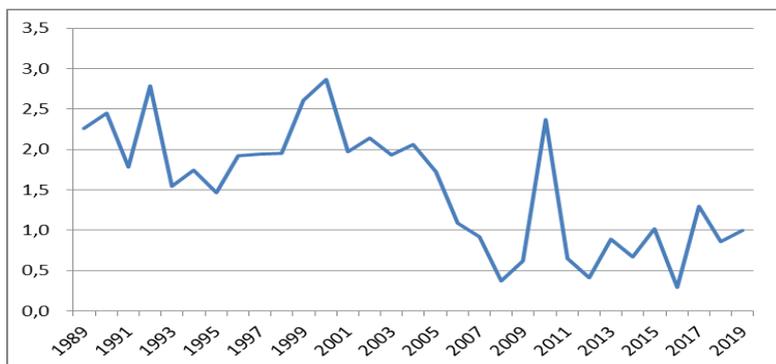


Рисунок 1 – Динамика производительности труда стран группы G7 (%)

Источник: OECD

В трактовке Э. Шумахера [13] этот принцип имеет широкий смысл, не сводится только к повышению ресурсоотдачи. Речь идет о противодействии угрозе дегуманизации производства в условиях его высокой концентрации. Упрочение в 1970-е и 1980-е годы позиций малого бизнеса в экономике США происходило на фоне ослабления крупных компаний в таких отраслях, как черная металлургия, автомобилестроение и текстильная промышленность. Здесь сказались усиление давления на эти отрасли со стороны иностранных конкурентов. Кроме того, американская экономика одной из первых уловила тенденцию к возрастанию роли услуг в глобальной экономике. Поскольку во многих сервисных отраслях преобладают малые компании, это тоже способствовало выдвиганию таких компаний на первый план в экономике США.

Однако уже в 1990-е годы на фоне процессов глобализации мировой экономики начала набирать силу тенденция укрупнения бизнеса, отвечающая потребностям его транснационализации. В начале 2000-х годов в условиях достижения в США определенного насыщения рынков продукцией пятого технологического уклада, продолжения роста роли услуг, повышения внимания производителей к индивидуальным запросам потребителей происходит временное смещение в структуре занятости в пользу малых и средних предприятий (рис. 2).

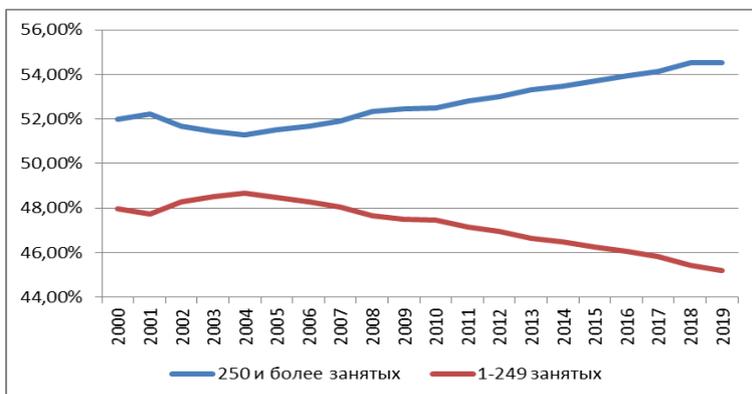


Рисунок 2 – Структура занятых в США по размерам фирм

Источник: <https://www.statista.com/statistics/235529/employment-by-firm-size-in-us/>

К 2008 году доля занятых в фирмах с численностью работников 250 и более возвращается к уровню 2001 года и продолжает расти. Эта тенденция может быть объяснена тем, что среди крупнейших работодателей сохраняются фирмы, относящиеся к традиционным для США отраслям (Walmart, Kroger, Home Depot, PepsiCo, Exxon Mobil, General Electric, Ford Motor, Pfizer, Merck). При этом ряды таких работодателей пополняются новыми фирмами, тесно связанными с информационными технологиями (Amazon, Alphabet, Comcast, Fiserv, Aramark, Cognizant Technology Solution, DXC Technology).

Очередная промышленная революция означает вхождение бизнеса в новый «шторм творческого разрушения», новое испытание фирм разных размеров турбулентностью экономической среды. Современные сомнения в эффективности крупного бизнеса связаны с представлениями о постиндустриальной экономике как о системе относительно небольших предприятий и сетевых структур. Для этого есть определенные основания, поскольку новые технологии облегчают координацию действий между экономическими агентами, снижая издержки информационного обмена. В настоящее время цифровые транзакционные платформы позволяют даже малому бизнесу выступать

участником глобальной экономики, находить покупателей далеко за границами собственной страны.

Такие возможности существенно повышают шансы небольших и средних компаний попасть в ряды компаний-«газелей». Речь идет об ограниченном числе представляющих средний бизнес фирм, которым на протяжении ряда лет удается поддерживать высокие темпы роста. Обеспечивая основной прирост рабочих мест, эти компании претендуют на роль катализатора перемен в экономике. Однако, как показывает исследование российских «газелей», они во многих случаях представляют собой подразделения крупного бизнеса [2, с. 288]. Последний, преобразовываясь в группу аффилированных между собой компаний, приспосабливается к российской институциональной среде, снижает риски подвергнуться рейдерству. Повышению жизнеспособности такой структуры крупного бизнеса способствует и практика перекрестного финансирования внутри бизнес-группы.

Приведенные наблюдения указывают на адаптационные способности крупного бизнеса, что само по себе не исключает возможности успешного развития и самостоятельных компаний-«газелей». В [2, с. 304] отмечается, что практически одинаковы среди «газелей» и доли независимых и зависимых компаний, и темпы их роста.

Шансы на успех у небольших самостоятельных инновационных компаний зависят от предсказуемости развития новых технологий, спроса на новые продукты. Возможность стать «газелью» появляется у этих компаний тогда, когда крупные фирмы недооценивают, не могут разглядеть рыночную перспективу инновационных продуктов, с сильным запаздыванием начинают воспринимать создателей таких продуктов в качестве своей реальной угрозы. Так, скептическое отношение к персональным компьютерам со стороны производителей крупных ЭВМ помогло компании Apple превратиться в законодателя моды на рынке современной электроники.

Важным аспектом обсуждения организационных структур бизнеса остается скорость приспособления к изменениям условий экономической деятельности. Как указывают эксперты

McKinsey, потребность в высокой адаптивности стала особенно острой после COVID-19. В этой связи говорится о переходе к более плоским, неиерархическим структурам: «Жесткие иерархии должны уступить место более компактным и плоским структурам, которые позволят системе быстро реагировать на возникающие проблемы и возможности» [7]. Однако такая компактность при высокой скорости технологических инноваций делает практически невозможным для какой-либо отдельной организации все выполнять самостоятельно. Выход из положения авторы McKinsey видят в развитии партнерских отношений, для эффективности которых требуется высокий уровень доверия сторон. Доверие позволяет партнерам интегрировать свои системы и процессы, быстро находить решения и успешно их реализовывать.

Такого рода рекомендации хороши для перестройки внутрифирменных отношений, включая обновление культуры организации, уменьшение числа иерархических уровней, оперативное формирование команд специалистов для решения возникающих проблем. Все эти меры сами по себе не требуют дробления крупного бизнеса на более мелкие самостоятельные организации. Рекомендации McKinsey близки к принципам «подрывных инноваций» К. Кристенсена [4]. Для успешного осуществления таких инноваций им фактически предлагается использовать внутрифирменные венчуры.

Восприятию крупных компаний как весьма инерционных организаций, плохо приспособленных к изменчивости экономической среды, отвечает образное соотнесение их со слонами в экономике. Практика свидетельствует о том, что «слоны» в экономике бывают разные. Способность крупного бизнеса к эффективной реорганизации в 1990-е годы продемонстрировала корпорация ИБМ под руководством Л. Герстнера. Как пишет он в своей книге «Кто сказал, что слоны не умеют танцевать?», «большую часть своей карьеры я следовал убеждению, что маленькое – это хорошо, а большое – плохо. Господствовало мнение, что небольшие компании оперативны, активны и эффективны, а большие компании, напротив, медлительны, бюрократичны и неэффективны. Это полная чушь... Размер

может стать средством достижения цели. Большой масштаб позволяет вкладывать более значительные средства, идти на больший риск, дольше ждать отдачи. Вопрос не в том, могут ли слоны победить муравьев. Вопрос в том, умеет ли данный конкретный слон танцевать. И если да, то муравьям лучше покинуть зал» [1].

Л. Герстнер разделяет мнение, что децентрализация должна играть большую роль в организационном поведении крупных компаний. Однако он обращает внимание на то, что чрезмерное ослабление централизации приводит к дублированию функций, а оперативность принятия решений на уровне бизнес-единиц оборачивается несогласованностью этих решений между собой. Как следствие, сильная децентрализация может тормозить осуществление комплексных масштабных изменений.

Важным качеством крупного бизнеса, обеспечивающим ему преимущество в условиях «созидательного разрушения», является способность реализовать эффект масштаба при осуществлении принципиальных нововведений. Ограниченность ресурсного потенциала малого бизнеса не позволяет ему в полной мере получить инновационную ренту от своих достижений в сфере исследований и разработок. Чем больше потенциальная величина такой ренты, тем сильнее давление со стороны имитаторов, с которым придется столкнуться малому бизнесу. Предоставляемая инноватору патентная защита может не выдержать напора крупных фирм, убедившихся в перспективности нового рынка и готовых вкладывать средства для проникновения на него в обход уже запатентованного решения.

Эксперты McKinsey обращают внимание на то, что сама по себе скорость технологических нововведений и инноваций в бизнес-моделях оставляет практически невозможным для какой-либо отдельной организации все делать самостоятельно [7]. С другой стороны, успешность инновационного сотрудничества разных организаций зависит от доверия сторон. Как обеспечить такое доверие, возможность формирования межфирменных команд для разработки крупных инновационных проектов, в материале McKinsey не раскрывается.

Между тем успешный опыт такого взаимодействия в рамках бизнес-групп имеется. Речь идет о создании японскими автопроизводителями для проектирования новых моделей автомобилей таких команд специалистов, которые помимо представителей головного предприятия включали инженеров, участвующих в производственной кооперации предприятий. Параллельное планирование необходимых изменений на этих предприятиях обеспечивает значительное сокращение времени между началом проектирования новой продукции и развертыванием ее массового производства [8]. Существенную роль в формировании таких партнерских отношений между предприятиями играли акционерные связи между ними, что не свойственно для чисто сетевых отношений.

Сама постановка вопроса о повышении скорости адаптации к меняющейся экономической среде отводит бизнесу роль приспособляющегося агента. Активное же участие в промышленной революции может требовать от бизнеса целенаправленного воздействия на эту среду, включая формирование инфраструктурных условий, необходимых для раскрытия потенциала новых технологий. Высокая капиталоемкость инфраструктурных проектов не позволяет рассчитывать на то, что с ними справятся отдельные мелкие предприятия или создаваемые ими сетевые организации. Похожая ситуация с осуществлением дорогостоящих и длительных исследовательских проектов.

Своего рода визитной карточкой очередной промышленной революции являются цифровые технологии и продукты. Многие из них относятся к так называемым сетевым благам. Сетевой характер этих благ выражается в том, что полезность блага для каждого потребителя зависит от общей численности его обладателей. Еще одним важным свойством сетевых благ является неравномерный рост их полезности с увеличением числа потребителей. Пока не достигнута некоторая критическая их численность, полезность блага увеличивается медленно. После формирования критической массы потребителей, полезность блага и спрос на него быстро возрастают. Преодоление такого барьера на пути инновационного продукта может быть не под силу небольшой фирме. На практике даже крупные фирмы бывают

вынуждены вступать в стратегические альянсы, чтобы совместно обеспечить привлекательность новой продукции для массового потребителя.

Самым крупным вызовом для транснационального бизнеса способны стать тектонические сдвиги в мировом разделении труда. Уже весьма значительные различия между странами в уровне снижения ВВП из-за пандемии вызовут изменения в пропорциях распределения торговых потоков.

Не только COVID-19, но и новые технологии влекут за собой существенные перемены в глобальных цепочках создания стоимости. На их конфигурацию после окончания пандемии сильно повлияет и выход китайской экономики на новый уровень развития. Еще до появления коронавируса констатировалась тенденция принципиального изменения позиций расположенных в КНР фирм в цепочках создания стоимости. Раньше эти фирмы ограничивались местом в середине таких цепочек, выполняя чисто производственные функции на основе зарубежных разработок и важнейших комплектующих. Сегодня многие высокотехнологичные продукты продаются под китайскими брендами, а их обладатели наращивают активность в сфере исследований и разработок [14, р. 4].

Так, известная китайская компания Huawei на протяжении уже ряда лет направляет на исследования и разработки более 10 % своих доходов, а в последние годы эта доля превысила 14 %. Речь идет об увеличении ежегодных инвестиций в разработку передовых технологий и фундаментальные исследования с US\$3 миллиардов до US\$5 миллиардов. В настоящее время в фундаментальные исследования вовлечены приблизительно 15000 сотрудников Huawei, включая 700 PhDs, специализирующихся на математике, и более 200 PhDs, специализирующихся на физике и химии. Имея такой собственный научный потенциал, компания сотрудничает более чем с 300 университетами и 900 научно-исследовательскими институтами и фирмами. На 31 декабря 2019 года число патентов, принадлежащих Huawei, превысило 85000 [9].

Выявляя новые направления технологического развития, разрабатывая стандарты для новых производств и рынков,

компания в определенной мере сама создает среду своей деятельности. Адаптироваться к изменениям внешней среды помогает холдинговая организационная структура компании, выстраивание отношений стратегического партнерства с основными поставщиками, чтобы гарантировать устойчивость поставок. Тем не менее при проектировании нового продукта Huawei стремится не только диверсифицировать источники снабжения необходимыми сырьем и комплектующими, но и создавать определенный их запас для массового производства. Как показывает пример рассматриваемой компании, ответ крупного бизнеса на вызовы «созидательного разрушения» может иметь гибридный характер, сочетать иерархические и сетевые отношения в организации бизнеса.

Такой подход демонстрирует не только китайский бизнес. Так, компания IBM выступает компанией-интегратором, объединяющей в интересах клиента разработки разных фирм. Однако она не ограничивается сетевыми отношениями с фирмами, располагающими привлекательными для клиентов IBM-разработками. В 2019 году IBM за US\$34 миллиарда купила компанию Red Hat – мирового лидера в области технологий с открытым исходным кодом, включая Enterprise Linux, облачные решения, инструменты хранения данных и виртуализации [12]. Приобретения поддерживалось развитие и самой Red Hat: в 2008 году покупка поставщика платформы виртуализации Qumranet, в 2011 году – разработчика системы хранения данных Gluster, в 2017 году – поставщика средств разработки современных облачных приложений Codenvy, в 2018 году – компании по разработке операционной системы и ПО на базе Linux – CoreOS [10].

История сотрудничества компаний IBM и Red Hat охватывала двадцать лет, что позволяет говорить о близости характера их связей к сетевым отношениям. Тем не менее условия современной конкуренции на рынках цифровых технологий и продуктов побудили рассматриваемые компании к более жесткому варианту интеграции. Приобретение Red Hat повышает шансы IBM в соперничестве на облачном рынке с такими компаниями, как Amazon, Google, Microsoft, Oracle. По мнению аналитиков,

реализовать эти шансы IBM сможет лишь при сохранении за своей дочерней компанией Red Hat значительной самостоятельности в принятии решений [11].

Можно резюмировать, что вызовом, с которыми сталкиваются фирмы в условиях очередной промышленной революции и сопряженного с ней «созидательного разрушения», отвечают неоднозначные ориентиры в развитии организационных структур бизнеса. Ставка исключительно на сетевые организации имеет ограниченную сферу применения. Там, где конкурентные позиции на рынке обеспечиваются огромными вложениями в исследования и разработки, сохраняется роль крупного бизнеса с его централизацией контроля над инвестиционными ресурсами. Другое дело, что эта централизация должна носить дозированный характер, оставляя подразделениям бизнеса определенный простор для выстраивания близких к сетевым отношений. Фактически переходный характер современной экономики (смена доминирующих технологических укладов) должен служить предупреждением против поспешных выводов о долгосрочных перспективах тех или иных размеров и организационных форм бизнеса. Как показывает практика, гибридная организационная структура крупного бизнеса является одним из его ответов на современные вызовы «созидательного разрушения».

### **Литература**

1. Герстнер, Л. Кто сказал, что слоны не умеют танцевать? Возрождение корпорации IBM: взгляд изнутри / Л. Герстнер. – Москва : Альпина Паблишер, 2003. – 320 с. – ISBN 5-94599-094-9. – Текст : непосредственный.

2. Жиганов, А. В. Быстрорастущие компании в России: влияние аффилированности на факторы роста / А. В. Жиганов, А. Ю. Юданов. – DOI [org/10.21638/spbu18.2019.301](https://doi.org/10.21638/spbu18.2019.301). – Текст : непосредственный // Российский журнал менеджмента. – 2019. – Т. 17, № 3. – С. 287–308.

3. Коровкин, В. Будущее России после Covid-19 / В. Коровкин. – Москва : Бомбора, 2020. – 192 с. – ISBN 978-5-04-113667-3. – Текст : непосредственный.

4. Кристенсен, К. Дилемма инноватора: как из-за новых технологий погибают сильные компании / К. Кристенсен. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 350 с. – Текст : непосредственный.

5. Шумпетер, Й. Теория экономического развития : исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер. – Москва : Прогресс, 1982. – 455 с. – Текст : непосредственный.

6. Adams, W. The Bigness Complex: Industry, Labor, and Government in the American Economy / W. Adams, J. W. Brock. – New York : Pantheon Books, 1986. – 426 p.

7. Ready, set, go: Reinventing the organization for speed in the post-COVID-19 era / A. De Smet, D. Pachod, Ch. Relyea, B. Sternfels // McKinsey & Company. – 2020/ – URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Organization/Our%20Insights/Ready%20set%20go%20Reinventing%20the%20organization%20for%20speed%20in%20the%20post%20COVID%2019%20era/Ready-set-go-Reinventing-the-organization-for-speed-in-the-post-COVID-19-era-vF.pdf> (Дата обращения: 01.10.2020).

8. Economic survey of Japan, 1991-1992. – Tokyo: Ministry of finance, Japan government economic planing agency, 1993. – 133 p.

9. Huawei Investment & Holding Co., Ltd. Annual Report 2019. Maintaining robust performance and creating greater value for customers and society // Huawei. – URL: <https://www.huawei.com/en/annual-report/2019> (Дата обращения: 03.10.2020).

10. IBM купила Linux-разработчика Red Hat: история компании, причины покупки и реакция аналитиков и сотрудников. – Текст : электронный // VC.ru. – URL: <https://vc.ru/story/49471-ibm-kupila-linux-razrabotchika-red-hat-istoriya-kompanii-prichiny-pokupki-i-reakciya-analitikov-i-sotrudnikov> (Дата обращения: 03.10.2020).

11. Ingham, L. IBM Red Hat acquisition may be Big Blue's "best single bet to remain relevant" / L. Ingham // Verdict. – URL: <https://www.verdict.co.uk/ibm-red-hat-acquisition/> (Дата обращения: 04.10.2020).

12. 2019 IBM Annual Report // International Business Machines Corporation. – URL: <https://www.ibm.com/annualreport/> (Дата обращения: 03.10.2020).

13. Schumacher, E. F. Small Is Beautiful: A Study of Economics As If People Mattered / E. F. Schumacher. – London : Blond and Briggs, 1973. – 352 p.

14. Global Value Chain Development Report: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development // World Bank. – URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/trade/publication/global-value-chain-development-report-measuring-and-analyzing-the-impact-of-gvcs-on-economic-development> (Дата обращения: 05.06.2020).

# МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНОВ В ПЕРИОД ПОСЛЕ ПАДЕНИЯ ОБЪЕМОВ ДОБЫЧИ НЕФТИ<sup>1</sup>

*Исламутдинов Вадим Фаруарович,  
Проректор по научной работе,  
профессор Института цифровой экономики д.э.н., доцент,  
ФГБОУ ВО «Югорский государственный университет»  
e-mail: v\_islamutdinov@ugrasu.ru  
г. Ханты-Мансийск, Россия*

## **Аннотация**

*Предмет исследования:* обобщение мирового опыта развития социально-экономической системы регионов в период после падения объемов добычи нефти.

*Цель исследования:* определение наиболее вероятных сценариев развития социально-экономической системы регионов в период после падения объемов добычи нефти.

*Основные методы исследования* – абстрактно-логический и описательный. Основные результаты и выводы по результатам исследования: для каждого региона описаны основные этапы развития под действием появления отрасли добычи нефти, определен пик добычи, показаны проблемы в период после начала падения добычи и показано, насколько регионы справились с проявлениями симптомов «голландской болезни».

**Ключевые слова:** падение добычи нефти, развитие, социально-экономическая система, регион, мировой опыт.

## **WORLD EXPERIENCE IN THE DEVELOPMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM OF REGIONS IN THE PERIOD AFTER THE DECLINE IN OIL PRODUCTION**

---

<sup>1</sup> Работа выполнена на средства гранта РФФИ № 19-010-00527 «Прогнозирование эволюции социально-экономической системы регионов с падающей добычей нефти: проблемы выхода из институциональной ловушки «голландской болезни» (на примере Республики Татарстан и Ханты-Мансийского автономного округа – Югры)».

## **Abstract**

*Subject of research:* generalization of world experience in the development of the socio-economic system of regions in the period after the decline in oil production Purpose of the study: to determine the most probable scenarios for the development of the socio-economic system of the regions in the period after the fall in oil production. The main research methods are abstract-logical and descriptive. The main results and conclusions of the study: for each region, the main stages of development under the influence of the emergence of the oil production industry are described, the peak of production is determined, problems in the period after the start of the decline in production are shown; and it is shown how the regions coped with the symptoms of the Dutch disease.

**Keywords:** Decline in oil production, development, socio-economic system, region, world experience.

## **Введение**

Для анализа мирового опыта были выбраны страны и регионы, в которых пик добычи уже прошел, и они уже столкнулись с последствиями «голландской болезни». Поэтому в этот список не вошли страны и регионы, в которых добыча либо стабилизировалась на максимумах, либо продолжает расти, такие как Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт, Эквадор, Катар, Казахстан, а также страны, не испытывавшие нефтяного бума в принципе: Канада и Китай. Также не рассматриваются кейсы стран, которые до сих пор находятся в стадии гражданской войны: Ливия и Ирак.

Страны и регионы, испытывавшие на себе последствия «голландской болезни», расположены по времени начала спада добычи, независимо от того, какие причины этому поспособствовали. Данный принцип выбран из предположения, что чем раньше страна или регион столкнулся с падением добычи нефти, тем больше времени было для выхода из ловушки «голландской болезни».

## Иран

Иран – ближневосточная страна, на западе он граничит с Ираком, на северо-западе – с Азербайджаном, Арменией, Турцией, на севере – с Туркменистаном, на востоке – с Афганистаном и Пакистаном. С севера Иран омывается Каспийским морем, с юга – Персидским и Оманским заливами Индийского океана. Население Ирана – 79,1 млн человек. Темпы его роста с 1950 по 2015 год значительно выше среднемировых: 2,35 % в год (в 2010–2015-м резкое снижение до 1,27 %) против общемирового в 1,66 % (1,18 % в 2010–2015-м). Медианный возраст населения – 29,5 года при среднемировом в 29,6 года. Этнический состав: персы – 61 %, азербайджанцы – 16 %, курды – 10 %, луры – 6 %, арабы – 2 %, белуджи – 2 %, туркмены и тюркские племена – 2 %. Религия – ислам: 90–95 % составляют шииты, 5–10 % – сунниты. Основной язык – фарси.

Иран – один из старейших мировых производителей нефти, коммерческая добыча началась в 1908 году. Однако нефтяной бум начался в 1960-х годах.

Пик добычи был достигнут в 1974 году, когда добывалось более 6 млн баррелей в день. Сейчас добывается около 3,55 млн баррелей в день, то есть падение на 40 %.

Доля нефти в экспорте упала в 2017 году до 72 % со среднего послевоенного уровня в 78 %. Доля доходов от добычи нефти в бюджете доходила до 70 % на пике, сейчас на уровне 30 %.

Политическая система в Иране очень авторитарная и крайне консервативная, у власти находятся исламские фундаменталисты. Очень многие предприятия национализированы, страна проповедует изоляционизм.

Валютная политика жесткая, имеет место валютный контроль. Внешние заимствования невелики, т. к. из-за санкций доступ к ним ограничен. Государственный долг составляет всего 35 % от ВВП.

Уровень социального неравенства относительно высокий, коэффициент Джини составляет 37,4. Уровень безработицы очень высокий – 10,9 %.

В рейтинге стран по уровню восприятия коррупции Transparency International Иран находится на 135-м месте с уровнем 29, практически рядом с Россией.

Система стерилизации избыточных доходов в Иране имеет-ся в форме суверенного фонда (National Development Fund), размер которого превысил 61 млрд долларов США. Управление избыточными активами в основном на внешних рынках, с инвестициями на внутренних рынках.

Программы диверсификации как таковой в Иране нет, хотя экономическая закрытость, впрочем, вынудила Иран ориентироваться на собственную промышленность. Автопроизводители Ирана, стагнировавшие в 1980–90-е, сумели резко повысить производство в 2000–10-е, и сегодня страна производит около 1 млн автомобилей в год. По производству цемента в последние годы Иран вышел на 7-е место в мире – около 65 млн тонн в год. По производству стали – на 14-е: 6,1 млн тонн в 2015-м.

В целом Иран испытывает последствия «голландской болезни», но не столько экономические, сколько политические. Излишняя поспешность индустриализации за счет избыточных доходов от нефтедобычи привела к «исламской революции» и консервации иранской экономики, и падение добычи нефти явилось скорее последствием, чем причиной проблем в экономике.

### **Индонезия**

Индонезия – государство в Юго-Восточной Азии, на островах Малайского архипелага и западной части острова Новая Гвинея (Ириан-Джая). Население составляет 257,6 млн человек. Темпы его роста с 1950 по 2015 год несколько выше среднемировых – 2 % в среднем в год (1,28 % в 2010–2015 годах) при общемировом в 1,66 % (1,18 % в 2010–2015 годах). Медианный возраст индонезийцев – 28,4 года (среднемировой — 29,6 года). Этнический состав: яванцы – 40,1 %, сунды – 15,5 %, малайцы – 3,7 %, батаки – 3,6 %, мадурцы – 3 %, бетави – 2,9 %, ми-нангкабау – 2,7 %, китайцы – 1,2 %. Религии: ислам – 87,2 %, христианство – 7 %, индуизм – 1,7 %, традиционные культы. Основной язык – бахаса, всего в Индонезии более 700 языков.

Первый нефтяной бум произошел в 1973–1979 гг., но при этом огромные поступления от продажи нефти и газа дополнялись другими статьями сырьевого экспорта.

Пик добычи пришелся на 1980 год, когда добывалось 82 млн тонн нефти в год, или более 1,4 млн баррелей в сутки. В 2018 году добывалось 684,4 тыс. баррелей в сутки, то есть падение на 51 %.

К концу 1970-х доля нефти и газа в экспорте составляла около 70 %, а всего сырьевого экспорта – около 90 %. В 2017 году доля нефти составляла всего 2,8 %, а вместе с нефтяным газом – 7,6 %.

Политическая система Индонезии в настоящее время ориентирована на Запад и на либеральные ценности. Несмотря на азиатский кризис 1997–1998 гг., курс на либерализацию продолжился, и сейчас Индонезия может считаться либеральной демократией с нормальным 4-летним выборным циклом.

Валютная политика довольно долго была слабым местом, но значительная девальвация после кризиса дала стране сравнительные преимущества, и в настоящее время валюта стабилизировалась.

В начале процесса либерализации в США были озабочены влиянием компартии Индонезии в начале 1960-х. После того как в 1965 году военные захватили там власть, США вместе с другими 15 западными странами и международными организациями создали специальный фонд Intergovernmental Group on Indonesia (IGGI16), через который направляли помощь стране. Между 1967 и 1971 годом IGGI предоставила стране 2 млрд долларов, поддерживая прорыночную политику Сухарто. Помощь также шла по каналу МВФ, экономисты которого оказывали консультативную помощь правительству. Позже к донорам и консультантам присоединились Всемирный банк и Азиатский банк развития. Это привело к росту долгов до 87 % от ВВП в 2000 г. Однако в результате реформ, диверсификации и наращивания экспорта страна смогла расплатиться по долгам, и на данный момент госдолг один из низких – 27,9 % от ВВП.

Однако уровень социального неравенства остается довольно высоким, коэффициент Джини 39,5 %. Хотя уровень безработицы довольно приемлемый – 5,28 %.

По индексу восприятия коррупции страна находится среди крепких середнячков – на 88 месте, рядом с Китаем с уровнем 39.

Стабилизационный фонд (Government Investment Unit) создан сравнительно недавно, в 2006 году, он имеет несырьевой характер и составляет всего 0,3 млрд долларов.

Страна добилась быстрого подъема, используя инвестиционную модель роста, включающую в себя массивные инвестиции в производство, ориентацию на экспорт и опору на дешевую рабочую силу. Отчасти этому помог процесс вторичного аутсорсинга трудоинтенсивных производств не в Китай, ставший уже сравнительно дорогим, а в менее развитые страны Восточной Азии, в том числе Индонезию.

Таким образом, Индонезия – один из относительно удачных примеров сворачивания с пути сырьевой зависимости. Это называют «азиатским экономическим чудом», но основа успеха все же за пределами страны и связана с геополитической удачей в течение последних десятилетий. Но заслуга руководства страны в том, что оно сумело воспользоваться этой удачей.

### **Аляска**

Аляска – самый северный и крупнейший по территории штат США, расположен на северо-западе Северной Америки. В Беринговом проливе имеет морскую границу с Россией. Включает территорию Северной Америки западнее 141 меридиана западной долготы, в том числе одноимённый полуостров с прилегающими островами, Алеутские острова и собственно территорию Северной Америки к северу от полуострова, а также узкую полосу тихоокеанского побережья вместе с островами архипелага Александра вдоль западной границы Канады. Население – 736 732 чел. (2014). Столица штата – город Джуно. Около 75 процентов населения белые, уроженцы США. В штате около 88 тыс. коренных жителей – индейцы (атапаски, хайда, глинкиты, цимшианы), эскимосы и алеуты. В штате живёт также небольшое число потомков русских. Среди основных религио-

ных групп – католики, православные, пресвитериане, баптисты и методисты.

Добыча нефти стала играть огромную роль с 1970-х гг. после открытия месторождений и прокладки Трансаляскинского трубопровода. Аляскинское месторождение нефти сравнивают по важности с месторождениями нефти в Западной Сибири и на Аравийском полуострове.

На текущий момент Аляска уступает лишь трем штатам, добывая около 542 тыс. баррелей в сутки. Однако объем добываемой нефти в Аляске существенно сократился: в 1989 г. объем добычи достиг своего исторического максимума – более 2 млн баррелей в день. То есть падение произошло на 63 %.

Отчисления от продажи нефти в 1980-х гг. составили 85 % всех доходов, поступающих в казну штата. Эти доходы оказались настолько большими, что на Аляске были отменены подоходный налог и налог на покупки. Более того, власти штата образовали из нефтяных отчислений специальный фонд, из которого каждый житель стал получать ежегодный чек на 800 долларов. При этом снижение объемов добываемой нефти стало причиной сокращения доходов казны штата. Власти Аляски вынуждены использовать все средства, чтобы не допустить дальнейшего падения объемов добычи.

Политическая система на Аляске такая же, как в США в целом, с небольшой спецификой штата, касающейся в основном распределения рентных доходов. Совместные предприятия государства и частного сектора в нефтегазовых проектах – довольно распространенная практика, государственные компании владеют около 90 % всех мировых резервов нефти и добывают около 75 % от совокупного объема мировой добычи нефти. Но в США законодательная власть, которая в основном контролируется республиканцами, придерживается той позиции, что свободный рынок эффективнее, и старается отстранить государство от участия в бизнесе.

Валютная политика США одна из самых успешных, т. к. доллар является мировой резервной валютой, однако укрепление доллара вредит экспорту, в том числе экспорту нефти.

Аляска относится к пяти штатам США с самым большим долгом на душу населения – 8200 долларов в 2017 году.

Уровень социального неравенства довольно высок, коэффициент Джини по США в среднем 41,1. Уровень безработицы также довольно высок и составляет 6,2 %.

В рейтинге стран по уровню восприятия коррупции Transparency International США находится на 22 месте с уровнем 71.

Диверсификации как таковой нет. Планируется, что власти Аляски инвестируют до 25 % в проект постройки нефтепровода протяженностью 800 миль, который будет соединен с экспортным терминалом. Такой масштабный проект позволит нарастить объем экспорта газа до 16-18 млн тонн. Это решение и вправду стало знаковым, так как если власти Аляски все же направят инвестиции в данный проект, это станет первым случаем в истории США, когда государство инвестировало столь значительные средства в нефтегазовый проект. Однако это не решит проблему сырьевой направленности экономики.

Перманентный фонд штата Аляска (англ. Alaska Permanent Fund) – созданный штатом Аляска фонд, который управляет прибылью от добычи нефти в Аляске. Фонд был создан в 1976 году в результате референдума о поправке к Конституции Аляски (Constitution of Alaska). 25 % прибыли штата от оборотов нефти поступают в фонд. Половина дохода через дивиденды напрямую распределяется среди жителей Аляски. Каждый житель ежегодно получает одинаковую сумму. Выплата каждый год пересчитывается и зависит от доходов последних пяти лет, а также от числа людей в соответственном году, которые должны получать деньги. Размер фонда составляет 39,7 млрд долларов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Аляска в полной мере испытывает последствия «голландской болезни», т. к. ее экономика прочно зависит от добычи энергоресурсов даже сейчас, после значительного падения объемов добычи. Однако вместо диверсификации правительство Аляски делает ставку на дальнейшее развитие нефте- и газодобычи.

## Норвегия

Норвегия расположена в западной части Скандинавского полуострова и занимает площадь всего в 324 тыс. км<sup>2</sup>. Население страны – 5,2 млн человек, из которых 94–97 % – норвежцы (прямые потомки викингов); остальные – саамы, шведы, финны, поляки и лишь ничтожное количество эмигрантов из других стран. В последнее время в Норвегию за год прибывает примерно 40 тыс. иммигрантов (0,75 % населения страны), среди которых примерно 40 % составляют выходцы из Азии и Африки. Только около 4 % территории Норвегии пригодно для земледелия, и страна вынуждена закупать половину потребляемого продовольствия.

Первая нефть на норвежском шельфе была найдена в 1969 году, в 1971-м (ровно в год образования Объединенных Арабских Эмиратов) началась ее добыча.

Пик добычи был в 1997 году и составлял 164 млн тонн в год. Сейчас добывается 90,4 млн тонн (1,5 млн баррелей в сутки), то есть на 45 % меньше.

На пике добычи доходы от продажи нефти составляли 32 %, сейчас около 26 % экспорта.

Несмотря на то, что Норвегия является страной с рыночной экономикой, в ней один из самых высоких уровней налогов и социальных обязательств государства. В итоге общий объем налоговых доходов бюджета Норвегии превышает 41 % ВВП – цифра, близкая к максимальной даже для стран Европейского союза.

Норвегия не является членом Евросоюза, но входит в общий рынок через Европейскую экономическую зону, поэтому валютная политика неразрывно связана с евро. Норвегия не испытывает проблем с внешними заимствованиями, но тем не менее государственный долг небольшой, всего 36,7 %.

Уровень социального неравенства один из низких в мире, коэффициент Джини составляет всего 25,9. Уровень безработицы также не высок – 4,2 %.

В рейтинге стран по уровню восприятия коррупции Transparency International Норвегия находится на 7 месте с уровнем 84 (Corruption Perceptions Index 2018 – Transparency

International. Transparency International. Дата обращения – 29 января 2017 г.).

Государственный глобальный пенсионный фонд (Government Pension Fund Global) был создан в 1990 году, первые перечисления в него состоялись в 1996-м. Туда поступают все доходы государства от добычи, переработки и реализации углеводородов за вычетом текущего (не нефтяного) дефицита национального бюджета. Это один из самых больших фондов (второй в мире после ОАЭ), размер его составляет 1092 млрд долларов (<https://www.nbim.no/en/>).

В 2003 году правительство принимает инновационную программу. Были созданы специальное подразделение для больших программ, научно-исследовательский совет, инновационные центры академических знаний и центры компетенции. Но результаты их деятельности на сегодняшний день очень скромны.

В последнее десятилетие руководство страны проявляет повышенный интерес к созданию кластеров. Однако это скорее дань общемировой моде, чем возможность принципиально изменить структуру экономики. В то же время многие решения (например, недавнее – о частичной регионализации финансирования научных исследований) вызывают серьезные сомнения в рациональности норвежского подхода к развитию «новой экономики».

В целом надо отметить, что Норвегия является одним из редких примеров удачного избегания институциональной ловушки «голландской болезни». Во многом это связано с развитой экономической политикой еще до нефтяного бума и правильным решением об изъятии сверхдоходов в стабилизационный фонд.

## **Мексика**

Мексика – латиноамериканская страна, расположенная на юге Северной Америки. Население – 127 млн человек. Темпы его роста с 1950 по 2015 год значительно выше среднемировых – 2,33 % в среднем в год (1,37 % в 2010–2015 годах) против общемирового темпа роста в 1,66 % (1,18 % в 2010–2015 годах). Медианный возраст – 27,4 года (при среднемировом

29,6). Этнический состав: метисы – 62 %, индейцы – около 28 %, потомки европейцев – около 10 %. Основная религия – католицизм (82,7 %). Основной язык – испанский.

В начале 1920-х Мексика впервые почувствовала влияние нефтяных денег на экономику: в 1921 году они сформировали 25 % доходов бюджета, в 1922-м – 31 %. Впрочем, последовавшее сокращение добычи ослабило эту зависимость.

Формирование зависимости страны от нефтедобычи началось в 1970-х годах. Ключевым событием стало открытие в 1971 году гигантского месторождения Кантарель.

Пик добычи пришелся на 1998 год, когда было добыто 175 млн тонн. В 2018 году добыча составляет 1,8 млн баррелей в сутки, или 102 млн тонн. То есть добыча снизилась на 42 % от максимума.

В 1980-х годах зависимость бюджета от нефтяных доходов сильно увеличилась. В 1976-м они составляли всего 5 % бюджетных поступлений, в 1980-м поднялись до 24 % и в 1987-м достигли пика в 40,4 %. Рост цен на нефть в середине 2000 годов снова повысил зависимость бюджета от нефти – до пика в 38 % от всех бюджетных доходов в 2006-м. Что касается доли нефти в доходах от экспорта, то с максимума более 50 % они упали до 4,7 %.

Кризисные 1990-е привели к тому, что в 2000-х годах в стране произошел слом устоявшейся политической системы и от одной партийной системы страна перешла к свободным выборам и реальной периодической смене высшего руководства.

Валютная политика страны характеризуется переходами от жесткой привязки песо к доллару к периодической его девальвации в результате свободного курса.

С началом нефтяного бума государство продолжало увеличивать госдолг, несмотря на уже высокий уровень закредитованности, достигнутый в начале 1970-х. Госдолг из-за эффекта девальвации вырос с 20 % ВВП в 1993 году до 35 % в 1995-м. В том же году Мексика получила помощь от МВФ и США, однако экономика перешла к росту только к концу 1990-х. По итогам 2016 года госдолг составлял 58,1 % от ВВП.

В стране до сих пор высокий уровень социального неравенства, индекс Джини составляет 48,2. Но в то же время довольно низкий уровень безработицы – 3,8 %.

По уровню восприятия коррупции страна находится на 134-м месте (индекс восприятия коррупции равен 30), то есть чуть лучше, чем Иран и Россия.

Стабилизационный фонд в Мексике был создан в 2014 году, но так толком и не заработал.

Диверсификацию экономики Мексика осуществляет за счет привлечения иностранных инвестиций из США. На границе с США еще в 1964 году американские компании запустили первую волну того, что в дальнейшем назовут аутсорсингом, – стали переводить в Мексику различные сборочные производства («макиладорас»), в основном автомобилей. В 2000-е годы «макиладорас» столкнулись с конкуренцией Китая, но к настоящему моменту ситуация выправилась. В результате около трети мексиканского экспорта приходится сейчас на продукцию около трех тысяч предприятий «макиладорас», включая крупнейших мировых производителей автомобилей и электроники, что более чем в три раза превышает объем экспортных поступлений от нефти.

С одной стороны, в целом мексиканская экономика не сильно зависит от нефтяных денег. Вместе с тем зависимость бюджета от нефтяных доходов остается достаточно высокой. Проблема состоит в небольшом объеме бюджета относительно ВВП и неспособности государства создать эффективную систему налогообложения. В этом контексте Мексика все еще не избавилась от нефтяной зависимости в полной мере и продолжает, по крайней мере в сфере госфинансов, оставаться рентным государством.

## **Нигерия**

Нигерия – западноафриканская страна. Население – 188,9 млн человек (1-е место в Африке, 7-е в мире). Темпы роста населения с 1960 по 2015 год значительно превышали среднемировые – 2,5 % в среднем в год (2,7 % в 2010–2015 годах) против общемировых темпов в 1,66 % (1,18 % в 2010–

2015 годах). Население молодое: медианный возраст – 18 лет (среднемировой уровень – 29,6 года). Этнический состав: более 500 этносов; самые крупные – хауса и фулани, йоруба и ибо. Основной язык – английский, он же государственный. Основные религии – ислам и христианство.

Начало формирования ресурсной экономики совпало по времени с обретением Нигерией независимости в 1960 году. Открытые в середине 1950-х месторождения нефти давали в 1960 году скромные 20 тыс. б/д. Первый нефтяной бум в Нигерии приходится на расширение добычи и открытие новых месторождений в 1964–1965 годах. Тогда производство выросло в четыре раза, с 75–80 тыс. до 300 тыс. б/д.

Пик добычи пришелся на 2005 год, когда добывалось более 2,4 млн баррелей в сутки. В 2018 году добыча снизилась до 1,6 млн баррелей в сутки, то есть произошло снижение на 33 %.

Нефтяной бум 1970-х лишь усилил зависимость бюджета от углеводородов. В 1970 году доля нефти в экспорте была немногим меньше 60 % (во время гражданской войны продолжалась активная разработка и добыча выше по течению реки Нигер, где отсутствовала угроза военных столкновений). В 1974 году доля превысила 90 % и далее уже не опускалась ниже 80 %. В 2017 году доля нефти продолжает оставаться высокой – 76 % экспорта. Нефтяные доходы в ВВП составляли в 1979 году 54 %, лишь в 1993 году будет больше – 62 %. В 1972 году бюджет формировался на 62 % из нефтяных доходов. Через два года это были 88 %, и далее вплоть до сегодняшнего дня вклад нефтедолларов в бюджет не падал ниже 59 %.

В сфере политики после окончания гражданской войны сформировались важные консенсусы среди политических элит. Пост президента занимают последовательно представитель христианской (2008), а затем мусульманской (2015) общины. Министерские портфели также поровну распределяются между представителями Севера, Запада и Востока. Согласно индексу демократизации Polity IV, в период с 2000 по 2014 год Нигерия так и не стала полностью демократичной, но продвинулась на этом пути: показатель равен 4, что соответствует гибриднему режиму с преобладающими демократическими тенденциями.

По состоянию на июнь 2016 года государственный долг достиг 61,5 млрд долларов, из них лишь 13,8 % внешнего долга. Однако отношение госдолга к ВВП одно из самых низких в мире – 18,6 %. Федеральное правительство планирует привлечь еще 30 млрд в ближайшие три года, не считая вероятные займы уже и так закредитованных провинций, чтобы побороть надвигающуюся рецессию.

В то же время нефтегазовые доходы так и не позволили побороть социальное неравенство, коэффициент Джини составляет 43, что, конечно, лучше, чем в других странах Африки, но далеко до развитых стран Европы. При этом безработица в стране до сих пор огромная, в 2018 году была 23,1 %.

Большой проблемой в стране остается коррупция, по уровню коррупции страна на 142 месте (индекс восприятия коррупции равен 28).

Стабилизационный фонд (Excess Crude Account) хоть и создан в 2004 году, но фактически не наполняется, его размер едва достигает 0,5 млрд долларов.

Разбогатевшее правительство использовало потоки нефтедолларов для финансирования крупных промышленных проектов и строительства инфраструктуры. В периоды высоких цен на нефть государство тратило в среднем 10–15 % ВВП на инвестиции в капитал. Более того, с середины 70-х наблюдалось постоянное падение загруженности производственных мощностей. В 1975 году постоянно использовалось 77 %. Спустя восемь лет показатель опустился до 50 %, а в 1990-х он достиг антирекорда в 35 %. Нигерии не удалось наладить переработку нефти в достаточном для населения объеме, несмотря на огромные субсидии. Нефтепродукты стали одной из главных статей импорта и остаются ею до сих пор: начиная с 2008 года страна ежегодно тратит более 7 млрд долларов на закупку топлива.

В то же время в Нигерии налажено производство доступной электроники и появляется все больше площадок для развития собственного высокотехнологичного бизнеса.

Таким образом, Нигерия является ярким примером страны с явными признаками институциональной ловушки «голландской болезни». Зависимость экономики от нефти сохраняется не-

смотря на уже отчетливо наметившееся падение объемов добычи. Правительство не предпринимает внятных шагов по смягчению последствий «голландской болезни», исключением можно считать отдельные попытки диверсификации за счет развития телекоммуникационного и высокотехнологичного секторов.

## Венесуэла

Венесуэла – латиноамериканская страна, расположенная на севере Южной Америки. Население – 31,1 млн человек. Темпы роста населения с 1950 по 2015 год значительно выше среднемировых – 2,67 % в среднем в год (1,41 % в 2010–2015 годах) против общемирового темпа роста в 1,66 % (1,18 % в 2010–2015 годах). Население достаточно молодое: медианный возраст – 27,4 года (среднемировой уровень – 29,6 года). Этнический состав его разнообразен: потомки выходцев из Испании, Италии, Португалии, Германии, Африки, арабских стран, коренных индейцев. Основной язык – испанский. Основная религия – католицизм.

Открытие нефтяных полей Мене-Гранде (Mene Grande) возле залива Маракайбо в 1914 году ознаменовало начало нефтяной истории Венесуэлы.

Пик добычи нефти пришелся на 2006 год, когда было добыто 171 млн тонн. Сейчас добывается 1,5 млн баррелей в день, то есть 74,7 млн тонн. Таким образом, падение на 56 % за такой достаточно короткий промежуток времени.

Доля нефти в экспорте стремительно выросла: с 1,9 до 91,2 % за 1920–1935 годы. В 2017 году доля нефти в структуре экспорта продолжает оставаться на уровне 80 %. Аналогичная доля нефти и в доходах бюджета.

Политическая система Венесуэлы весьма оригинальная, т. к. сочетает в себе черты социализма и подобия демократии. Для такой системы даже введено специальное название «чавизм». Основа системы – фиксированные цены на базовые товары, что приводит к дефициту и гиперинфляции.

Официальный валютный курс, соответственно, очень искажен и в десятки раз отличается от реального.

В условиях избытка нефтедолларов страна не очень нуждалась во внешних заимствованиях, и государственный долг пока небольшой – 28,2 %.

За годы «чавизма» правительство неоднократно докладывало о победе над бедностью и социальным неравенством. Однако на деле все не так радужно. Коэффициент Джини составляет 46,9, что выше, чем в других странах Латинской Америки. Уровень безработицы также довольно высок – 7,3 %.

Главной бедой страны является коррупция, по индексу восприятия коррупции (19) страна находится на 166 месте, то есть практически в конце списка.

Формально в Венесуэле с 1998 года функционируют Фонд макроэкономической стабилизации и Венесуэльский инвестиционный фонд. Правила перечисления денег в фонды постоянно менялись, а госбюджет регулярно сводился с дефицитом. При Уго Чавесе накопления были потрачены, и сейчас от фондов остались только вывески.

Никакой программы диверсификации в стране нет, наоборот – наблюдаются признаки деиндустриализации.

Таким образом, Венесуэла является ярким примером того, к чему могут привести даже богатую нефтью страну жесткие эксперименты в экономике. Последствия «голландской болезни» многократно усилены непрофессиональным менеджментом.

## **Ангола**

Ангола – страна на юго-западном побережье Африки. Население – 25,8 млн человек (59-е место в мире по численности населения). Темпы роста населения с 1960 по 2015 год были значительно выше среднемировых: 2,8 % в среднем в год против общемирового темпа роста в 1,66 % (1,18 % в 2010–2015 годах). Население молодое: медианный возраст – 16,2 года (при среднемировом 29,6 года). Самые крупные этносы – овимбунду, кимбунду и баконго. Государственный язык – португальский. Основные религии – католицизм и протестантизм.

Открытие первых промышленных месторождений нефти приходится на 1950-е годы. В эту позднеколониальную эпоху правительство Португалии стало более активно вкладываться в свои колониальные владения, в том числе и в добычу нефти. Последовавшая сразу после обретения независимости в 1974 году гражданская война явно не способствовала развитию разноплановой экономической деятельности с большим горизонтом планирования. Поэтому все усилия правительства, как военные, так и экономические, сосредоточились на месторождениях нефти.

Пик добычи пришелся на 2008 год, когда добывалось 1,87 млн баррелей в сутки, в 2018 году добыча снизилась на 22 %, до 1,47 млн баррелей в сутки.

На момент окончания гражданской войны (2002) государство и экономика Анголы сильно зависели от гипертрофированного нефтяного сектора: 90 % экспорта составляла нефть, нефтяные доходы формировали по меньшей мере 75 % бюджета, а сама нефтедобыча отвечала за половину странового ВВП. В 2002 и 2014 годах доля сырой нефти в экспорте осталась неизменной – 96 %. В 2017 году доля нефти в структуре экспорта составляла 88 %.

Все это время Ангола была и остается заемщиком китайских банков, т. к. у других кредиторов получить заем не получается по политическим причинам. Общим правилом кредитных отношений двух стран стала выдача займов под низкий процент через Exim Bank, China Development Bank и другие государственные банки, при том, что в среднем государственный долг держался на уровне 35 % в период с 2010 по 2013 год, в 2016-м он достиг отметки в 71,9 %.

Политическая система авторитарная с минимумом прав и свобод. Ангола претендует на статус региональной державы, а потому в последние годы все больше инвестирует нефтяные доходы в ВПК. Внутриполитическая ситуация чревата обострением на фоне падающих доходов правительства и уменьшения распределяемой ренты. Ангольский режим, как и ранее, прибегает к насилию для подавления оп-

позиционных сил, хотя в 2016 году впервые произошла смена президента.

Уровень бедности в стране остается сравнительно высоким, коэффициент Джини составляет 42,7, что немного лучше, чем в наиболее бедных странах Африки. Уровень безработицы при этом огромный – 30,7 %.

Главной бедой страны является коррупция, по индексу восприятия коррупции (21) страна находится на 164 месте, то есть практически в конце списка.

Стабилизационный фонд в стране отсутствует.

В 2013 году был разработан план, который должен решить проблему нефтяной зависимости. Однако масштабные проекты, реализуемые в первую очередь на китайские кредиты, не привели к росту местных производств, которые могли бы обеспечивать строительство поставками строительных материалов, и не повлияли значительно на занятость населения. Причина в том, что государственное финансирование сначала привлекало частных китайских подрядчиков (чаще всего связанных с государством), а уже затем малый бизнес и предприниматели из Китая приходили на рынок и предлагали свои услуги подрядчикам. За 15 лет мирной жизни структура ангольской экономики не претерпела значимых изменений: гипертрофированный ресурсный сектор продолжает доминировать. Большую часть продуктов потребления из-за нехватки и плохого качества отечественных товаров приходится импортировать за нефтяные доллары. Даже строительство и сфера услуг, которые по логике «голландской болезни» должны были в нефтяной экономике получить толчок к развитию, были по большей части импортированы из Китая.

Таким образом, Ангола является ярким примером страны, испытывающей симптомы «голландской болезни» в полном объеме, без каких-либо смягчающих эффектов и контрмер. Если страна не предпримет кардинальных реформ, то последствия не заставят себя ждать.

Для удобства анализа данные о странах и регионах сведены в таблицу.

Таблица – Характеристика стран и регионов в период после падения добычи нефти

Показатели	Страны/регионы							
	Иран	Индонезия	Аляска	Норвегия	Мексика	Нигерия	Венесуэла	Ангола
Пик добычи, год	1974	1980	1989	1997	1998	2005	2006	2008
Доля нефти в структуре экспорта, %	72	2,8	Не экспортирует	15	4,7	76	80	88
Государственный долг, % от ВВП/ВРП	35	27,9	13	26	58,1	18,6	28,2	71,9
Политический режим	Авторитарный	Либеральный рыночный	Либеральный рыночный	Либеральный, социально ориентированный	Либеральный рыночный	Гибридный	Авторитарный, социально ориентированный	Демократический с существенными элементами авторитаризма
Коэффициент Джини	37,4	39,5	41,1	25,9	48,2	43	46,9	42,7
Уровень безработицы	10,9	5,3	6,2	4,2	3,8	23,1	7,3	30,7
Индекс восприятия коррупции	29	39	71	84	30	28	19	21
Стабилизационный фонд, млрд долл.	61	0,3	39,7	1092	0	0,5	0	Нет
Программа диверсификации	Нет	Есть, очень эффективная	Есть, но сырьевая	Есть, но слабо эффективная	Есть, эффективная	Есть, неэффективная	Нет	Есть, неэффективная
Степень развития и проявления последствий «голландской болезни»	Высокая	Низкая	Средняя	Средняя	Средняя	Высокая	Высокая	Высокая

## Заключение

Таким образом, только Индонезия может считаться страной/регионом, которая полностью преодолела последствия «голландской болезни» экономики. Четыре страны: Иран, Нигерия, Венесуэла и Ангола – испытывают последствия «голландской болезни» в полном объеме. У остальных стран и регионов степень развития и проявления последствий «голландской болезни» средняя.

## Литература

1. Сравнительная история нефтезависимых экономик конца XX – начала XXI века : исследование в рамках проекта «Анализ исторических прецедентов и разработка рекомендаций по диверсификации ресурсной экономики». – Москва : Московский центр Карнеги, 2017. – 216 с. – Текст : непосредственный.

2. OPEC : Organization of the Petroleum Exporting Countries : [website]. – URL: <https://www.opec.org/> (date of request: 28.09.2019).

3. OEC : The Observatory of Economic Complexity : [website]. – URL: <https://oec.world> (date of request: 28.09.2019).

4. General government gross debt // OECD.org. – URL: <https://data.oecd.org/gga/general-government-debt.htm> (date of request: 28.05.2019).

5. Коэффициент Джини по странам. – Текст : электронный // the World only. – URL: <https://theworldonly.org/koeffitsient-dzhini-po-stranam/> (дата обращения: 28.09.2019).

6. Уровень безработицы – список стран. – Текст : электронный // Trading Economics. – URL: <https://ru.tradingeconomics.com/country-list/unemployment-rate> (дата обращения: 28.09.2019).

7. Индекс восприятия коррупции – 2018 = Corruption Perceptions Index 2018. – Текст : электронный // Transparency International. – URL: <https://transparency.org.ru/research/indeks-vospriyatiya-korrupsii/rossiya-v-indekse-vospriyatiya-korrupsii-2018-28-balloov-iz-100-i-138-mesto.html> (дата обращения: 29.01.2019).

## РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ МЕЗОЭКОНОМИКИ: НАБРОСКИ К ДИСКУССИИ<sup>1</sup>

*Кирдина-Чэндлер Светлана Георгиевна,  
зав.сектором Института экономики РАН,  
д.с.н., к.э.н.  
e-mail: kirdina@bk.ru  
г. Москва, Россия*

### **Аннотация**

В статье исследуются наиболее дискуссионные вопросы развития современной мезоэкономики. В этих дискуссиях можно выделить группу «мезоскептиков» и «мезооптимистов» (термин Г. Б. Клейнера), взгляды которых на целесообразность и перспективы развития мезоэкономики диаметрально различаются. Цель исследования состоит в выявлении основных причин и сфер разногласий между этими группами. Объектом исследования являются работы современных российских и зарубежных мезоэкономистов 1970–2000-х гг., рецензии на их работы, а также результаты обсуждения проблем и направлений мезоэкономических исследований на российских и международных семинарах и конференциях. Соответственно, основными методами исследования выступают обзор научной литературы и включённое наблюдение. В ходе исследования получены следующие основные результаты: основу разногласий «мезоскептиков» и «мезооптимистов» составляет различие видений (термин Й. А. Шумпетера) предмета экономической науки и опора на различные методологические постулаты при проведении экономических исследований. Если для первой группы характерна приверженность постулатам современной неоклассической ортодоксальной экономики, то вторую группу представляют гетеродоксальные экономисты, опирающиеся на более реалистичный, по сравнению с первыми, набор исходных методологиче-

---

<sup>1</sup> Исследование было начато при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 17-02-00207. Настоящее исследование поддерживается РФФИ, проект 20-011-00749 «Механизм обеспечения эффективности государственных управленческих решений в условиях цифровизации».

ских предпосылок. Это позволяет использовать результаты мезоэкономических исследований в практике государственного управления.

**Ключевые слова:** гетеродоксальная мезоэкономика, методологические предпосылки в экономической теории, классификация мезоэкономических исследований.

## **MODERN MESOECONOMICS: OUTLINE FOR A DISCUSSION**

### **Abstract**

The paper examines the most controversial issues of the modern mesoeconomics development. In the discussions, we can distinguish a group of "mesosceptics" and a group of "mesooptimists" (terms coined by G. B. Kleiner), whose opinions on the feasibility and prospects for the mesoeconomics development appear to be diametrically different. The research objective is to identify major reasons and areas of disagreement between these groups. The research object is the works by modern Russian and international mesoeconomists dating back to the 1970-2000s, reviews of their works, as well as the results of discussions on issues and trends of mesoeconomic research at Russian and international seminars and conferences. Accordingly, scientific literature review and participant observation are the main research method. In the course of the research, the following major results were obtained: the disagreement between "mesoskeptics" and "mesooptimists" is based on different visions (term coined by J.A. Schumpeter) of the subject of economic science as well as on the reliance on various methodological postulates in conducting economic research. While the first group is characterized by its adherence to the postulates of modern neoclassical orthodox economics, the second group is represented by heterodox economists who rely on a more realistic set of original methodological prerequisites compared to the first one. This allows to apply the results of mesoeconomic research to public administration practices.

**Keywords:** Heterodox mesoeconomics, methodological prerequisites in economic theory, classification of mesoeconomic studies.

## Становление мезоэкономики

Традиционно под мезоэкономикой понимается раздел эмпирических экономических исследований, где изучаются (меж)региональные и (меж)отраслевые структуры. Такое понимание отражено в учебниках [1], экономических словарях [2] и ряде научных журналов. Однако начиная с конца 1970-х гг. экономистами предпринимаются попытки развивать мезоэкономiku не только как раздел эмпирико-статистических исследований, но и как новое теоретическое направление. Сначала такие попытки предпринимались в рамках неоклассической экономической теории, которая сегодня представляет собой мейнстрим экономической науки в мире. Наиболее известны работы 1980-х гг. малазийского экономиста Yew-Kwang Ng [3; 4], который ввел термин «мезоэкономика» в пространство эконометрических моделей мейнстрима. Хотя его работы не получили широкой поддержки коллег, уже тогда было отмечено, что мезоэкономические исследования обычно приводят к выводам, которые более тесно связаны с эмпирическими данными, чем любая из конкурирующих макроэкономических неоклассических моделей.

Примерно в это же время интерес к данному разделу экономической науки стали проявлять гетеродоксальные экономисты, но они стали развивать мезоэкономiku за пределами экономического мейнстрима и исходя из иных представлений. Говоря словами Йозефа А. Шумпетера, у них было иное видение (vision) экономики. Одним из наиболее известных «первопроходцев» гетеродоксальной мезоэкономики является швейцарский экономист Kurt Dopfer [5; 6]. В России современные мезоэкономические исследования начинаются с 2000-х гг. в Центральном экономико-математическом институте, где выходят статьи В. Е. Дементьева [7; 8] и две фундаментальных монографии под ред. Г. Б. Клейнера [9; 10]. С 2015 г. центр мезоэкономических исследований перемещается в Институт экономики РАН, где позже вышли две коллективные монографии, обобщающие их итоги [11; 12], причем соавторами книги 2020 г. стали известные западноевропейские экономисты.

Результаты исследования, отраженные в настоящей статье, базируются как на анализе этих и множества других зарубежных

ных и российских работ<sup>2</sup>, так и на участии в ряде научных мероприятий, специально посвященных рассмотрению теоретических проблем мезоэкономики. Среди них Международный XII Пушинский симпозиум по эволюционной экономике «Гетеродоксия против экономического редукционизма: проблемы макро- и мезоуровня» (2017); Всероссийский научный симпозиум «Фундаментальные особенности мезоэкономического анализа: возможности и перспективы эволюционной и синергетической парадигм» (2018); сессия “Complexity Economics and Meso-economics: Addressing the Exigencies and Contradictions of Today's Complex World” («Экономика сложности и мезоэкономика: ответы на противоречия сложного современного мира») на 30-й ежегодной конференции European Association for Evolutionary Economics (Европейской ассоциации эволюционной политической экономики), Ницца, Франция (2018); Международный XIII Пушинский симпозиум по эволюционной экономике «Эволюция иерархических структур в экономике и экономический рост» (2019); Научный семинар ЦЭМИ РАН «Проблемы моделирования и развития производственных систем» (2020).

### **Разногласия между «мезоскептиками» и «мезооптимистами»**

Несмотря на то, что гетеродоксальная мезоэкономика активно развивается в последние годы, она до сих пор не получила признания у ортодоксальных неоклассических экономистов. Об этом свидетельствует следующий факт – самая известная и популярная классификация направлений в экономической науке *JEL classification codes*, ежеквартально обновляемая идейным лидером современного мейнстрима – Американской экономической ассоциацией (the American Economic Association) и содержащая коды Macroeconomics и Microeconomics, до сих пор не имеет кода Meso-economics. И это несмотря на то, что ряд известных мезоэкономистов с 2004 г. предлагают ввести в JEL но-

---

<sup>2</sup> Обзор мезоэкономических гетеродоксальных исследований, опубликованных за период с 1970-х по 2020 гг., и их классификация представлены в статьях [13; 14].

вую категорию (S0) Meso Economics: General (подробнее об этом см. [13; 14]). Что же разъединяет «мезоскептиков» – тех, кто не принимает мезоэкономику в неоклассическую экономическую семью, и «мезооптимистов»<sup>3</sup>, для которых мезоэкономические исследования представляются наиболее интересной и перспективной областью? В чем различие их теоретических видений экономики и на чем оно базируется? На наш взгляд, это связано с тем, что гетеродоксальные экономисты опираются на иные исходные представления (методологические постулаты) в своих исследованиях экономических процессов. Последовательно рассмотрим эти различия.

Во-первых, гетеродоксальные мезоэкономисты отходят от микроэкономических оснований и принципов аддитивного агрегирования, принятых в современной неоклассической теории. Они рассматривают экономику как сложную систему, в которой мезоэкономические структуры возникают вследствие эмерджентных эффектов процессов экономической коэволюции и качественно отличны от микроуровня. Тем самым гетеродоксальные мезоэкономисты отказываются от принципа методологического индивидуализма, при котором в основу экономической теории кладется индивидуальный выбор, в пользу такого подхода, когда основное внимание уделяется структурам и процессам, упорядочивающим среду, в которой действуют экономические агенты.

Действительно, микрооснования в ортодоксальной неоклассике предполагают рассмотрение экономики прежде всего как совокупности взаимодействующих агентов, прежде всего фирм и домохозяйств (в макроэкономике – репрезентативных агентов), максимизирующих свои функции полезности. В отличие от этого мезооснования предполагают рассмотрение экономики на базе структурных представлений. Взаимодействия внутри надындивидуальных структур рассматриваются исходя из примата целостности развивающейся экономики. Мезооснования позволяют исследовать особенности развития экономических систем, обусловленные не поведенческими характеристиками

---

<sup>3</sup> Такое образное разделение предложил в своей недавней работе Г. Б. Клейнер [15].

субъектов экономики, а свойствами образующих ее структур. Тем самым мезоэкономические основания позволяют более тщательно исследовать механизмы устойчивости экономической системы в динамике.

Во-вторых, если в ортодоксальной экономике основным объектом анализа является ценовой механизм координации с преобладанием отрицательных обратных связей, то гетеродоксальные мезоэкономисты уделяют равное внимание эффектам положительных обратных связей, которые, с одной стороны, обеспечивают в конечном счете экономический рост, а с другой стороны, могут приводить к разбалансировке экономики, в т. ч. к кризисам. Соответственно, признание роли и масштаба распространения положительных обратных связей означает внимание не только к конкуренции, но и к иным спонтанно формирующимся механизмам координации – кооперации, редистрибуции и др.

В-третьих, для гетеродоксальных экономистов более характерен системный подход к анализу экономики. Некоторые из них даже рассматривают мезоэкономический подход как синоним системного подхода. Тем самым они отказываются от редукционистского подхода ортодоксов, при котором сложное явление представляется как сумма более простых (это означает опору на микрооснования при рассмотрении процессов мезо- и макроуровней) в пользу системного подхода. «Методологический смысл выделения мезоуровня заключается в том, что именно на этом уровне происходит формирование структур как главной характеристики системы. И именно поэтому, как отмечал Г. Хакен, во многих случаях систему вообще достаточно анализировать на мезоуровне, т. к. формируемые на этом уровне структуры уже содержат необходимую информацию об эволюции системы и ее самоорганизации», пишет М. А. Дерябина [16, с. 33].

В-четвертых, гетеродоксальных мезоэкономистов отличает взгляд на экономику как на динамично развивающуюся систему, при котором не статические состояния (или смена статических состояний), но жизненно важные для экономики процессы и условия их протекания привлекают основное внимание. Соответственно, формирование и развитие мезоэкономических структур рассматривается в динамике и с точки зрения тех

процессов, которые они призваны обслуживать в динамичной экономической системе. Поэтому, как правило, эволюционный, синергетический, исторический, динамический подходы являются основой мезоэкономического анализа.

В результате гетеродоксальные мезоэкономисты получают новое знание о том, как и посредством каких структур упорядочивается экономическая жизнь, какие процессы поддерживаются мезоструктурами, какие проблемы возникают при их функционировании.

Однако для «мезоскептиков» основные результаты того или иного научного направления в экономической теории состоят лишь в том, насколько они помогают усовершенствовать основные ортодоксальные неоклассические модели, например, добавить в функцию полезности, в частности, в функцию Кобба – Дугласа, новые переменные (качества институтов, показателей развития социального капитала и пр.). Знания и результаты мезоэкономистов не представляются им теоретически значимыми.

### **Определение гетеродоксальной мезоэкономики и ее структура**

Попробуем обобщить специфику гетеродоксальной мезоэкономики и охарактеризовать её основные разделы.

Можно, видимо, согласиться с утверждением о том, что всех экономистов, в какой бы области и традиции они ни работали, интересует ответ на следующий главный вопрос – как работает экономика, что лежит в основе? Вспомним, что Адам Смит использовал метафору «невидимой руки» для объяснения того, почему личные интересы отдельных экономических агентов приводят к организованной в целом экономической жизни. В свою очередь неоклассическая ортодоксальная экономика выводит законы функционирования рыночной экономики из тенденции к оптимизации издержек производителей и потребителей в ходе конкурентного обмена и возникающему в связи с этим экономическому равновесию.

В отличие от этого гетеродоксальная мезоэкономика объясняет самоорганизацию экономических систем через образование мезоэкономических структур разного рода – пространственных, временных, функциональных, включающих в себя обезличенные

надперсональные элементы (организации, подсистемы), которые упорядочивают разнообразные процессы развития экономической системы (экономики как целого). Что же это за структуры?

Ниже мы кратко представим классификацию основных разделов гетеродоксальной экономики, поскольку они различаются именно типом структур, которые исследуют разные мезоэкономисты (подробнее см. [13; 14]). Отметим, что к представителям гетеродоксальной мезоэкономики мы отнесли тех, кто называет себя мезоэкономистами, т. е. указывает мезоэкономикой в списке ключевых слов, названиях работ, обсуждает проблемы с точки зрения мезоэкономического подхода и т. п. Таким образом, мы выделили «популяцию» мезоэкономистов (и написанных ими работ) по критерию «самоназвания» и не стали включать в обзор работы тех авторов, которые использовали, на наш взгляд, мезоэкономическую гетеродоксальную методологию и работали как гетеродоксальные мезоэкономисты, но не называли себя мезоэкономистами. К ним в определенной мере могут быть отнесены не вошедшие в «пантеон» экономического мейнстрима Й. А. Шумпетер, В. Леонтьев, П. Сраффа, К. Поланьи и др. Но в нашей классификации их работы не учитывались.

Хронологический и содержательный анализ работ, опубликованных современными мезоэкономистами за период с 1970-х гг. до 2020 г., даёт возможность увидеть определенную логику развёртывания и последовательного наполнения пространства мезоэкономических исследований. Специфика мезоструктур, которые последовательно включались в орбиту исследовательского интереса гетеродоксальных мезоэкономистов, определила основу классификации мезоэкономики. К настоящему времени мы выделили в ней 4 основных раздела. Среди них:

- «мезоэкономика структур чёткой локализации», объектом анализа которой стали «объектные» территориально «привязанные» структуры – производственные, отраслевые, региональные. Исследования в этом направлении начались в 1970-е гг. ранее всех других;
- «мезоэкономика сетевых структур», в которой исследуются кластеры, сетевая экономика, платформы (платформенные рынки). Исследования начинаются с конца 1990-х гг.;

- «институциональная мезоэкономика», которая начинает развиваться с начала 2000-х гг. и имеет своим объектом различные институты. Особый интерес в этом разделе мезоэкономических исследований представляет концепция мезоинститутов Клода Менара и его коллег;
- «мезоэкономика общественного воспроизводства», которая развивается в коллективе Института экономики РАН (г. Москва) под руководством академика В. И. Маевского с 2010 г. и посвящена исследованию структуры денежных кругооборотов в процессе воспроизводства экономики.

К настоящему времени гетеродоксальная мезоэкономика включает в себя все четыре динамично развивающихся раздела. Поскольку усложнение её внутридисциплинарной структуры происходит не только в связи с углублением теоретических работ, но и параллельно с развитием новых явлений, возникающих во все усложняющейся экономике, то очевидно, что эта структура будет развиваться и дальше, и, соответственно, в ней появятся новые разделы. Другими словами, мы ожидаем дальнейшего развития как предметности, так и методологии гетеродоксальных мезоэкономических исследований.

Более того, сторонники мезоэкономики, или «мезоактивисты», надеются, что дальнейшее развитие гетеродоксальной мезоэкономики может привести к двум важнейшим следствиям. Во-первых, перейти от дихотомии «микро-макро» в экономической теории к триаде «микро-мезо-макро» и, возможно, к смене экономической парадигмы, которая будет более соответствовать реальной сложности современных процессов в экономике. Во-вторых, к активному внедрению достижений мезоэкономики в практику реального управления. В частности, как отмечено в [15], исследование структур мезоуровня имеет важное значение для перехода на траекторию устойчивого эволюционного роста России. Такие исследования позволят институционализировать объекты мезоуровня, определить их общественную ответственность перед государством, бизнесом, экономикой и социумом, а также разрабатывать в отношении них соответствующую экономическую политику.

## Литература

1. Экономическая теория. Микроэкономика – 1, 2 : учебник / под общей редакцией Г. П. Журавлевой. – 8-е издание. – Москва : Дашков и К, 2018. – 934 с. – ISBN 978-5-394-02916-5. – Текст : непосредственный.
2. Лопатников, Л. И. Экономико-математический словарь : словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников. – 5-е издание, переработанное и дополненное. – Москва : Дело, 2003. – 519 с. – ISBN 5-7749-0275-7. – Текст : непосредственный.
3. Ng, Y.-K. A micro-macroeconomic analysis based on a representative firm / Y.-K. Ng // *Economica*, N.S. – 1982. – № 49 (194). – P. 121–139.
4. Ng, Y.-K. *Mesoeconomics : A Micro – Macro Analysis* / Y.-K. Ng. – New York : St. Martin's Press, 1986. – 267 p.
5. Dopfer, K. The origins of meso economics Schumpeter's legacy / K. Dopfer // *Papers on Economics & Evolution*. – 2006. – № 0610. – P. 1–45.
6. Dopfer, K. *Meso Economics: A Unified Concept for The Analysis of Complexity and Evolution, Organisations, Innovation and Complexity* / K. Dopfer // *New Perspectives on The Knowledge Economy*. – Manchester, UK : CRIC, Univ. Manchester, 2004 – P. 133–160.
7. Дементьев, В. Е. Теория национальной экономики и мезоэкономическая теория / В. Е. Дементьев. – Текст : непосредственный // *Российский экономический журнал*. – 2002. – № 4. – С. 71–82.
8. Дементьев, В. Е. Микро- и мезооснования макроэкономической динамики / В. Е. Дементьев. – Текст : непосредственный // *Вестник Университета (Государственный университет управления)*. – 2015. – № 8. – С. 103–109.
9. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / под редакцией Г. Б. Клейнера. – Москва : Наука, 2001. – 516 с. – Текст : непосредственный.
10. Мезоэкономика развития / под редакцией Г. Б. Клейнера. – Москва : Наука, 2011. – 805 с. – ISBN 978-5-02-037027-2. – Текст : непосредственный.

11. Мезоэкономика: состояние и перспективы : монография / ответственные редакторы В. И. Маевский, С. Г. Кирдина-Чэндлер, М. А. Дерябина. – Москва : Институт экономики РАН. 2018. – 313 с. – ISBN 978-5-9940-0642-9. – Текст : непосредственный.

12. Мезоэкономика: элементы новой парадигмы : монография / под редакцией В. И. Маевского, С. Г. Кирдиной-Чэндлер. – Москва : Институт экономики РАН, 2020. – 392 с. – ISBN 978-5-9940-0661-0. – Текст : непосредственный.

13. Kirdina-Chandler, S. G. Mesoeconomics from the Heterodox Perspective and Its Structure / S. G. Kirdina-Chandler, V. I. Maevsky // *Journal of Institutional Studies*. – 2020. – № 12(2). – P. 6–24.

14. Кирдина-Чэндлер, С. Г. Эволюция гетеродоксальной мезоэкономики / С. Г. Кирдина-Чэндлер, В. И. Маевский. – Текст : непосредственный // *Terra Economicus*. – 2020. – № 18 (3). – С. 30–52.

15. Клейнер, Г. Б. Мезоэкономическая Одиссея: между Сциллой макроэкономики и Харибдой микроэкономики (О книге «Мезоэкономика: элементы новой парадигмы» под ред. В. И. Маевского и С. Г. Кирдиной-Чэндлер) / Г. Б. Клейнер. – Текст : непосредственный // *Вопросы экономики*. – 2020. – № 10. – С. 144–153.

16. Дерябина, М. А. Методологические основания исследования мезоуровня экономики как сложной системы / М. А. Дерябина. – Текст : непосредственный // *Journal of Institutional Studies*. – 2018. – № 10 (3). – С. 30–39.

## **ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ЭКОСИСТЕМ<sup>1</sup>**

*Попов Евгений Васильевич,  
член-корреспондент РАН, д.э.н.,  
директор Центра социально-экономических исследований,  
Уральский институт управления Российской академии  
народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации  
e-mail: erorov@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия*

*Челак Игорь Павлович,  
соискатель ученой степени,  
Уральский институт управления Российской академии  
народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации  
e-mail: chelak@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия*

### **Аннотация**

**Предмет.** В работе рассмотрены социально-экономические отношения с точки зрения их влияния на развитие инновационных экосистем.

**Цель.** Выборка потенциально значимых факторов, оказывающих влияние на развитие инновационных систем.

**Методология.** В работе применяются методы абстрагирования, синтеза и анализа, а также элементы научно-практического метода PEST-анализа.

**Результаты и выводы.** В результате исследования установлено, что перечень факторов, оказывающих влияние на развитие инновационных экосистем, чрезвычайно обширен. Задача выбора наиболее важных факторов для анализа, мониторинга может быть успешно решена с применением матрицы PEST-анализа. Выборка из набора выявленных универсальных факто-

---

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и ЭИСИ в рамках научного проекта № 20-011-31271.

ров зависит от задач исследователя и характеристик изучаемой экосистемы.

**Ключевые слова:** факторы влияния, стейкхолдеры, инновации, экосистемная парадигма, устойчивое развитие.

## **FACTORS OF INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ECOSYSTEMS**

### **Annotation**

**Subject.** The paper examines socio-economic relations from the point of view of their impact on the development of innovative ecosystems.

**Goal.** A selection of potentially significant factors affecting the development of innovation systems.

**Methodology.** The work uses the methods of abstraction, synthesis and analysis, as well as elements of the scientific and practical method of analysis PEST.

**Results and conclusions.** The study has shown that the list of factors influencing the development of innovation ecosystems is extremely extensive. The task of choosing the most important factors for analysis and monitoring can be successfully solved using the PEST analysis matrix. The selection from the set of identified universal factors depends on the tasks of the researcher and the characteristics of the ecosystem under study.

**Keywords:** factors of influence, stakeholders, innovation, ecosystem paradigm, sustainable development.

### **Введение**

Активная имплементация экосистемного подхода к изучению современных социально-экономических систем [1] отвечает вызовам быстро формирующегося цифрового общества и необходимости перехода к парадигме устойчивого развития (sustainable development), что атрибутирует современные экосистемы как инновационные. Фокус анализа постепенно смещается на всеобщую связанность и взаимозависимость действующих субъектов в социуме и экономической среде. Это подчеркивает необходимость и раскрывает возможности внимательно рассматривать условия, при которых формируются, развиваются,

эволюционируют и прекращают жизнедеятельность социально-экономические экосистемы [2].

Однако в существующих исследованиях экосистемной динамики не в достаточной степени показаны и раскрыты факторы, влияющие на темпы и качественные характеристики генезиса экосистем, их субъектную наполненность, степень гетерогенности и устойчивости к изменениям среды как внешней, так и условно внутренней по отношению к пространству экосистемных взаимодействий.

В настоящей работе сделана попытка на основе зарекомендовавшей себя в первую очередь с практической стороны методики PEST-анализа (Political, Economic, Social and Technological factors) [3], также имеющей большой теоретический потенциал, обозначить матрицу базовых факторов, влияющих на социально-экономические и прежде всего производственные инновационные экосистемы. Также мы нашли необходимым дополнительно привести значимые условия, по мнению авторов, раскрывающие основные показатели социокультурной, антропогенной, эколого-биологической, институциональной среды, которые могут факультативно применяться в исследованиях в зависимости от отрасли, масштаба, степени зрелости, отношенческой и субъектной наполненности той или иной рассматриваемой экосистемы.

Сложность исследования заключается в том, что существует множество вариантов интерпретации экосистемы. Они могут описывать связь стейкхолдеров и интересующей исследователя или практика фирмы, организации, компании, социального общества [4]. Расширительное значение представляет экосистему как платформу, сеть организаций, регион, отрасль. От этого понимания зависят успех формулирования миссии экосистемы – границы внешней и внутренней среды и качественные характеристики необходимых для ее реализации стратегий.

Совокупность предлагаемых факторов получена из приводимых ниже источников, а также из ранее проведенных авторами исследований, в том числе грантовых и научно-практических.

## Методология

Объектом исследования в данной статье выступают современные инновационные экосистемы. В качестве предмета исследования рассмотрены социально-экономические отношения с позиции их комплексного влияния на устойчивое развитие инновационных экосистем.

В данной статье с целью разработки инструмента для мониторинга факторов, влияющих на экосистемное развитие, применяются методы абстрагирования, синтеза и анализа, а также элементы научно-практического метода PEST-анализа, позволяющие систематизировать выявленные факторы.

### Результаты исследования

В таблице 1, построенной по принципам PEST-анализа (в русскоязычной литературе также применяется термин «СТЭП-анализ»), приводятся системообразующие метагруппы факторов, проявляющиеся через средовые компоненты и заинтересованные стороны (стейкхолдеры) экосистемы. Далее подробно перечислены конкретные факторы, способные оказать принципиальное влияние на зарождение, экспансию, затухание инновационных экосистем.

Таблица 1 – Матрица базовых факторов влияния на развитие инновационных экосистем

<b>Метагруппа факторов</b>	<b>Источники факторов, среда и стейкхолдеры</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
1. Социальные	1.1. Макросреда
	1.2. Регуляторная среда и политика
	1.3. Общество/социальные связи
	1.4. Потребители
	1.5. Поставщики
	1.6. Конкуренты
	1.7. Наука/образование
	1.8. Инфраструктура/институты развития/банки/страхование/медиа

2. Технологические	2.1. Макросреда
	2.2. Регуляторная среда и политика
	2.3. Общество/социальные связи
	2.4. Потребители
	2.5. Поставщики
	2.6. Конкуренты
	2.7. Наука/образование
	2.8. Инфраструктура/ Институты развития/банки/ Страхование/медиа
3. Экономические	3.1. Макросреда
	3.2. Регуляторная среда и политика
	3.3. Общество/социальные связи
	3.4. Потребители
	3.5. Поставщики
	3.6. Конкуренты
	3.7. Наука/образование
	3.8. Инфраструктура/институты разви- тия/банки/страхование/медиа
4. Политические	4.1. Макросреда
	4.2. Регуляторная среда и политика
	4.3. Общество/социальные связи
	4.4. Потребители
	4.5. Поставщики
	4.6. Конкуренты
	4.7. Наука/образование
	4.8. Инфраструктура/институты развития/банки/страхование/медиа

Рассматривая экосистему как крайне сложный объект, взятый в совокупности его компонентов и признаков, приведем значимые универсальные факторы по каждой метагруппе в зависимости от средовой составляющей и модели стейкхолдера экосистемы. Обращаем внимание, что данная связь показана в приводимой нумерации. Так, показатели «Макросреды» соци-

альной метагруппы (1) будут начинаться с номера 1.1., факторы «Регуляторной среды и политики» – с номера 1.2. и так далее.

## **1. Социальные факторы**

- 1.1.1. Общемировая социально-экономическая ситуация и стратификация стран и регионов<sup>1</sup>;
- 1.1.2. Эпидемиологическая ситуация<sup>2</sup>;
- 1.2.1. Масштабы вмешательства государства в социально-культурные процессы<sup>3</sup>;
- 1.3.1. Показатели валового внутреннего счастья, удовлетворенность жизнью, социально-психологический климат, уровень безопасности/преступности/маргинальности в обществе, отношение к отдыху/досугу;
- 1.3.2. Запрос на изменения (отношение к стабильности);
- 1.3.3. Патриотизм, уровень гражданской самосознательности, экологическое самосознание, волонтерство, зеленое движение;
- 1.3.4. Религиозная и межнациональная ситуация, уровень нравственности, уровень доверия в обществе;
- 1.3.5. Здоровье населения, уровень здравоохранения/его доступность/готовность граждан поддерживать здоровье (затраты на профилактику, лекарства)/отношение к физической культуре и спорту;
- 1.3.6. Уровень миграции/эмиграции. Демографический рост, уровень смертности, ожидаемая продолжительность

---

<sup>1</sup>В качестве образца для обоснования значимости фактора приведем пример, актуальный для инновационного предприятия: внимание к стратификации стран обусловлено ориентацией на развитые страны как потенциальных поставщиков оборудования, технологий, специалистов и ориентацией на развивающиеся страны, регионы, в которых возможен резкий рост спроса на инновационную продукцию (или наоборот, при наличии поставок они могут быть прекращены по инициативе заказчика в связи с резким ухудшением внутренней ситуации).

<sup>2</sup>Необходима постоянная готовность к внезапным и масштабным сломам нормальной жизнедеятельности, что может повлечь как полную остановку производства, так и наоборот – рост спроса.

<sup>3</sup>Руководствуясь задачами и ограниченным форматом настоящей работы, далее обоснование значимости факторов опущено.

- (в т. ч. здоровой) жизни, возрастная/гендерная/урбанистическая структура общества;
- 1.4.1. Уровень доверия;
  - 1.4.2. Предпринимательская культура [13];
  - 1.4.3. Инновационность мышления [13];
  - 1.5.1. Уровень доверия;
  - 1.5.2. Предпринимательская культура;
  - 1.5.3. Инновационность мышления;
  - 1.5.4. Оппортунизм;
  - 1.6.1. Предпринимательская культура;
  - 1.6.2. Инновационность мышления;
  - 1.6.3. Оппортунизм, готовность к сговору (готовность сотрудничать в отдельных ситуациях);
  - 1.6.4. Возможность встреч, переговоров, коалиций для создания и развития инноваций, рынков, уровень коллабораций;
  - 1.6.5. Встроенность в сети, холдинги, государственные корпорации;
  - 1.7.1. Уровень образованности, стремление к его повышению;
  - 1.8.1. Влияние традиционных средств массовой информации, влияние социальных медиа, в т. ч. социальных и контент-сетей, платформ, скорости и глубины их экспансии.

В пунктах 1.2, 1.3, 1.7, 1.8 приведены факторы, особо влияющие на персонал, климат в коллективе, организационное поведение, что влечет необходимость применения адекватных инструментов рекрутинга, мотивации, детерминирует изменения в содержании и финансировании управленческих практик и, соответственно, влияет на уровень издержек.

## **2. Технологические факторы**

- 2.1.1. Технологический уклад в мире, стране, регионе;
- 2.2.1. Законодательство в области технологического развития отрасли;
- 2.2.2. Расходы на НИОКР;
- 2.2.3. Развитие сквозных технологий (цифровой экономики, эконотроники [5, 6]): большие данные, облачные системы, искусственный интеллект, системы распределенного ре-

- естра, квантовые технологии, новые и портативные источники энергии, новые производственные/управленческие технологии, сенсорика и компоненты робототехники, технологии беспроводной связи и интернета вещей, нейротехнологии, технологии виртуальной и дополненной реальности [14];
- 2.2.4. Степень вмешательства государства в появление новых технологий/скорость их внедрения;
  - 2.3.1. Уровень технологического изобретательства в обществе;
  - 2.3.2. Отношение в обществе к инновациям, новым товарам, технологиям (пример – эффект «зловещей долины», отказ от безналичных расчетов), готовность общества к инновациям;
  - 2.3.3. Новые социальные технологии: краудсорсинг, фандрайзинг, долевая экономика, сервисная экономика;
  - 2.4.1. Готовность к инновациям, запрос нового;
  - 2.5.1. Доступность новейших иностранных энергоэффективных наукоемких технологий;
  - 2.6. Уровень инноваций в отрасли, структура технологий (устаревшие/новые/устаревающие) [7];
  - 2.7. Степень использования технологий, расходы на НИОКР, развитие технологий, их ключевые источники (самостоятельные исследования, закупка из внешних источников [8]);
  - 2.8. Готовность к инновациям. Инфраструктура (инженерная, связь и ИТ, электросети, транспорт, регулирование движения, системы умного города), прогнозы по ее обновлению.

### **3. Экономические факторы**

- 3.1.1. Состояние мировой экономики (рост на ключевых рынках, в регионах – валовый, технологический, инновационный);
- 3.1.2. Динамика цен на мировые валюты и цен на «индексные» товары (углеводороды, металлы, в т. ч. драгоценные);

- 3.1.3. Динамика ВВП, прогнозы и темпы роста экономики. Прогнозы общей цикличности;
- 3.1.4. Степень открытости экономики;
- 3.1.5. Экологические факторы (загрязненность сред, ответственное производство и потребление, развитость вторичной переработки и утилизации отходов, затраты на экологические мероприятия, ресурсосбережение);
- 3.1.6. Временные факторы экономической активности (бюджетный цикл, финансовый год, выплаты дивидендов);
- 3.1.7. Уровень транзакционных издержек;
- 3.2.1. Налоговая политика, ставки обязательных сборов и контроль их оплаты, налоговые льготы, специальные режимы;
- 3.2.2. Дотационность региона и муниципалитета/экономическая самостоятельность региональной власти и местного самоуправления;
- 3.2.3. Показатели государственно-частного и муниципально-частного партнерства;
- 3.2.4. Уровень инфляции, стабильность рубля;
- 3.2.5. Ставка рефинансирования, государственная поддержка высокотехнологичных секторов/предприятий/продуктов; тарифная политика;
- 3.2.6. Глубина и окраска вмешательства государства в экономические процессы;
- 3.3.1. Уровни безработицы, самозанятости;
- 3.3.2. Средняя заработная плата, реальные доходы, покупательская способность населения, уровень экономической независимости домохозяйств (сбережения, личные хозяйства, закредитованность). Уровень жизни/бедности/распределение общества по доходам (индекс Джини); культура накопления богатства; особенности пенсионной системы;
- 3.3.3. Отношение к работе/трудолюбие; трудовая мобильность;
- 3.4.1. Структура экономики, доля гражданского/военного секторов, иностранных потребителей, B2B, B2C, B2G;
- 3.4.2. Цикличность перевооружения, обновления фондов;
- 3.4.3. Лояльность клиентов;

- 3.4.4. Бюджетные расходы на закупку товаров и услуг;
- 3.4.5. Рыночная регуляция (развитие новых технологий продаж, платформы, онлайн-торговля), требования к сервису, качеству, разнообразию товаров и услуг, отношение к импортным товарам/роскоши, запрос на сервитизацию [9];
- 3.4.6. Готовность участвовать в инновационном цикле [10];
- 3.5.1. Развитость отрасли, ее открытость, наличие конкурентов, поставщиков, коллабораций, возможность быстрой заменяемости контрагентов;
- 3.5.2. Стоимость и доступность капитальных, земельных, трудовых, управленческих, энергетических, сырьевых, коммуникационных, коммунальных ресурсов, транспортных услуг, ключевой информации, инноваций, в т. ч. на ранней стадии [8];
- 3.5.3. Сервитизация, предлагаемая поставщиками [9];
- 3.5.4. Готовность участвовать в инновационном цикле [10], обсуждении и разработке инноваций [11];
- 3.6.1. Развитость отрасли, ее открытость, наличие и сила конкурентов, затоваренность рынков;
- 3.7.1. Состояние образования;
- 3.7.2. Состояние науки;
- 3.7.3. Готовность участвовать в инновационном цикле, обсуждении и разработке инноваций;
- 3.8.1. Банковская система, финансовый рынок, страховой рынок, венчурная система, патентное право;
- 3.8.2. Кредитная доступность, ставки, льготы, состояние сферы банкротства;
- 3.8.3. Характер финансирования бизнес-процессов: государственные (субсидирование, конкурсы) или частные инвестиции (в т. ч. иностранные) [12]; поддержка малого и среднего предпринимательства, стартапов;
- 3.8.4. Готовность участвовать в инновационном цикле, обсуждении и разработке инноваций;
- 3.8.5. Оппортунизм, ангажированность СМИ.

#### 4. Политические факторы

- 4.1.1. Геополитическая ситуация, уровень напряженности, санкционная политика, протекционизм;
- 4.2.1. Политический строй/стабильность, уровень развития демократии, независимость партий, их влияние;
- 4.2.2. Законодательство (налоговое, трудовое, административное, корпоративное, антимонопольное, отраслевое), показатели правоприменительной практики, защита прав собственности;
- 4.2.3. Независимость судебной системы. Уровень коррупции/практика субсидирования бизнес-компаниями местных и региональных властей;
- 4.2.4. Выборный процесс, его открытость, возможность лоббирования;
- 4.2.5. Уровень компетентности, открытости, развитости, гибкости системы публичного управления, готовность власти к инновациям, диалогу с бизнесом и обществом, административные барьеры;
- 4.2.6. Степень открытости границ для людей/товаров/технологий;
- 4.2.7. Политическая самостоятельность региональной власти и местного самоуправления;
- 4.2.7. Стратегическая направленность (национальные проекты);
- 4.2.8. Экспортно-импортные пошлины;
- 4.2.9. Государственный капитализм (корпорации);
- 4.2.10. Многоуровневое интеллектуальное управление [6] (принятие долгосрочных стратегий для управления и оптимизации использования технологий);
- 4.3.1. Свобода информации и СМИ/социальных медиа; участие государства в негосударственных структурах; профсоюзное движение;
- 4.4.1. Экспортные пошлины/поддержка экспорта;
- 4.4.2. Сращивание бизнеса и власти;
- 4.5.1. Степень ограничений на импорт; сращивание бизнеса и власти;

- 4.6.1. Тенденции к государственному регулированию в отрасли; регулирование конкуренции, состояние сферы слияний-поглощений;
- 4.7.1. Государственная поддержка науки и образования, научно-техническая политика;
- 4.7.2. Участие науки и вузов в разработке/реализации государственной политики, национальных проектов;
- 4.7.3. Привлечение государством и бизнес-сообществом науки и вузов к экспертизе;
- 4.8.1. Инфраструктурная поддержка экспорта.

### **Обсуждение**

Необходимо отметить, что влияние внешних факторов экосистемы может проявляться разнонаправленно, поливалентно, с вариативной системностью, периодичностью, степенью активности. Интересующие нас условия являются как прямыми, так и косвенными, причем на отдельные составляющие экосистемы влияние может проявляться абсолютно изменчиво. Ряд факторов может быть классифицирован как слабые сигналы, а в некоторых случаях возможно полное отсутствие какой-либо корреляции.

С точки зрения экономического субъекта, осуществляющего предпринимательскую деятельность (в широком ее понимании, как классическую, так и социально направленную), мониторинг факторов, потенциально или актуально влияющих на жизнедеятельность экосистемы, уровень взаимодействия со стейкхолдерами, по сути являются управленческими усилиями, основной частью стратегического менеджмента, затраты на который относятся к пулу транзакционных издержек. Применяя PEST-анализ, управляющая подсистема предприятия решает практическую задачу – выявить корреляцию между факторами среды и производством продукции, предоставлением услуг, формированием стратегических преимуществ в экосистеме, для постоянной готовности релевантного реагирования. В таблице 1 представлен инструмент, призванный решить указанную задачу, – матрица PEST-анализа.

Приводимая группировка факторов, помимо классической тетрады: политические, экономические, социальные, технологи-

ческие факторы – основывается на универсальном представлении набора ключевых взаимовлияющих стейкхолдеров экосистемы.

Выбор же конкретных факторов зависит от парадигмы применения термина «экосистема»: как фирма, организация, компания (в узкой трактовке) или расширительно (платформа, сеть, регион, отрасль и т. д.) и от стейкхолдеров, наполняющих экосистему.

Предлагаемая концепция дает контуры возможных комбинаций для выборки итогового арсенала анализируемых источников влияния на экосистему и не должна рассматриваться как ригидный и закрытый набор. Важная задача, решаемая нами, – подчеркнуть универсальность, неиерархичность, безрамочность экосистем социосферы на фоне всеобщей связанности акторов в условиях формирования нового и более глубокого понимания экономики как глобальной экосистемы экосистем.

### **Выводы**

В результате проведенного исследования с целью разработки инструмента для мониторинга факторов, влияющих на экосистемное развитие, разработана матрица СТЭП-анализа. Систематизированы факторы метауровня: социальные, технологические, экономические, политические. Для каждого уровня приведены типы стейкхолдеров, оказывающих влияние на экосистему. Сделан срез значимых факторов, способных оказать принципиальное влияние на развитие инновационной экосистемы.

Направления дальнейших изысканий возможны в разработке методических основ оценки факторов (измеритель, нормативная шкала), влияющих на инновационные экосистемы в условиях неопределенности, в частности, на межфирменные трансакции, наполняющие экосистемы энергией устойчивого развития. Последние представляют разнородный по структуре, разновекторный по заявляемым и реальным мотивам и целям и поэтому непредсказуемый предмет анализа, что увеличивает риски стабильности эволюции инновационных экосистем и требует выверенной системы оценки.

## Литература

1. Попов, Е. В. Типология моделей региональных инновационных экосистем / Е. В. Попов, В. Л. Симонова, И. П. Челак. – Текст : непосредственный // Региональная экономика: теория и практика. – 2020. – Т. 18, № 7. – С. 1336–1356.

2. Карпинская, В. А. Экосистема как единица экономического анализа / В. А. Карпинская. – Текст : непосредственный // Системные проблемы отечественной мезоэкономики, микроэкономики, экономики предприятий : материалы II конференции Отделения моделирования производственных объектов и комплексов ЦЭМИ РАН (Москва, 12 января 2018 г.). – Москва : ЦЭМИ РАН, 2018. – Вып. 2. – С. 125–141.

3. Walden, J. Comparison of the STEEPLE Strategy Methodology and the Department of Defense's PMESII-PT Methodology / J. Walden // Supply Chain Research Institute / – URL: [http://supplychainresearch.com/images/Walden\\_Strategy\\_Paper.pdf](http://supplychainresearch.com/images/Walden_Strategy_Paper.pdf) (Date of request: 07.10.2020).

4. Клемешев, А. П. Стейкхолдерский подход в реализации «третьей миссии» университетов / А. П. Клемешев, Е. В. Кудряшова, С. Э. Сорокин. – Текст : непосредственный // Baltic Region. – 2019. – Т. 11, № 4. – С. 114–135.

5. Попов, Е. В. Эконотроника. Тюмень, Издательство ТГУ, 2020. – 384 с.

6. Multi-level governance for sustainable innovation in smart communities: an ecosystems approach / M. V. Ciasullo, O. Troisi, M. Grimaldi, D. Leone // International Entrepreneurship and Management Journal. – 2020. – February. – P. 1–29.

7. Комков, Н. И. Инновационно-технологические факторы и перспективы развития экономики на основе ресурсно-инновационной стратегии / Н. И. Комков, М. В. Кротова. – Текст : непосредственный // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – 2014. – № 12. – С. 226–244.

8. Asimakopoulos, G. External Knowledge Sourcing and Firm Innovation Efficiency / G. Asimakopoulos, A. J. Revilla, K. Slavova // British journal management. – 2020. – Vol. 31, № 1. – P. 123–140.

9. Digital servitization business models in ecosystems: A theory of the firm / M. Kohtamäki, V. Parida, P. Oghazi [et al.] // *Journal of Business Research*, Elsevier. – 2019. – Vol. 104. – P. 380–392.

10. The Role of Stakeholders in the Context of Responsible Innovation: A Meta-Synthesis / L. M. da Silva, C. C. Bitencourt, K. Faccin, T. Iakovleva // *Sustainability*, MDPI, Open Access Journal. – 2019. – Vol. 11, № 6. – P. 1–25.

11. Managing ecosystems for service innovation: A dynamic capability view / H. Lütjens, C. Schultz, F. Tietze, F. Urmetzer // *Journal of Business Research*. – 2019. – Vol. 104, November. – P. 506–519.

12. Ганин, А. Н. Экономические факторы, влияющие на развитие и модернизацию предприятий радиоэлектронного комплекса / А. Н. Ганин. – Текст : непосредственный // *Экономика и бизнес: теория и практика*. – 2016. – № 10. – С. 13–16.

13. Giovanini, A. Innovation Ecosystem in Application Platforms: An Exploratory Study of The Role of Users / A. Giovanini, P. F. Bittencourt, M. U. Maldonado // *Revista Brasileira de Inovação, Campinas (SP)*. – 2019. – Feb. 20. – P. 1–28.

14. Elia, G. Digital entrepreneurship ecosystem: How digital technologies and collective intelligence are reshaping the entrepreneurial process / G. Elia, A. Margherita, G. Passiante // *Technological Forecasting and Social Change*, Elsevier. – 2019. – Vol. 150. – P. 1–12.

## **ФАКТОРЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ МЕЖФИРМЕННЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ<sup>1</sup>**

*Попов Евгений Васильевич,  
д.э.н., д.ф.-м.н., профессор, член-корреспондент РАН,  
директор Центра социально-экономических  
исследований УИУ РАНХиГС  
e-mail: eporov@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия*

*Гришина Валерия Владимировна,  
ст. преподаватель кафедры экономики  
и управления УИУ РАНХиГС  
e-mail: valeria902010@mail.ru  
г. Екатеринбург, Россия*

### **Аннотация**

*Актуальность.* В статье рассмотрены факторы цифровизации межфирменных взаимодействий, которые оказывают прямое влияние на процесс формирования и уровень транзакционных издержек.

*Прикладное значение* полученных результатов состоит в расширении теоретических основ изучения цифровой трансформации хозяйствующих субъектов в условиях новой экономической реальности.

*Предмет исследования* заключается в вопросе изучения экономических отношений, формирующихся в ходе прогрессивного развития механизма управления межфирменными взаимодействиями при реализации процесса цифровой трансформации экономической системы.

*Цель* состоит в систематизации факторов цифровизации межфирменных взаимодействий в условиях создания и развития цифрового общества.

*Методы.* Комплексный сравнительный анализ предшествующих исследований с учетом авторских результатов и вы-

---

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00333.

явлением факторов цифровизации межфирменных взаимодействий.

*Результаты.* Дано авторское определение процесса цифровизации межфирменных взаимодействий, а также выделены и систематизированы факторы цифровизации межфирменных взаимодействий и их влияние на экономическую систему в целом. Определены возможные направления дальнейших научных изысканий в этом вопросе.

**Ключевые слова:** цифровая трансформация, межфирменные взаимодействия, факторы цифрового развития.

## **FACTORS OF DIGITALIZATION OF INTERFIRM INTERACTIONS**

### **Abstract**

*Relevance.* The article discusses the factors of digitalization of interfirm interactions, which have a direct impact on the formation process and the level of transaction costs.

*The applied* significance of the results obtained is to expand the theoretical foundations of studying the digital transformation of economic entities in the context of a new economic reality.

*The subject* of the research is to study the economic relations that are formed in the course of the progressive development of the mechanism for managing interfirm interactions in the implementation of the process of digital transformation of the economic system.

*The goal* is to systematize the factors of digitalization of interfirm interactions in the context of the creation and development of a digital society.

*Methods.* Comprehensive comparative analysis of previous research, taking into account the author's results and identifying factors of digitalization of interfirm interactions.

*Results.* The author's definition of the process of digitalization of interfirm interactions is given, as well as the factors of digitalization of interfirm interactions and their impact on the economic system as a whole are identified and systematized. Possible directions of further scientific research in this matter are determined.

**Keywords:** digital transformation, inter-firm interactions, factors of digital development.

## ***Введение***

Развитие экономической системы поступательно перешло от этапа индустриализации, характеризующейся различными видами интеграции, которые в свою очередь относятся к сетевым формам организации бизнеса, к этапу развития, который можно охарактеризовать как неоиндустриализация. Она основана на идеях экономики знаний, для которой характерна такая форма интеграции, как квазиинтеграция.

В условиях сложной эпидемиологической ситуации национальная экономика претерпевает большие изменения, в основе которых находится цифровая трансформация. Для успешной реализации этого процесса хозяйствующим субъектам необходимо определить факторы цифровизации межфирменных взаимодействий, которые направлены на снижение транзакционных издержек от процесса производства продукции до ее реализации.

### **Цифровизация межфирменных взаимодействий**

Постоянно возрастающая динамика уровня цифровизации всех сфер жизни общества, несомненно, приводит к увеличению доли применения информационно-коммуникационных технологий во всех секторах экономики, и, как следствие, возрастает уровень их цифровизации [3; 6; 9]. Эти процессы приводят к возникновению новых подходов и возможностей управления в разрезе межфирменных взаимодействий, а также использованию цифровых решений в процессе снижения транзакционных издержек [1; 7; 14].

Для обеспечения положительной динамики в вопросе развития цифровизации необходимо обеспечивать хозяйствующие субъекты в области участия в разработке новейших технологий и их внедрения в различные секторы экономики для повышения уровня эффективности тех или иных производственных и управленческих структур [2; 8].

К сожалению, на данный момент времени уровень индекса цифровизации в России показывает отрицательную динамику по сравнению с аналогичным показателем, рассчитанным в странах Евросоюза в 2019 году (рис. 1) [1].



Рисунок 1 – Индекс цифровизации в России и странах Евросоюза в 2019 г.

На сегодняшний день существует некий комплекс взглядов на процесс цифровой трансформации, который направлен на повышение эффективности деятельности новой модели экономической системы.

Стоит отметить, что первоначальное развитие это направление получило за рубежом, но в настоящий момент времени появилось и отечественное понимание данного термина (табл. 1):

Таблица 1 – Подходы к определению категории «Цифровизация»

Исследователи	Результат научных изысканий
Ted Farrington, zar Alizadeh, 2017 [4]	Это технологии виртуальных экспериментов и моделирования, виртуального сотрудничества и больших данных
C. Fertner at all, 2018 [5]	Это новый тип источника данных, предназначенный для оценки изменения тех или иных процессов в экономической среде

Продолжение таблицы 1

J. Sahlin J. Angelis, 2019 [14]	Это возможность осуществления сбора данных с целью осуществления измерения и управления производительностью в режиме реального времени
A. Zangiacomi at all, 2019 [16]	Рассматривая этот процесс в разрезе вопросов управления, это объем инвестиций в развитие технологий индустрии 4.0
Компания «Центр 2М» <sup>1</sup>	Это процесс внедрения современных цифровых технологий в различные сферы жизни и производства
Высшая школа экономики <sup>2</sup>	Это деятельность по созданию, формированию, распространению, а также использованию новых цифровых технологий для обеспечения фундаментального изменения всех сфер жизнедеятельности человека

Дав оценку существующим определениям процесса цифровизации как категории экономической науки, было предложено следующее авторское определение: *цифровизация* – это внедрение новейших достижений науки в области применения информационных технологий, направленное на применение в деятельности хозяйствующих субъектов специализированных алгоритмов, которые призваны повысить эффективность деятельности межфирменных взаимодействий.

Сложная эпидемиологическая ситуация во всем мире указывает на необходимость расширения спектра возможностей развития и применения цифровых технологий для ско-

---

<sup>1</sup> Официальный сайт российского информационного оператора – [www.center2m.ru](http://www.center2m.ru)

<sup>2</sup> Официальный сайт российского информационного оператора – [www.hse.ru](http://www.hse.ru)

рейшего выхода национальной и мировой экономической системы из кризиса. Исходя из этого, одним из направлений теоретического осмысления формирования цифрового общества является выявление факторов цифровизации межфирменных взаимодействий.

### **Факторы цифровизации межфирменных взаимодействий**

Цифровизация неуклонно изменяет существующие бизнес-модели и становится еще одной ступенью в мировом научно-техническом прогрессе, а также неотъемлемым элементом инновационного развития страны. Теоретическое осмысление этого вопроса началось в конце XX века, именно в это время появились первые определения цифровой экономики. К этому же временному промежутку относится изучение факторов цифровой среды хозяйствующих субъектов. Опираясь на теоретический срез научных достижений в этом вопросе, на данный момент времени выделяют следующие факторы цифровизации (табл. 2):

Таблица 2 – Факторы цифровизации экономической системы

Исследователи	Выявленные факторы
Ted Farrington, Azar Alizadeh, 2017 [4]	Виртуальные эксперименты и моделирование, виртуальное сотрудничество, большие данные
G. Portolese, A. Foloni 2018 [12]	Глобализация социально-экономических явлений и процессов
J. Schlou, 2018 [15]	Институциональные и политические
A. Zangiacomi at all, 2019 [16]	Объем инвестиций в Индустрию 4.0, обмен знаниями, способность прогнозирования направления развития цифровизации

Каждый ученый видит различные направления развития цифровизации, но выявление таких факторов, как улучшение инвестиционного климата в разрезе Индустрии 4.0, а также

виртуализация всех производственных и управленческих процессов, являются общим для большинства деятелей науки [11].

Переходя к российскому опыту цифровой трансформации, следует отметить, что, к сожалению, Российская Федерация находится в начальной стадии внедрения и применения новых цифровых технологий в вопросах переустройства экономической системы. Именно с этим связана необходимость создания новой классификации факторов цифровизации межфирменных взаимодействий.

### **Авторская типология факторов цифровизации межфирменных взаимодействий**

Стратегической задачей исследования выступает выделение консолидированных групп основополагающих факторов цифровизации в тех или иных видах межфирменных взаимодействий.

Процесс разработки группы факторов основывается на результатах предшествующих исследований, которые опираются на основополагающие принципы цифровизации, такие как переход к технологическому укладу, 4.0, трансформация производственных цепочек и, как следствие, повышение уровня технологичности производственных процессов на каждом из этапов.

Изучая вопрос повышения экономической эффективности интеграционных процессов, а также опираясь на систему построения экономических отношений в области межфирменных взаимодействий, которая ведет к постоянному снижению транзакционных издержек и, как следствие, к расширению возможностей и границ применения новейших технологий, можно выделить следующие группы факторов цифровизации межфирменных взаимодействий (рис. 2).

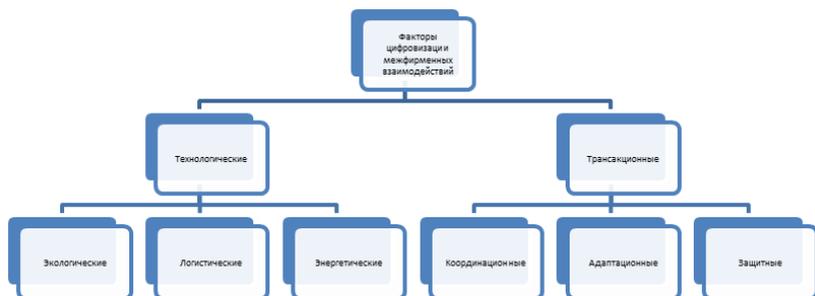


Рисунок 2 – Типология факторов цифровизации межфирменных взаимодействий

Первая группа факторов неразрывно связана с вопросами технического прогресса, который обеспечивает высокий уровень организации производственных процессов:

*Экологические факторы* – выявление данных факторов приведет к применению новых технологий для обеспечения снижения уровня загрязнения окружающей среды и повышения уровня качества жизни населения.

*Логистические факторы* – определение этих факторов поможет осуществлять контроль движения готовой продукции от процесса производства до ее реализации посредством применения возможностей ИКТ.

*Энергетические факторы* – это факторы, позволяющие снижать энергозатраты, используя специализированные программные продукты.

Возникновение второй группы факторов обусловлено экономическими законами организации межфирменных взаимодействий:

*Координационные* – факторы, связанные с информационно-аналитической функцией организации бизнес-процессов в фирме, то есть происходит контроль и оценка большого массива данных, и с помощью специализированного поливариантного

алгоритма (цифровой платформы) происходит принятие управленческих решений.

*Адаптационные* – выявление этих факторов зависит от уровня диверсификации производства и конъюнктуры рынка.

*Защитные* – цифровая трансформация хозяйствующих субъектов, безусловно, связана с определением факторов, оказывающих влияние как на уровень социальной ответственности компании, так и на компетенцию сотрудников.

Определение предложенных авторами факторов цифровизации межфирменных взаимодействий приведет к новому этапу инновационного развития национальной экономики и укреплению позиций России на мировой арене.

### **Обсуждение полученных результатов**

Полученные в ходе проведения анализа данные дают возможность высказать мнение о том, что приращение теоретического аппарата изучения диджитализации экономики страны в вопросе определения факторов цифровизации межфирменных взаимодействий даст возможность систематизировать факторы, что позволит определить дальнейшие направления исследований этого вопроса, а также провести оценку и минимизировать риски, возникающие на фоне создания новой экономической модели.

Выявленные факторы цифровизации межфирменных взаимодействий выступают основой для создания инфраструктуры и благоприятного формирования и развития таких инструментов, как цифровые платформы в различных секторах экономики и различных сферах жизнедеятельности человека.

Практическое направление дальнейшего использования полученных результатов может находиться в спектре достижения одной из основных задач экономики, которая заключается в увеличении объемов несырьевого и неэнергетического секторов почти в 2 раза, что обеспечит рост их доли в ВВП страны до 20 %.

## Литература

1. Buer, S.-V. The Link between Industry 4.0 and Lean Manufacturing: Mapping Current Research and Establishing a Research Agenda / S.-V. Buer, J. Strandhagen, F. T. S. Chan // *International Journal of Production Research*. – 2018. – Vol. 56 (8). – P. 2924–2940.
2. Tangible Industry 4.0: A Scenario-Based Approach to Learning for the Future of Production / S. Erol, A. Jäger, P. Hold [et al.] // *Procedia CIRP*. – 2016. – Vol. 54. – P. 13–18.
3. Evangelista, R. The economic impact of digital technologies in Europe / R. Evangelista, P. Guerrieri, C. Meliciani // *Economics of Innovation and New Technology*. – 2014. – Vol. 23. – P. 802–824.
4. Farrington, T. On the Impact of Digitalization on R&D / T. Farrington, A. Alizadeh // *Research-Technology Management*. – 2017. – Vol. 60. – P. 24–30.
5. Fatorachian, H. Critical Investigation of Industry 4.0 in Manufacturing: Theoretical Operationalisation Framework / H. Fatorachian, H. A. Kazemi // *Production Planning & Control*. – 2018. – Vol. 29 (8). – P. 633–644.
6. Emerging digital plan data – new research perspectives on planning practice and evaluation / C. Fertner [at al.] // *Geografisk Tidsskrift-Danish Journal of Geography*. – 2019. – Vol. 119. – P. 6–16.
7. Heavin, C. Challenges for Digital Transformation – Towards a Conceptual Decision Support Guide for Managers / C. Heavin, D. J. Power // *Journal of Decision Systems*. – 2018. – Vol. 27, № 1. – P. 38–45.
8. Ivanov, D. New Flexibility Drivers for Manufacturing, Supply Chain and Service Operations / D. Ivanov, A. Das, T.-M. Choi // *International Journal of Production Research*. – 2018. – Vol. 56 (10). – P. 3359–3368.
9. Mantumaki, M. A.K.M Najmul Islam Digital platforms and the changing nature of physical work: Insights from ride-hailing / M. Mantumaki, A. Baiyere // *International Journal of Information Management*. – 2020. – Vol. 49. – P. 452–460.
10. Ondrus, J. The impact of openness on the market potential of multi-sided platforms: A case study of mobile payment platforms /

J. Ondrus, A. Gannamaneni, K. Lyytinen // *Journal of Information Technology*. – 2015. – Vol. 30 (3). – P. 260–275.

11. Popov, E. V. The Network Potential of IT Firms / E. V. Popov, V. L. Simonova // *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*. – 2019. – Vol. 240. – P. 402–406.

12. Portolese, G. C. Digitalization, IPRs and tax innovation / G. C. Portolese, A. Foloni // *International Review of Sociology*. – 2018. – Vol. 28. – P. 432–446.

13. Qin, W. Recent advances in industrial internet: insights and challenges / W. Qin, S. Chen, M. Peng // *Digital Communications and Networks*. – 2020. – Vol. 6 (1). – P. 1–13.

14. Sahlin, J. Performance management systems: reviewing the rise of dynamics and digitalization / J. Sahlin, J. Angellis // *Cogent Business & Management*. – 2019. – Vol. 6. – P. 1–21.

15. Schoy, J. Digital state spaces: state rescaling and advanced digitalization / J. Schoy, M. Hjelholt // *Territory, Politics, Governance*. – 2019. – Vol. 7. – P. 438–454.

16. Moving towards digitalization: a multiple case study in manufacturing / A. Zangiacomi [at al.] // *Production, Planning & Control, The Management of Operations*. – 2020. – Vol. 31. – P. 143–157.



**СТАТЬИ УЧАСТНИКОВ  
КОНКУРСА НАУЧНО-  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ  
РАБОТ**



## СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

*Булгакова Маргарита Андреевна,  
аспирант 3 курса,  
кафедра экономики и управления,  
ФГБОУ ВО "Владивостокский государственный  
университет экономики и сервиса"  
e-mail: margarita.bulgakova@vvsu.ru  
г. Владивосток, Россия*

*Терентьева Татьяна Валерьевна,  
д.э.н., профессор,  
кафедра экономики и управления,  
ФГБОУ ВО "Владивостокский государственный  
университет экономики и сервиса"  
e-mail: Tatyana.Terenteva@vvsu.ru  
г. Владивосток, Россия*

### **Аннотация**

Современный университет – это непрерывно развивающийся хозяйствующий субъект, который должен учитывать современные тенденции мирового образовательного рынка. Научная работа посвящена проблемам социальной ответственности региональных университетов Дальневосточного федерального округа (далее ДФО). В рамках исследования автором были проанализированы региональные показатели в области образования и основные тенденции развития региона, что позволило выявить проблемы взаимодействия университетов и регионального сообщества. Социальная ответственность в современных реалиях является неотъемлемым звеном, направленным на удовлетворение потребностей региона, что обеспечивает конкурентоспособные преимущества учебному заведению и его устойчивое развитие. Данные тенденции формируют новые обязательства университетов в отношении регионального сообщества, которые заключаются не только в подготовке специалистов и развитии научной среды, но и в воспроизводстве человеческого капитала,

направленного на повышение конкурентоспособности страны.

**Ключевые слова.** Социальная ответственность, регион, трансформация университетов, конкурентоспособность, человеческий капитал, стейкхолдеры, высшее образование.

## **SOCIAL RESPONSIBILITY OF REGIONAL UNIVERSITIES OF THE FAR EASTERN FEDERAL DISTRICT**

### **Abstract**

A modern university is a continuously developing business entity that must take into account the current trends in the world educational market. The scientific work is devoted to the problems of social responsibility of regional universities of the Far Eastern Federal District (hereinafter referred to as the FEFD). As part of the study, the author analyzed regional indicators in the field of education and the main trends in the development of the region, which made it possible to identify the problems of interaction between universities and the regional community. Social responsibility in modern realities is an integral link aimed at meeting the needs of the region, which provides competitive advantages for an educational institution and its sustainable development. These trends form new obligations of universities in relation to the regional community, which consist not only in training specialists and developing the scientific environment, but also in the reproduction of human capital aimed at increasing the country's competitiveness.

**Keywords.** Social responsibility, region, transformation of universities, competitiveness, human capital, stakeholders, higher education.

### **Введение**

Процесс трансформации университетов затронул все аспекты деятельности образовательных организаций, что способствовало расширению взаимосвязей с различными группами общества, в связи с чем главной задачей вуза стало создание четкой управленческой стратегии, которая обеспечит эффективное взаимодействие со стейкхолдерами [1].

Таким образом, реализация социальной ответственности региональных университетов позволяет решать проблемы ДФО, а именно: снизить отток населения, подготовить квалифицированные кадры в соответствии с потребностями рынка труда, привить социокультурные ценности не только студентам, но и другим стейкхолдерам, развить инфраструктуру, повысить инвестиционную привлекательность, коммерциализировать научные разработки и другие. Исходя из этого сделаем вывод, что реализация социальной ответственности является неотъемлемым направлением системы управления университетом.

Структура данной работы представлена:

- введением, в котором отражена актуальность исследования;
- основной частью, в которой рассмотрены положения социальной ответственности, сформирована краткая характеристика региона, выявлены особенности, а также обозначены ключевые специфические направления реализации социальной ответственности региональных университетов ДФО;
- заключением, обобщающим вышеизложенный материал исследования;
- списком используемых источников.

Объект исследования: региональные университеты ДФО, не обладающие спецификой отраслевой деятельности.

### **Основная часть**

Рассматривая фундаментальные положения социальной ответственности университетов, стоит отметить, что данный феномен как экономическая категория в управлении образовательными организациями недостаточно изучен. Однако фундаментальный вклад в рассмотрение проблемы формирования и основные подходы к определению социальной ответственности университетов были отражены в работах таких отечественных авторов, как С. И. Кондратьева, Г. И. Мальцева, И. П. Черная, Т. В. Кириллова, М. В. Ниязова, Н. Н. Богдан, Е. В. Балганова,

Г. И. Лазарев, О. О. Мартыненко, Л. А. Филгин, Д. И. Кочетова, Е. Н. Савчик, В. В. Левшина, Л. М. Семенов, С. В. Бараблина, Л. Л. Мехришвилли, Э. В. Галажинский, Л. Ю. Писарева, Р. А. Кузьмина, А. Г. Осиновский, Н. Г. Скворцова, Е. Е. Лагутина, И. В. Девятковская, А. Г. Бодункова, О. А. Козлова, А. Г. Шеломенцев, В. А. Антропова, Т. В. Терентьева, Ю. А. Шувалова, М. А. Измайлова, Н. В. Чернявская и другие [2-18].

На основании вышеуказанных исследований автором были выведены основополагающие трактовки социальной ответственности университета:

1. Вклад в социально-экономическое развитие региона, решение наиболее острых социальных проблем общества, поддержка устойчивого развития окружающей среды.
2. Создание информационно-образовательных условий для удовлетворения потребностей общества в высшем образовании.
3. Воспроизводство общественного интеллекта и укрепление связи высшего образования с хозяйственным комплексом региона.

Данные положения отражают тот факт, что внедрение инструмента социальной ответственности в деятельность высшего учебного заведения дало возможность расширить сферу влияния университета, повысить имидж и качество предоставляемых образовательных услуг в регионе. Для того чтобы выявить специфику реализации социальной ответственности в ДФО, необходимо рассмотреть субъекты, а также конъюнктуру образовательного рынка.

Дальневосточный федеральный округ образован в 2000 году и на сегодняшний день включает 11 субъектов РФ: Республику Бурятия, Республику Саха (Якутия), Забайкальский край, Камчатский край, Приморский край, Хабаровский край, Амурскую область, Магаданскую область, Сахалинскую область, Еврейскую автономную область, Чукотский автономный округ. ДФО занимает территорию площадью 6952,6 тыс. кв. км, что составляет 40,6 % от территории РФ; несмотря на это, население на 2020 год составило 8 167,4 тыс. человек, или 5,57 % от численности населения РФ.

В последние годы наблюдается тенденция оттока населения из субъектов Дальневосточного федерального округа, что является негативным социально-экономическим показателем, в частности темпы экономического роста остаются ниже, чем средние по стране. Проанализировав данные Росстата с 2015 по 2020 год, в которых отражена численность населения ДФО, получили результаты, представленные на рисунке 1.

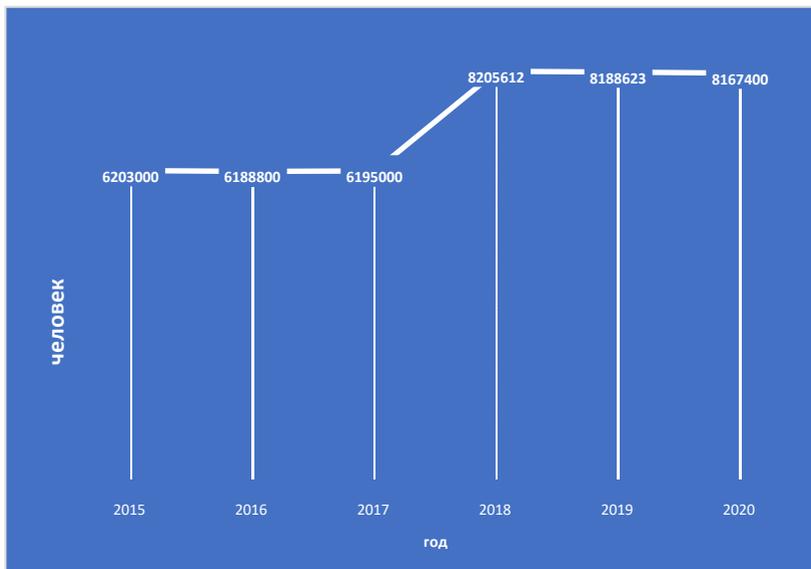


Рисунок 1 – Динамика численности населения ДФО

На графике видна устойчивая тенденция к снижению численности, но также отмечен скачок роста с 2017 по 2018 год населения на 2066,8 тысячи человек, что обусловлено присоединением двух субъектов Российской Федерации: Республики Бурятия и Забайкальского края.

Говоря о финансировании образовательного процесса, стоит отметить, что в большей степени оно происходит из средств федерального бюджета. На сегодняшний день в большинстве случаев учредителем учебного заведения является Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, соответственно, финансирование деятельности про-

исходит из бюджетных средств бюджетной системы РФ, регион также принимает участие в финансировании организаций высшего образования, но не в отношении всех или в меньшей мере. Можем сделать вывод, что региональная политика в отношении поддержки региональных университетов очень слаба или отсутствует вовсе, что отражает низкое взаимодействие в рамках развития высшего образования.

Рынок образовательных услуг ДФО представлен семьюдесятью девятью организациями высшего образования, из них 62 муниципальных и государственных, 17 частных. Общее количество обучающихся подготовки бакалавриата, специалитета и магистратуры – 194810 человек, что составляет 4,76 % от общего контингента обучающихся по РФ, в том числе 110507 по программам очного обучения, что составляет 56,72 % от общего числа обучающихся по ДФО. На долю обучающихся в государственных и муниципальных образовательных учреждениях приходится 189161 человек, что составляет 97,1 %, а на долю частных учебных заведений приходится 5649 человек, что составило 2,9 % от общего числа обучающихся.

На основании данных мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования была сформирована таблица, отражающая конъюнктуру рынка образовательных услуг.

Таблица – Конъюнктура образовательного рынка ДФО

№ пп	Тип университета	Количество в ДФО
1	5-100	1
2	Федеральные	2
3	Отраслевой, в том числе:	22
	1) медицинский	4
	2) сельскохозяйственный	5
	3) творческий	5
	4) спортивный	2
	5) транспортный	6
4	Филиалы университетов	39
5	Региональные	22

Особое внимание данного исследования уделяется региональным университетам – так, именно они в большей степени направлены на воспроизводство кадрового потенциала региона.

Так, в научной статье Варкулевич Т. В., Арнаут М. Н., Пашук Н. Р. вводят категорию «региональный университет», в рамках которой понимают высшее учебное заведение, ориентированное на поддержку развития субъекта Российской Федерации, посредством обеспечения местного рынка труда высококвалифицированными специалистами, решения актуальных задач региональной экономики и реализации совместно с регионом и его предприятиями образовательных и инновационных проектов. К региональным университетам не будут относиться федеральные университеты, а также научные и национальные исследовательские университеты ввиду их специфики и более масштабных стратегических приоритетов развития, не ограничивающихся территориальным расположением [19].

Гринкруг Л. С., Толстогуз П. Н. в статье «Региональный университет и вузовская реформа» под региональным университетом понимают вузы локальных рынков, представляющие собой многопрофильные инфраструктурные учреждения высшего образования, обеспечивающие потребности экономики региона. Между тем региональные университеты в системе российского высшего образования являются структурообразующими как для самих регионов, так и для страны в целом [20].

Исходя из приведенных подходов к определению регионального университета, сформируем ряд критериев, которым должно соответствовать учебное заведение:

- 1) многопрофильность;
- 2) не обладать иным статусом (федеральный, опорный, научно-исследовательский);
- 3) ориентированность в создании кадрового потенциала в регионе;
- 4) содействие в решении региональных проблем с органами власти.

В рамках исследования были проанализированы 20 региональных университетов ДФО, которые не обладают спецификой отраслевой деятельности. Был рассмотрен приведенный контин-

гент студентов по отраслям наук, что дало возможность оценить преобладающие направления подготовки студентов в регионе. Полученные данные приведены на рисунке 2.

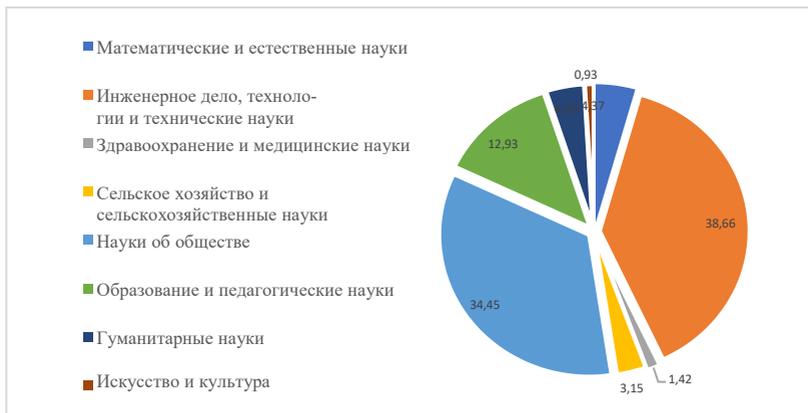


Рисунок 2 – Соотношение приведенного контингента студентов по отраслям наук в ДФО за 2018 год

Исходя из полученных данных можно сделать вывод, что региональные университеты ДФО, не обладающие спецификой отраслевой деятельности, в большей мере реализуют программы высшего образования в области науки об обществе и инженерного дела, что соответствует спросу на рынке труда исследуемого округа. Несмотря на привилегированные направления подготовки кадров, на сегодняшний день в регионе стоит нехватка квалифицированных специалистов в данных областях.

Согласно данным Агентства по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке, многие работодатели, пытаясь минимизировать дефицит высококвалифицированных кадров, привлекают их из других регионов, наиболее привлекательным для потенциальных сотрудников является релокационный пакет, который обеспечивает затраты на проезд, проживание и питание. По данным АРЧК ДВ, наиболее востребованными специальностями в Дальневосточном регионе остаются топ-менеджер, технолог, инженер, IT-специалист, а также профессионал в сфере туризма [21].

Так как региональный университет в первую очередь

ориентируется на формирование кадрового потенциала для субъекта РФ, следовательно, реализация социальной ответственности в рамках подготовки квалифицированных выпускников – приоритетное направление.

Университет в рамках реализации социальной ответственности должен учитывать не только демографические показатели региона, но и географические особенности. Так, ДФО имеет сухопутные границы с Китаем, Северной Кореей и Монголией, данный факт свидетельствует о возможности реализации совместных образовательных программ, а также привлечения инвестиций в рамках НИОКР.

В современных исследованиях неоднократно отмечалось, что Дальний Восток – неординарный регион, в котором постоянно происходят структурные изменения ВРП. Таким образом, сырьевой сектор экономики снижается, а сфера услуг возрастает, что свидетельствует соответствию общероссийским тенденциям перехода к сервисной экономике, главной задачей которой стоит:

1. Приращение науки в производственную силу как основа современного общественного прогресса.
2. Движущая сила прогресса – человек и его способность к генерированию новых знаний.
3. Перераспределение секторов экономики, которые характеризуются преобразованием в промышленности [22].

Стоит отметить, что в современных социально-экономических условиях большое значение имеет не только квалификация индивида, но и его морально-нравственные компетенции. Именно поэтому одной из фундаментальных задач образовательного учреждения как корпорации высокой социальной ответственности является привлечение внимания общества к ценностям и этическим стандартам, позволяющим сохранять стабильные социальные взаимоотношения в обществе.

## **Заключение**

Дальневосточный федеральный округ – динамично развивающийся регион России, привилегированной целью которого

служит снижению межрегиональных различий уровня развития качества жизни людей. Университет в рамках стратегии пространственного развития РФ, в частности в отношении ДФО, может послужить связующим звеном между органами власти и населением. Именно организация высшего образования формирует в широких слоях общества маслообразующее ядро, которое позволяет стабилизировать социальные взаимоотношения.

Социальная ответственность является важным направлением деятельности университета, поскольку в современных реалиях именно удовлетворение потребностей стейкхолдеров становится определяющим фактором развития организации высшего образования, с одной стороны, а с другой – максимизирует конкурентоспособные преимущества на рынке образовательных услуг, а комплексное использование накопленного потенциала ресурсной базы региональных университетов и географического расположения региона позволяет максимизировать приток инвестиций во всех отраслях экономики ДФО.

### **Литература**

1. Бурковская, Т. В. Трансформация университетов: образовательный процесс. Проблемы и пути развития / Т. В. Бурковская, Е. Н. Грибанов, М. И. Прокохина. – Текст : непосредственный // Решетневские чтения. – 2017. – № 21-2. – С. 274–275.

2. Кондратьева, С. И. Социальная ответственность учебных заведений. Проблемы оценки / С. И. Кондратьева. – Текст : непосредственный // Управление образованием: теория и практика. – 2013. – № 4. – С. 35–52.

3. Мальцева, Г. И. Разработка антикризисной программы социально ответственного вуза (на примере Владивостокского государственного университета экономики и сервиса) / Г. И. Мальцева, И. П. Черная. – Текст : непосредственный // Университетское управление: практика и анализ. – 2009. – № 2 (60). – С. 14–22.

4. Кириллова, Т. В. Социальная ответственность современного вуза / Т. В. Кириллова. – Текст : непосредственный // Вестник Ульяновского государственного технического универ-

ситета. – 2007. – № 40. – С. 16–18.

5. Ниязова, М. В. Функции вуза как социально ответственного института / М. В. Ниязова. – Текст : непосредственный // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2 (26). – С. 346–348.

6. Богдан, Н. Н. Социальная ответственность вуза в условиях реформ / Н. Н. Богдан, Е. В. Балганова. – Текст : непосредственный // Философия образования. – 2011. – № 6 (39). – С. 89–99.

7. Лазарев, Г. И. Региональный университет в период кризиса / Г. И. Лазарев, О. О. Мартыненко. – Текст : непосредственный // Высшее образование в России. – 2009. – № 8. – С. 9–17.

8. Кочетова, И. Д. Социальная ответственность как предпосылки социального партнерства / И. Д. Кочетова. – Текст : непосредственный // Высшее образование сегодня. – 2009. – № 5. – С. 51–54.

9. Савчик, Е. Н. Социальная ответственность вуза. Социальные программы в социально-ответственной системе качества вуза / Е. Н. Савчик, В. В. Левшина. – Текст : непосредственный // Креативная экономика. – 2010. – № 6 (42). – С. 97–102.

10. Семенова, Л. М. Имидж вуза и социальная ответственность / Л. М. Семенова. – Текст : непосредственный // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2011. – № 3 (12). – С. 175–178.

11. Бараблина, С. В. Социальная ответственность: роль высших учебных заведений / С. В. Бараблина, Л. Л. Мехришвили. – Текст : непосредственный // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. – 2012. – Т. 7, № 1. – С. 203–218.

12. Галажинский, Э. В. Третья роль университетов или роль вузов в региональном развитии / Э. В. Галажинский. – Текст : непосредственный // Социально-гуманитарные молодежные проекты университетов – местному сообществу : материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, 25–26 октября 2012 года / под ре-

дакцией Е. Г. Сырямкиной. – Томск : Издательство Томского университета, 2013. – С. 54–59.

13. Писарева, Л. Ю. Корпоративная социальная ответственность федеральных университетов / Л. Ю. Писарева, Р. А. Кузьмина. – Текст : непосредственный // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены – 2014. – № 2 (120). – С. 96–106.

14. Осинковский, А. Г. Социальный аспект использования информационных технологий в информационно-образовательной среде современного вуза / А. Г. Осинковский. – Текст : непосредственный // Совет ректоров. – 2014. – № 12. – С. 37–42.

15. Скворцов, Н. Г. Роль современного университета в развитии региона: социально-гуманитарные аспекты / Н. Г. Скворцов. – Текст : непосредственный // Гуманитарий Юга России. – 2016. – № 3. – С. 28–35.

16. Лагутина, Е. Е. Повышение социальной ответственности государственного вуза путем расширения взаимодействия с работодателями (на примере результатов эмпирического исследования) / Е. Е. Лагутина, И. В. Девятовская. – Текст : электронный // Российский экономический интернет-журнал. – 2016. – № 1. – С. 22. – URL: <http://www.e-rej.ru/upload/iblock/29e/29e0c06a513e6de1527aab21448916cb.pdf> (Дата обращения: 06.10.2020).

17. Бодункова, А. Г. «Третья роль» как стратегический императив региональных вузов России / А. Г. Бодункова, М. В. Ниязова, И. П. Черная. – Текст : непосредственный // Экономика и современное общество: проблемы и перспективы развития в условиях экономической турбулентности : монография / под редакцией Г. Ю. Гуляева. – Пенза : Наука и Просвещение, 2016. – С. 78–95.

18. Федеральный университет как социальный институт регионального развития / А. Г. Шеломенцев, О. А. Козлова, В. А. Антропов [и др.]. – Текст : непосредственный // Вестник УРФУ. Серия: Экономика и управление. – 2016. – Т. 15, № 2. – С. 257–276.

19. Варкулевич, Т. В. Роль регионального университета в

социально-экономическом развитии территории (на примере Приморского края) / Т. В. Варкулевич, М. Н. Арнаут, Н. Р. Пашук. – Текст : непосредственный // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2018. – № 44. – С. 93–103.

20. Гринкруг, Л. С. Региональный университет и вузовская реформа / Л. С. Гринкруг, П. Н. Толстогуз. – Текст : электронный // Аккредитация в образовании. – 2013 – № 1 (61). – С. 24–25. – URL: [https://akvobr.ru/regionalnyi\\_universitet\\_i\\_reforma.html](https://akvobr.ru/regionalnyi_universitet_i_reforma.html) (Дата обращения: 06.10.2020).

21. Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке и в Арктике : [сайт]. – URL: <https://hcfe.ru/support-measures/filter/> (Дата обращения: 06.10.2020). – Текст : электронный.

22. Макаров, А. В. Теоретические аспекты сервисной экономики / А. В. Макаров. – Текст : непосредственный // Известия Уральского экономического университета. – 2005. – № 12. – С. 47–54.

**СОРАЗВИТИЕ КАК ПРОЦЕСС ВКЛЮЧЕНИЯ  
УНИВЕРСИТЕТА И РЕГИОНА  
В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДРУГ ДРУГА НА ОСНОВЕ  
ЭКОСИСТЕМНОГО ПОДХОДА**

***Вертинова Анна Александровна***

*аспирант 3 курса,*

*кафедра экономики и управления,*

*ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный  
университет экономики и сервиса»*

*e-mail: vertinova.anna@mail.ru*

*г. Владивосток, Россия*

***Терентьева Татьяна Валерьевна,***

*д.э.н., профессор,*

*кафедра экономики и управления,*

*ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный  
университет экономики и сервиса»*

*e-mail: Tatyana.Terenteva@vvsu.ru*

*г. Владивосток, Россия*

**Аннотация**

Данная работа посвящена актуализации отношений университета и региона в связи с изменениями, происходящими в сфере образования и регионального развития. Автором на основе выполненного анализа подходов, рассматривающим как отдельно связи университет – регион и регион – университет, так и теории включения в развитие друг друга университета и региона, предложена как наиболее соответствующая современным тенденциям и целям концепция соразвития и экосистемный подход. Результатами анализа подходов к формированию понятий «соразвитие» и «экосистема» стали авторские определения, представленные в работе. Определяя соразвитие как включение университета и региона в деятельность друг друга, было выявлено, что данный процесс определяется ролями, которые выполняют университет и регион. Таким образом, было выделено, что университет выполняет роли работодателя, хозяйствующего субъекта, центра притяжения студен-

тов и сотрудников из других стран, площадки развития регионального сообщества, регион в свою очередь – поставщика человеческого капитала, потребителя человеческого капитала, заказчика услуг университета, инвестора университета.

**Ключевые слова:** университет, регион, связь, взаимоотношения, соразвитие, экосистема, роль.

## **CO-DEVELOPMENT AS A PROCESS OF INCLUDING THE UNIVERSITY AND THE REGION IN EACH OTHER'S ACTIVITIES BASED ON THE ECOSYSTEM APPROACH**

### **Abstract**

This work is devoted to the actualization of relations between the university and the region in connection with the changes taking place in the field of education and regional development. The author, on the basis of the performed analysis of the approaches, considering both the university-region and the region-university connections separately, and the theory of including the university and the region in the development of each other, proposed, as the most consistent with modern trends and goals, the concept of co-development and ecosystem approach. The results of the analysis of approaches to the formation of the concepts of "co-development" and "ecosystem" are the author's definitions presented in the work. Defining co-development as the inclusion of the university and the region in each other's activities, it was revealed that this process is determined by the roles that the university and the region play. Thus, it was highlighted that the university plays the role of an employer, an economic entity, a center of attraction for students and employees from other countries, a platform for the development of a regional community, a region, in turn, a supplier of human capital, a consumer of human capital, a customer of university services, university investor.

**Key words:** university, region, communication, relationships, co-development, ecosystem, role.

Залогом эффективного функционирования в современном мире является способность следовать актуальным тенденциям. Так, в сфере образования одной из таких тенденций является

регионализация [1], которая обуславливает формирование отношений партнерства между университетом и регионом на основе разделяемых взаимных интересов, главным образом, экономического и социального характера. Данное взаимодействие приводит к эффективному исполнению ряда задач развития, поставленных государством, т.к. университет обеспечивает подготовку конкурентоспособных на рынке труда кадров, влияет на научно-техническое и инновационное развитие регионов, а регионы формируют условия для совершенствования и применения на практике разработок. Более того, студенты являются активными пользователями всех сфер региональной экономики.

Проблема состоит в том, что нынешнее формирование деятельности университета и региона характеризуется их слабой взаимосвязью, представленной или отдельными элементами, однако не координирующими процессы развития и не увязывающими в единое целое университет и регион, или акцентом только на одной связи, в частности, университет – регион.

Рассмотрением связи университет – регион занимались многие ученые в рамках различных теорий, например, Д. Кэффри и Х. Исаакс [2], Б. Блюстоун [2], И. Д. Фруммин, Я. И. Кузьминов, Д. С. Семенов [3], М. Ю. Барышникова, Е. В. Вашурина, Э. А. Шарыкина, Ю. Н. Сергеев и И. И. Чиннова [4].

Связь регион – университет рассматривают реже, тем не менее классической моделью является модель тройной спирали Генри Ицковица [5], которая позднее развилась в модель предпринимательского университета Бертона Кларка [6]. Также такие ученые, как Д. Чарльз, Р. Пинеиро, П. Беннепорт, Г. Джонс [7], О. В. Лешуков, М. А. Лисюткин [8], в своих работах описывают влияние региона на университет посредством создания и поддержания среды для его деятельности.

Проанализированные исследования свидетельствуют об изменяющемся характере внешних условий для вузов, а также усилении требований и ожиданий, предъявляемых к вузам со стороны государства и общества. В это же время регион за счет своей структуры предоставляет необходимые условия для развития университета, становится драйвером его развития.

Анализ различных подходов к совместному развитию университета и региона представлен в таблице.

Таблица – Характеристика подходов к включению университета и региона в деятельность друг друга

<b>Подход</b>	<b>Авторы</b>	<b>Характеристика</b>
1. Концепция Б. Кларка и Й. Уисемы; модель стихийного трансфера	Б. Кларк [9], Й. Уисема [10], Смирнов В. А., Фадеева Л. А., Пунина К. А., Голубев С. В. [11]	Нерефлексируемые, спонтанные проявления активности между университетом и регионом
2. Концепция диспетчерских	Смирнов В. А., Фадеева Л. А., Пунина К. А., Голубев С. В. [11]	Аккумуляция запросов местного сообщества в университете
3. Модель общественно активного университета, модель социального служения университета	Кириллова Т. В. [12], Мальцева Г. И., Черная И. П. [13]	Активные партнеры местной власти, бизнеса и общества в части реализации собственных интересов и интересов территории
4. Концепция «четвертой спирали», трансформационная модель университета, модель университета в региональной инновационной системе	Караяннис Э., Кэмпбэлл Д. Ф. [14], Молчанов Н. Н., Молчанов А. Н., [15], Кичатинова Е. Л., Олейников И. В. [16], Суханова П. А. [17], Кранзеева Е. А. [18]	Формирование инновационной среды, где полученные знания находят отражение в новых продуктах и технологиях, на которые формируется запрос со стороны общественности
5. Экосистемный подход к развитию университета и региона	В. Галан-Мьюроса, Т. Девеема [19]	Направлено на решение конкретных социальных проблем региона; интеграция региональных потребностей в университетские приоритеты

Высшая точка взаимного включения находит свое отражение в экосистемном подходе, согласно которому переосмыслиется не только роль университета, но и роль региона в развитии университета. Данный подход становится наиболее актуальным для создания крепких связей университета и региона.

Ученые рассматривают экосистему как единство среды и живых организмов [20], как взаимодействие акторов [21–25], как взаимозависимость акторов [26, 27], как единство ресурсов [28, 29], как среду, сформированную под воздействием различных акторов [30]. На основе данного анализа сформировано понятие экосистемы университета и региона, под которым понимается единство среды между регионом и университетом, сформированной под воздействием различных факторов и позволяющей им взаимодействовать друг с другом для улучшения собственного развития.

Основываясь на методе аналогии, обосновано, что изменения во внешней среде ведут к изменениям не только одного объекта, но и всех связанных с ним, что подтверждает отождествление университета и региона как единого целого – единой экосистемы. Поскольку происходящие изменения находят свое отражение как в деятельности университета, так и в деятельности региона, то для изучения их взаимодействия актуальной представляется теория коэволюции [31].

В целом понятия коэволюции и соразвития являются синонимичными, однако, учитывая различия в родовых понятиях «развития» и «эволюции», для рассмотрения социально-экономических систем наиболее актуальным становится понятие «соразвитие».

Анализ подходов к понятию «коэволюция/соразвитие» позволяет разделить их на 2 группы. Статический подход [32–35] определяет соразвитие как определенное явление, чаще всего являющееся результатом иных процессов; динамический же подход [31, 36–44] говорит о соразвитии как о процессе, в результате которого появляется новое содержание уже известных объектов.

Таким образом, под соразвитием университета и региона необходимо понимать процесс включения университета и реги-

она в деятельность друг друга и выполнение ими ролей, за счет которых их развитие получает новое содержание.

Роли университета в региональном развитии и роли региона в развитии университета представлены на рисунке.



Рисунок – Роли университета в региональном развитии и роли региона в развитии университета

Выделение данных ролей университета и региона в деятельности обусловлено современными тенденциями сближения развития университета и региона, трансформацией самой системы высшего образования и направлениями изменений внешних условий, что также влияет на характер переходов и появлений новых ролей университета. Тем не менее данные роли являются также результатом общих направлений, зафиксированных в стратегиях развития региона и университета.

Подход к формированию взаимной связи между университетом и регионом посредством экосистемного подхода и концепции соразвития позволяет по-другому взглянуть на развитие отношений между университетом и регионом, сделать акцент не только на вкладе университета в развитие региона, но и наоборот, что, безусловно, оказывает влияние на формирование общих стратегических приоритетов региона и университета.

## Литература

1. Шабанова, М. М. Регионализация образования как важный фактор сбалансированного социально-экономического развития региона / М. М. Шабанова, Р. Р. Алиева. – Текст : электронный // Гуманизация образования. – 2010. – № 1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/regionalizatsiya-obrazovaniya-kak-vazhnyy-faktor-sbalansirovannogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-regiona> (Дата обращения: 05.10.2020).

2. Борисова, Л. В. Высшие учебные заведения в социально-экономическом пространстве / Л. В. Борисова, О. В. Лешуков. – Текст : электронный // Высшее образование. – 2014. – № 12. – URL: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/folder/ihzxzonph5/direct/140150026> (Дата обращения: 17.09.2020).

3. Кузьминов, Я. И. Структура вузовской сети: от советского к российскому «мастер-плану» / Я. И. Кузьминов, Д. С. Семенов, И. Д. Фрумин. – Текст : электронный // Вопросы образования. – 2013. – № 4. – URL: [https://vo.hse.ru/data/2014/08/04/1314336015/2013-4\\_Kuzminov.pdf](https://vo.hse.ru/data/2014/08/04/1314336015/2013-4_Kuzminov.pdf) (Дата обращения: 17.05.2020).

4. Роль опорных университетов в регионе: модели трансформации / М. Ю. Барышникова, Е. В. Вашурина, Э. А. Шарыкина [и др.]. – Текст : электронный // Вопросы образования. – 2019. – № 1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-opornyh-universitetov-v-regione-modeli-transformatsii> (Дата обращения: 05.10.2020).

5. Ицковиц, Г. Модель тройной спирали / Г. Ицковиц. – Текст : электронный // Инновации. – 2011. – № 4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/model-troynoy-spirali> (Дата обращения: 05.10.2020).

6. Чекмарев, В. В. Мировой социально-экономический контекст высшего образования (обзор книг Бёртона Р. Кларка) / В. В. Чекмарев, В. А. Губин. – Текст : электронный // Экономика образования. – 2013. – № 1. – URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/mirovoy-sotsialno-ekonomicheskiy-kontekst-vysshego-obrazovaniya-obzor-knig-byortona-r-klarka> (Дата обращения: 19.09.2020).

7. Jones, G. A. *Universities and Regional Development: A Critical Assessment of Tensions and Contradictions* / G. A. Jones ; editors: R. Pinheiro, P. Benneworth, G. A. Jones. – London : Routledge, 2012. – 265 p.

8. Лешуков, О. В. Управление региональными системами образования в России: возможные подходы / О. В. Лешуков, М. В. Лисюткин. – Текст : электронный // Университетское управление: практика и анализ. – 2015. – № 6 (100). – URL: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/folder/hb5foozgvz/direct/177594382> (Дата обращения: 05.10.2020).

9. Clark, B. *Creating Entrepreneurial Universities: Organization Pathways of Transformation* / B. Clark. – Guildford : Pergamon, 1998. – 180 p.

10. Wissema, J. *Towards the Third Generation University : Managing the University in Transition* / J. Wissema. – Northampton, MA : Edward Elgar, 2009. – 259 p.

11. Университет и региональные (городские) сообщества: модели сосуществования и управленческие механизмы интеграции (Российский и европейский опыт) / В. А. Смирнов, Л. А. Фадеева, К. А. Пунина, С. В. Голубев. – Текст : электронный // *Ars Administrandi*. – 2013. – № 4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/universitet-i-regionalnye-gorodskie-soobschestva-modeli-sosuschestvovaniya-i-upravlencheskie-mehanizmy-integratsii-rossiyskiy-i> (Дата обращения: 19.09.2020).

12. Кириллова, Т. В. Социальная ответственность современного вуза / Т. В. Кириллова. – Текст : электронный // Вестник УлГТУ. – 2007. – № 4 (40). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnaya-otvetstvennost-sovremenennogo-vuza> (Дата обращения: 19.09.2020).

13. Мальцева, Г. И. Социальное измерение инновационного образования / Г. И. Мальцева, И. П. Черная. – Текст : электронный // Университетское управление: практика и анализ. – 2010. – № 1. – URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnoe-izmerenie-innovatsionnogo-obrazovaniya> (Дата обращения: 19.09.2020).

14. Кэмпбелл, Д. Ф. Дж. Академическая фирма: новая форма предпринимательства в инновационной экономике знаний / Д. Ф. Дж. Кэмпбелл, Е. Г. Караяннис. – Текст : электронный // Социальные и гуманитарные науки: отечественная и зарубежная литература. Сер. 2, Экономика : реферативный журнал. 2017. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/2017-01-040-kempbell-d-f-dzh-karayannis-e-g-akademicheskaya-firmapovaya-forma-predprinimatelstva-v-innovatsionnoy-ekonomike-znaniy> (Дата обращения: 19.09.2020).

15. Молчанов, Н. Н. Технопарки – концепция «Четвертой спирали» / Н. Н. Молчанов, А. Н. Молчанов. – Текст : электронный // Инновации. – 2014. – № 7 (189). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tehnoparki-kontseptsiya-chetvertoy-spirali> (Дата обращения: 17.05.2020).

16. Кичатинова, Е. Л. Концепция «четверной спирали» и инновационное развитие регионов / Е. Л. Кичатинова, И. В. Олейников. – DOI 10.26516/2073-3380.2019.29.53. – Текст : непосредственный // Известия Иркутского государственного университета. Серия Политология. Религиоведение. – 2019. – Т. 29. – С. 53–62.

17. Суханова, П. А. Инновационная инфраструктура в региональной инновационной экосистеме и ее элементы / П. А. Суханова. – Текст : электронный // Вестник СИБИТа. – 2012. – № 3 (3). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-infrastruktura-v-regionalnoy-innovatsionnoy-ekosisteme-i-ee-elementy> (Дата обращения: 19.09.2020).

18. Кранзеева, Е. А. Новые модели университетов: вклад в региональное развитие / Е. А. Кранзеева. – Текст : электронный // Университетское управление: практика и анализ. – 2017. – № 5 (111). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-modeli-universitetov-vklad-v-regionalnoe-razvitie> (Дата обращения: 19.09.2020).

19. Galán-Muros, V. The UBC Ecosystem: Putting Together a comprehensive Framework for University-Business Coopera-

tion / V. Galán-Muros, T. Davey // *Journal of Technology Transfer*. – 2017. – № 44. – P. 1311–1314.

20. Соловьева, Т. С. Теоретические аспекты формирования и развития региональных социально-инновационных экосистем / Т. С. Соловьева. – Текст : электронный // *Вестник НГИЭИ*. – 2019. – № 3 (94). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-formirovaniya-i-razvitiya-regionalnyh-sotsialno-innovatsionnyh-ekosistem> (Дата обращения: 05.10.2020).

21. Мур, Дж. Ф. Конец конкуренции / Дж. Ф. Мур. – Москва : Вильямс, 2000. – 340 с. – Текст : непосредственный.

22. Ayres, R. U. On the life cycle metaphor: where ecology and economics diverge / U. R. Ayres // *Ecological Economics*. – 2004. – № 48. – P. 425–438.

23. Wessner C. W. An Assessment of the Small Business Innovation Research Program National Research Council (U.S.) / C. W. Wessner // *Committee on Capitalizing on Science, Technology, and Innovation*. – 2004. – URL: [www.bcp.net/downloads/03vancouver\\_wessner.ppt](http://www.bcp.net/downloads/03vancouver_wessner.ppt).

24. Fukuda, K. Japanese and US Perspectives on the National Innovation Ecosystem / K. Fukuda, C. Watanabe // *Technology in Society*. – 2008. – Vol. 30, № 1. – P. 49–63.

25. Acs, Z. J. National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications / Z. Acs, E. Autio, L. Szerb // *Research Policy*. – 2014. – № 43. – P. 476–494.

26. Möller, K. Sense-making and agenda construction in emerging businessnet works – How to direct radical innovation, *Industrial Marketing Management* / K. Möller. – DOI: 10.1016/j.indmarman.2009.03.014 // *Industrial Marketing Management*. – 2010. – № 39 (3). – P. 361–371.

27. Mason, C. *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship* / C. Mason, R. Brown. – Hague, 2014. – 38 p.

28. Maxwell, I. E. *Managing Sustainable Innovation: The Driver for Global Growth* / I. E. Maxwell. – New York : Springer, 2009. – 200 p.

29. Spigel, B. The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems / B. Spigel // *Entrepreneurship Theory and Practice*. – 2017. – №. 41(1). – P. 49–72.

30. Батлер, Д. Исследовательские университеты в структуре региональной инновационной системы. Опыт Остина, штат Техас / Д. Батлер, Д. Гибсон. – Текст : непосредственный // *Форсайт*. – Т. 7, № 2. – 2013. – С. 42–55.

31. Моисеев, Н. Н. Вернадский и современность / Н. Н. Моисеев. – Текст : непосредственный // *Вопросы философии*. – 1994. – № 4. – С. 9.

32. Norgaard, R. B. Development Betrayed: The End of Progress and a Revolutionary Revisioning of the Future / R. B. Norgaard. – London : Routledge, 1994. – 296 p.

33. Майбуров, И. Развитие высшей школы и экономики: коэволюционный подход / И. Майбуров. – Текст : электронный // *Высшее образование в России*. – 2005. – № 6. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-vysshey-shkoly-i-ekonomiki-koevoluytsionnyu-podhod> (Дата обращения: 05.10.2020).

34. Мякинников, С. П. Устойчивое соразвитие общества и природы в пределах экосоциального комплекса / С. П. Мякинников. – Текст : электронный // *Вестник КузГТУ*. – 2004. – № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ustoychivoe-sorazvitie-obschestva-i-prirody-v-predelah-ekosotsialnogo-kompleksa> (Дата обращения: 05.10.2020).

35. Колпакова, Т. В. Перспективы реализации инновационного потенциала соразвития приграничных регионов РФ и КНР (на примере Байкальского региона РФ и Северо-Восточного региона КНР) / Т. В. Колпакова. – Текст : электронный // *АШПИ : Алтайская школа политических исследований*. – 2015. – URL: <http://ashpi.asu.ru/ic/?p=3268> (Дата обращения: 05.10.2020).

36. Воронько, Э. Н. Роль коэволюции образовательных услуг и инноваций в развитии регионов / Э. Н. Воронько. – Текст : электронный // *Электронный сборник статей II Международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Полоцкого государственного университета Новопо-*

лоцк, 7–8 июня 2018 г. / Полоцкий государственный университет. – Новополоцк, 2018. – URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/161590058.pdf> (Дата обращения: 05.10.2020).

37. Кудряшев, А. Ф. Развитие, эволюция, коэволюция: соотношение понятий / А. Ф. Кудряшев. – Текст : электронный // Вестник Башкирского университета. – 2012. – № 1 (I). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-evolyutsiya-koevolyutsiya-sootnoshenie-ponyatiy> (Дата обращения: 05.10.2020).

38. Бурзалова, А. А. Синергетическое моделирование коэволюции социоприродных систем (на примере Байкальского региона) / А. А. Бурзалова. – Текст : электронный // Вестник БГУ. – 2014. – № 14-2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sin-sistem-na-primere-baykal-regiona> (Дата обращения: 05.10.2020).

39. Тарасенко, В. В. Коэволюция субъектов развития территориального кластера / В. В. Тарасенко. – Текст : электронный // Экономика и предпринимательство. – 2014. – URL: <http://naukarus.com/koevolyutsiya-subektov-razvitiya-territorialnogo-klastera> (Дата обращения: 05.10.2020).

40. Батанина, И. А. Модели коэволюции институциональных и социокультурных составляющих трансформационного процесса / И. А. Батанина. – Текст : электронный // Пятый Всероссийский конгресс политологов Москва, 20-22 ноября 2009 г. – URL: [https://www.civisbook.ru/files/File/Batanina\\_RAPN.pdf](https://www.civisbook.ru/files/File/Batanina_RAPN.pdf) (Дата обращения: 05.10.2020).

41. Брагина, З. В. Методический подход к изучению коэволюции социально-экономического развития региона / З. В. Брагина, И. К. Киселев, И. А. Морозов. – Текст : электронный // Региональная экономика и управление : электронный научный журнал. – URL: <https://eee-region.ru/article/4823/> (Дата обращения: 05.10.2020).

42. Абрамов, В. А. Идеология гармонии в социокультурных практиках китайского государства / В. А. Абрамов, Н. А. Абрамова. – Текст : электронный // Забайкальский госу-

дарственный университет. – 2016. – № 18. – С. 111–118. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28380959> (Дата обращения: 05.10.2020).

43. Акерман, Е. Н. Особенности формирования региональной политики на принципах коэволюции / Е. Н. Акерман. – Текст : электронный // Вестник Томского государственного университета. – 2010. – № 330. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/regionalnoy-politiki-na-printsipah-koevolyutsii> (Дата обращения: 05.10.2020).

44. Крупнов, Ю. В. Соразвитие и экспорт развития / Ю. В. Крупнов. – Текст : электронный // Евразийский Союз – единая цивилизация, много государств. – 2012. – URL: <https://sites.google.com/site/civilizacium/home/bibliografia/krupnov-u-v-evrazijskij-souz-edinaa-civizacia> (Дата обращения: 05.10.2020).

**РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ  
СРЕДА ГЧП: НА ПРИМЕРЕ  
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Куклинов Михаил Леонидович,**  
Аспирант 3 курса,  
Институт экономики и управления,  
ФГАОУ ВО “УрФУ  
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина”  
e-mail: [mkiklinov@mail.ru](mailto:mkiklinov@mail.ru)  
г. Екатеринбург, Россия

**Югов Владимир Валерьевич,**  
Студент-бакалавр 2-го курса,  
Социально-экономический факультет,  
ФГБОУ ВО “Уральский государственный  
лесотехнический университет”  
e-mail: [vova-amway@inbox.ru](mailto:vova-amway@inbox.ru)  
г. Екатеринбург, Россия

**Сабирова Ксения Вячеславовна,**  
Студент-бакалавр 3 курса  
Факультет индивидуальных образовательных технологий,  
Национальный государственный университет  
физической культуры, спорта и здоровья им. П.Ф. Лесгафта  
e-mail: [9502013231@mail.ru](mailto:9502013231@mail.ru)  
г. Санкт-Петербург, Россия

**Паникарова Светлана Викторовна,**  
д.э.н., профессор,  
Институт экономики и управления,  
ФГАОУ ВО “УрФУ  
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина”  
e-mail: [panikarova\\_s@mail.ru](mailto:panikarova_s@mail.ru)  
г. Екатеринбург, Россия

**Аннотация**

В настоящем исследовании авторами приводится анализ институционального обеспечения сферы государственно-

частного партнёрства (ГЧП) региона на примере Свердловской области. Приведены результаты исследования нормативно-правовой базы, стратегических и плановых документов, системы государственного управления в сфере ГЧП, мер публичного стимулирования частных инвесторов при реализации проектов ГЧП и т. д. Анализ уровня развития сферы ГЧП в регионах УрФО свидетельствует о положительной динамике развития ГЧП в Свердловской области. За счёт сопоставления рекомендаций Центра развития ГЧП и Министерства экономического развития РФ с региональной нормативно-правовой базой в сфере регулирования ГЧП и действующими институтами развития ГЧП авторами дана оценка институциональной среды ГЧП в регионе. Исследование показало, что аспекты развития государственно-частного партнёрства в Свердловской области освещены в недостаточной степени, что в очередной раз подтверждает актуальность исследования научной проблемы. Авторами выявлены пробелы в региональном законодательстве и предложены региональным органам исполнительной и законодательной власти рекомендации по укреплению инвестиционного климата Свердловской области, привлечению новых участников партнерства и улучшению позиций среди других регионов по степени развития сферы ГЧП.

**Ключевые слова:** ГЧП, институциональная среда, партнёр, индекс предпринимательской уверенности, региональное управление.

## **REGIONAL INSTITUTIONAL 3PS ENVIRONMENT: THE CASE OF SVERDLOVSK OBLAST**

### **Abstract**

An analysis of the institutional ensuring of public-private partnership (3Ps) in a region is given by the authors in this investigation (on an example of Sverdlovsk Oblast). In this paper, every aspect of the investigation of statutory and regulatory background, strategic and planning documents, public administration system in the 3Ps field, and measures of public incentives for private investors in the implementation of the 3Ps projects was placed under scrutiny. The

paper presents the results of the analysis of the degree of PPP sphere development in the regions of the Ural Federal District, indicating the positive dynamics of the development in Sverdlovsk Oblast. Institutional environment of 3Ps in the region has been subject to appraisal for authors comparing the recommendations of the 3Ps Development Center and Ministry of Economic Development of the Russian Federation with regional background in the field of 3Ps regulation and with existing 3Ps Development Institutions. Key takeaways from this investigation refer to the fact that the aspects of 3Ps development in Sverdlovsk Oblast are insufficiently enlightened, which again confirms the relevance of researching a scientific problem. We identified the gaps in regional legislation and offered regional executive and legislative authorities the recommendations on strengthening the investment climate of Sverdlovsk Oblast, attracting new partners in partnership and improving positions among other regions in terms of the degree of PPP sphere development.

**Keywords:** public-private partnership (3Ps), institutional environment, partner, business confidence index, regional management.

Одним из эффективных инструментов достижения поставленных государством целей в части улучшения качества жизни населения за счёт развития инфраструктуры является государственно-частное партнёрство (ГЧП). Система ГЧП, как правило, позволяет эффективно реализовывать социально значимые проекты местного, регионального или федерального значения за счёт использования бюджетных ассигнований публичного партнёра (ПП) и инвестиционных вложений частного партнёра (ЧП) [1]. При этом взаимодействие ПП и ЧП может проявляться как в традиционных (концессионные соглашения, классические ГЧП-проекты), так и нетрадиционных формах (аренда с инвестиционными обязательствами, офсетные закупки, энергосервисные контракты, контракты жизненного цикла и т. д., определяемые как «квазиГЧП») [2]. Сокращение частных инвестиций в инфраструктурные проекты, вызванное кризисными явлениями, происходящими в экономике всего мира, актуализирует исследования факторов эффективности сферы ГЧП в регионах РФ, в том

числе характеристик региональной институциональной архитектуры ГЧП.

В качестве предмета исследования авторами выбрана институциональная структура сферы ГЧП Свердловской области. Выбор Свердловской области неслучаен. Ведь Свердловская область за последние три года заметно продвинулась в национальном рейтинге (+16,6 пункта) по развитию сферы ГЧП, а в 2019 г. и вовсе заняла 7 место среди 85 регионов. При этом среди регионов УрФО в том же году Свердловская область заняла 1 место (рис. 1). График зависимостей интегрального показателя развития ГЧП регионов УрФО от соответствующего года построен на основании базы данных платформы “РОСНИФРА” [3]. Рис. 1 наглядно отражает хорошую динамику развития ГЧП в Свердловской области, что делает её интересным объектом дальнейших научных наблюдений и дискуссий.

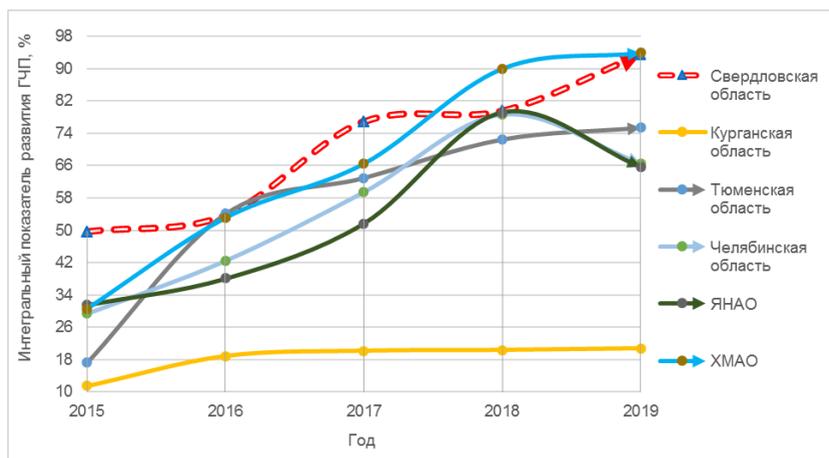


Рисунок 1 – Уровень развития сферы ГЧП в регионах УрФО за 2015–2019 гг.

Цель настоящего исследования – анализ институциональной среды сферы ГЧП Свердловской области, выявление проблем институционального обеспечения реализации проектов ГЧП и разработка рекомендаций по совершенствованию сферы ГЧП в регионе.

Теоретические аспекты и практика развития институциональной среды ГЧП отражены в научных работах таких авторов, как К. Х. Зоидов [5], Д. А. Рубвальтер [6], В. Г. Варнавский [7], А. Н. Швецова [8], И. Н. Макаров [9] и многих других научных работах российских ученых. Комплексному исследованию институциональных основ развития ГЧП посвящены научные работы О. А. Ильича [4], И. Р. Исаакян [10], А. Г. Бреусовой [11] и И. Н. Макарова [9], в которых авторы наиболее полно исследовали институциональный аспект развития системы ГЧП, оценили институциональную среду и определили направления и ограничения совершенствования системы ГЧП.

По мнению И. Р. Исаакян [10], институциональную среду ГЧП составляют формальные институты, которые призваны обеспечивать государственную политику власти регионов в сфере ГЧП, и неформальные институты, определяющие характер взаимодействия ЧП и ПП. Неформальные же институты при этом – это традиции, сформированные в том или ином обществе, при сложившемся менталитете, а также взаимоотношения ЧП и ПП. Дополнением к этому будет утверждение О. А. Ильича [4], верно отметившего, что институциональную среду составляет устойчивая, комплексная и многоуровневая структура различных, но связанных между собой правил и инструментов регулирования экономических отношений. Важно заметить и то, что в институциональную базу входят культурные установки, ценности, формальные (законы, постановления, указы и прочие нормативно-правовые акты) и неформальные (нравственные нормы, традиции, обычаи) правила поведения контрагентов.

Оценивать нормативно-правовую (институциональную) среду ГЧП возможно по многим критериям, однако для России не каждый критерий в полной мере может быть использован для оценки. С одной стороны, например, международная финансовая организация World Bank Group [12] для ряда европейских стран установила 17 критериев оценки, к которым относятся: контрактное право; доступные

системы разрешения споров (суверенный иммунитет); правовая среда ГЧП с учетом гендерных аспектов; наличие государственной организации, одобряющей, стимулирующей, а также проводящей мониторинг и регулирующей проекты ГЧП; законы об основах охраны здоровья и безопасности; законы о банкротстве; страхование; трудовое право и вопросы занятости населения; вопросы земельные, вопросы об окружающей среде и социальные вопросы; кредитные вопросы, государственная поддержка; механизмы, позволяющие оспаривать правовые вопросы в отношении реализации проектов ГЧП; ограничения в закупках, ограничение конкуренции; ограничения для иностранных инвесторов, валютный контроль; стандарты и гражданская ответственность; тарифная политика, ограничения финансирования; налогообложение; ограничения в законе об объеме проектов ГЧП. С другой, как отмечает А. Г. Бреусова [11], оценку институциональной среды ГЧП можно проводить по трем блокам: внешние факторы развития ГЧП в регионе, внутренние факторы и условия участия в проектах ГЧП. Первую группу составляют качество национальных НПА в области ГЧП и доступность ресурсов для реализации проектов. Во вторую группу входят: степень разработанности региональной нормативно-правовой базы развития ГЧП, качество экономической политики региона, качество трудовых ресурсов, степень развитости и доступности НИОКР в развивающихся на принципах ГЧП отраслях, конкурентоспособность проектов ГЧП и др. И, наконец, третью группу составляют оценка работы структур, сопровождающих проекты ГЧП; определение приоритетных сфер ГЧП; оценка рисков в проектах ГЧП и пр.

Оценивать институциональную среду ГЧП, по нашему мнению, следует по следующим критериям: во-первых, нормативно-правовое обеспечение сферы ГЧП должно соответствовать федеральному законодательству, учитывать интересы всех сторон и особенности экономики региона; во-вторых, инфраструктурные проекты ГЧП должны соответствовать документам стратегического развития региона;

в-третьих, должен быть обеспечен высокий уровень информационной прозрачности и открытости информации о планируемых, реализуемых и реализованных проектах ГЧП и др. Удовлетворение настоящих требований, в особенности требований в отношении институтов развития ГЧП, позволит снизить непроизводственные затраты, которые возникают на всех этапах реализации проекта ГЧП (начиная со стадии инициирования и структурирования проекта и заканчивая эксплуатацией объектов инфраструктуры).

Актуальность развития сферы ГЧП подтверждается тем, что в текущем году в Российской Федерации усилилось падение индекса предпринимательской уверенности (рис. 2): с -15 в I кв. до -20,5 во II кв. 2020 г. по стране; с -3,5 во II кв. 2019 г. до -33,5 во II кв. 2020 г. по Свердловской области. Расчёт и построение динамики показателя были выполнены на основании официальных данных Федеральной службы государственной статистики [13]. При этом нельзя не отметить и тот факт, что в последний раз индекс выше нуля был лишь в 2008 г. и 2012 г. соответственно для России и Свердловской области.

Динамика на рис. 2 наглядно показывает спад деловой активности в строительном секторе экономики: описывается полиномами 5 и 3 порядка для индекса предпринимательской уверенности для России и Свердловской области соответственно. Если правительство РФ как регулятор портфеля заказов и численности, занятых на строительном рынке, не предпримет соответствующих мер, то деловая активность и далее будет снижаться. Вероятность дальнейшего спада показателя в первом случае составляет 80,9 %, что отражает наиболее вероятный исход. Меньшая вероятность (46,3 %) снижения предпринимательской уверенности, а следовательно, предпринимательской активности населения, характерна для Свердловской области. При этом спад следует ожидать как минимум до 2022 г., учитывая картину последних 7-8 лет.

Наиболее перспективным направлением государственного регулирования предпринимательской активности

в строительстве, по нашему мнению, является создание качественной институциональной среды для развития проектов ГЧП. В исследовании аспектов развития институциональной инфраструктуры предпринимательства в строительстве М. Н. Юденко выделил факторы неопределенности, которые ограничивают инвестиционную и деловую активность. К таким факторам исследователь отнес дефицит спроса на продукцию, дефицит финансовых средств строительных организаций, неподъемные проценты коммерческих кредитов, инвестиционные риски, неопределенность экономической среды и пробелы в нормативно-правовой базе [14].

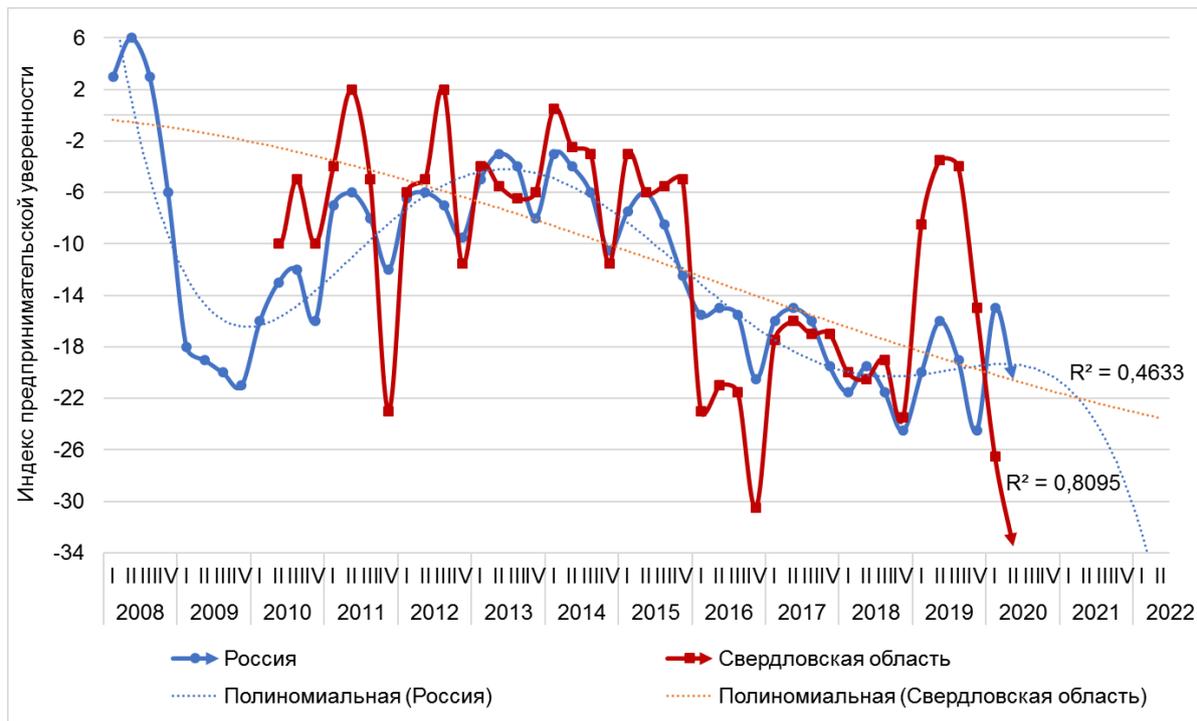


Рисунок 2 – Динамика индекса предпринимательской уверенности в России и Свердловской области

Беря во внимание факторы неопределенности и при использовании ГЧП, в качестве одного из инструментов экономической политики становится возможной эффективная реализация многих государственных программ. Однако использование в качестве инструмента ГЧП было бы невозможным, если бы не были определены так называемые институциональные «рецепты», которые составляют институциональную систему и рекомендации по развитию её базы.

С целью оценки текущего состояния организации системы ГЧП обратимся к методическим рекомендациям по развитию региональной институциональной базы Центра развития ГЧП. Центром были выделены рекомендации по образованию модели управления системой ГЧП в регионах страны, по созданию совещательного органа, направленного на развитие общественной инфраструктуры, по определению стратегий дальнейшего развития системы ГЧП, а также по организации различных программ повышения квалификации представителей управляющего системой ГЧП органа [15].

В Свердловской области уполномоченным органом в сфере ГЧП до 2014 года являлось Министерство экономики [16]. С 2014 по настоящее время уполномоченным органом в сфере ГЧП является Министерство инвестиций и развития Свердловской области (согласно изменениям Постановления № 850-ПП [17]). При этом часть полномочий у нового министерства была исключена, а полномочий в части ГЧП напротив стало больше. Так, в Министерстве экономики в сфере ГЧП была закреплена единственная функция, предполагающая разработку и внедрение механизмов ГЧП в рамках исполнения инвестиционных проектов. В нынешнем же Министерстве в сфере ГЧП установлен следующий функционал: координация деятельности органов исполнительной власти региона при исполнении соглашений о ГЧП; оценка эффективности проектов ГЧП; одобрение конкурсной документации для организации конкурсов на право заключения соглашений о ГЧП и мониторинг реализации соглашений о ГЧП.

Таблица 1 – Модель управления системой ГЧП  
в Свердловской области

<b>Рекомендационные аспекты</b>	<b>Реализация в Свердловской области</b>	
Документ об уполномоченном органе в сфере ГЧП	Устаревший документ	Постановление Правительства Свердловской области от 26 июля 2012 года № 825-ПП «О Министерстве экономики Свердловской области» (с изменениями на 5 июля 2013 года) [16]
	Актуальный документ	Постановление Правительства Свердловской области от 1 октября 2014 № 850-ПП «О Министерстве инвестиций и развития Свердловской области» (с изменениями на 18 июня 2020 года) [17]
Документ о порядке межведомственного взаимодействия	Статус на июль 2020 г.: проект [18]	
Институт развития ГЧП	Министерство инвестиций и развития Свердловской области и специализированная компания регионального правительства «Корпорация развития Среднего Урала»	
Стратегия деятельности (миссия) Института развития ГЧП	Развитие инвестиционной инфраструктуры, улучшение условий для создания и ведения бизнеса на территории Свердловской области [27]	
Межведомственная рабочая группа (в сфере транспорта)	Создана [28]	

*Продолжение таблицы 1*

Закрепление функции одного окна	Единое окно для инициаторов инвестиционных проектов – актуально до 3.12.2019 [29] ввиду признания утратившим силу распоряжения Правительства № 1189-РП [32]. Единым окном выступает КРСУ при взаимодействии участников проектов на принципах ГЧП [23], однако документального подтверждения этому нет
Функционал уполномоченного органа исполнительной власти	<ul style="list-style-type: none"><li>– Участие в подготовке проектов соглашений о ГЧП.</li><li>– Мониторинг реализации соглашений о ГЧП и концессионных соглашений.</li><li>– Согласование конкурсной документации в рамках проведения конкурсных (тендерных) процедур.</li><li>– Межведомственная координация исполнительных органов публичной власти при исполнении соглашений о ГЧП.</li><li>– Оценка эффективности ГЧП-проекта и определение его сравнительной ценности в соответствии с национальным законом.</li><li>– др. [17; 26]</li></ul>

Анализируя практику Свердловской области в части реализации стратегически важных ГЧП-проектов, следует выделить такой региональный институт развития ГЧП в регионе, как Корпорация развития Среднего Урала (КРСУ), которая образована при Правительстве Свердловской области и призвана привлекать инвестиции и сопровождать инвестиционные проекты в Свердловской области, а также развивать ГЧП.

С целью сопровождения инвестиционных проектов данная организация взаимодействует с инвесторами и органами исполнительной власти по принципу «одного окна» [18]. Несмотря на

представленную организацией миссию, конкретная концепция деятельности Корпорации, равно как и документально утвержденный порядок межведомственного взаимодействия, всё же в открытом доступе не представлена. Корпорация содействует развитию инвестиционных проектов на территории Свердловской области уже десять лет, в то же время конкретная концепция её деятельности (миссия) так и не установлена. Авторы считают, что для повышения информационной открытости системы ГЧП и повышения результативности инфраструктурного развития региона целесообразно документально определить принципы управления системой ГЧП в регионе, а также разработать стратегические документы для Корпорации развития Среднего Урала, включающие стратегию развития ГЧП, цели, направления и механизмы деятельности Корпорации.

В соответствии с рекомендациями Центра развития ГЧП отметим и важность образования регионального совещательно-консультативного органа (СКО) в сфере ГЧП, в котором будут эффективно объединены усилия органов государственной власти и представителей частного сектора экономики. Так, в ряде регионов СКО уже активно функционирует в Калужской (согласно Постановлению № 168 от 26.03.2012 [19]), Воронежской (согласно Постановлению № 698 от 12.08.2011 [20]) и Новгородской (согласно указу губернатора № 30 от 13.02.2012 [21]) областях, а также в других регионах страны. Разработчикам Центра развития ГЧП представляются востребованными рекомендации в части внедрения регионального ГЧП-стандарта (модели развития государственно-частных отношений и проектов ГЧП) в тех регионах страны, в которых величина показателя уровня развития сферы ГЧП растёт на более чем на десять баллов (пунктов) [15]. Именно такой рост наблюдался в ряде регионов РФ, в т. ч. в Свердловской области в период 2018–2019 гг.

Одной из рекомендаций Центра развития ГЧП является нормативное закрепление концептуальных основ развития ГЧП на региональном уровне. Нами были проанализированы региональные нормативно-правовые документы и сделан вывод о том, что концептуальные аспекты развития сферы ГЧП в Свердловской области прописаны фрагментарно; недостаточно освещены.

щены важные аспекты развития сферы ГЧП, что затрудняет реализацию и увеличивает стоимость отдельных проектов (табл. 2).

В региональной Инвестиционной стратегии до 2035 г. [22] ГЧП фигурирует как механизм реализации инфраструктурных проектов либо как механизм образования дополнительных конкурентных преимуществ региону. В Инвестиционной стратегии обозначены мероприятия и некоторые целевые показатели в таких направлениях, как строительство объектов социальной инфраструктуры, реконструкция объектов коммунальной инфраструктуры, развитие объектов транспортной инфраструктуры за счёт использования механизма ГЧП.

Таблица 2 – Концепты развития сферы ГЧП  
в Свердловской области

<i>Рекомендационные аспекты</i>	<i>Реализация в Свердловской области</i>
Формы ГЧП	Не установлены
Развитие нормативно-правовой базы в сфере ГЧП	Фигурирует в разделе «Технологии реализации Стратегии» [22]
Развитие государственного и муниципального управления в сфере ГЧП	Снижение административных барьеров для участников инвестиционной деятельности, рост количества рабочих мест и др. как ключевые показатели Стратегии [22]
Меры публичной поддержки проектов ГЧП	Не установлены
Развитие источников финансирования проектов ГЧП	Источники финансирования решения задач по проектам определены, но направления развития таких источников не установлены
Совершенствование механизмов оценки проектов ГЧП	Не установлены
Развитие конкуренции в сфере ГЧП	Не установлены

Развитие мониторинга реализации проектов ГЧП	Не установлены
Целевые показатели развития ГЧП	Фигурирует лишь как рост числа проектов ГЧП
Дорожная карта по внедрению положений регионального ГЧП-стандарта	Не утверждена

По мнению авторов, целесообразно разработать и утвердить отдельный нормативно-правовой документ, в котором были бы установлены концепты ГЧП, а именно: направления развития приоритетных форм ГЧП и/или форм квазиГЧП, источники финансирования; меры государственной поддержки проектов строительства и реконструкции инфраструктуры; методики и механизмы качественной и количественной оценки эффективности реализации тех или иных проектов ГЧП и др.

Одним из институтов развития ГЧП условно можно назвать инвестиционный портал Свердловской области [23]. Однако на портале отсутствуют какие-либо сведения, имеющие отношение к развитию нормативно-правовой базы в сфере ГЧП, отсутствуют отсылки на утвержденные нормативные документы в сфере ГЧП (тот же Закон № 157-ОЗ, например), отсутствуют примеры успешных практик и т. д. Таким образом, важно уделить должное внимание информационной составляющей контента данного портала, который является публичной информационной площадкой для частных инвесторов, планирующих участие в реализации проектов ГЧП.

Сопоставляя региональную нормативно-правовую базу в сфере ГЧП с федеральным законом о ГЧП [24], нельзя с уверенностью говорить о полном соответствии региональных норм нормам национального законодательства и рекомендациям Центра развития ГЧП (табл. 3).

Таблица 3 – Нормативно-правовая база Свердловской области в сфере ГЧП

<b><i>Требования к региональному закону о ГЧП</i></b>	<b><i>Закон об участии Свердловской области в ГЧП</i></b>
Отсутствие конкуренции с положениями федерального закона о ГЧП	Противоречия не обнаружены
Возможность на основе договора реализовать проекты	В форме соглашения о ГЧП и концессионного соглашения
Соответствие положений регионального закона положениям федерального закона о ГЧП	Соответствует
Закрепление перечня обязательных и необязательных условий соглашения о ГЧП	Перечень условий отсутствует в региональном законе о ГЧП. Участие Свердловской области в соглашениях о ГЧП производится в соответствии с условиями статьи 8 части 3 Федерального закона № 224 [24; 26]
Возможность реализации выплат частному партнёру	Формы финансового участия в той или иной форме в региональном законе отсутствуют. Отсылка на федеральный закон нет
Возможность использования обеспечительных механизмов	Не предусмотрена
Установление открытого перечня критериев конкурса	Перечень критериев конкурса в региональном законе о ГЧП отсутствует. Отсылка на федеральный закон нет
Закрепление гарантий прав частных инвесторов	Гарантии прав частных инвесторов в региональном законе о ГЧП отсутствуют. Отсылка на федеральный закон нет

Проанализировав на предмет соответствия региональную и национальную базы, можно сделать следующий вывод: в региональном законе имеется несколько упущений, которые следует учесть и заполнить пробелы. Это позволит расширить возможности частного партнёра в части получения таких преференций, как налоговые кредиты, мораторий на налоги и/или штрафы, инвестиции из государственного бюджета, субсидии, погашение затрат на разработку проектной и рабочей документации за счёт софинансирования и т. д. Также важно предусмотреть утвержденный открытый перечень критериев конкурса, что упростит взаимодействие представителей предпринимательства и органов исполнительной власти.

Партнёрство, нацеленное на предоставление лучших благ обществу, должно строиться на доверии партнёров и извлечении каждой стороной тех или иных выгод. Политика стимулирования частного партнёра у каждого региона страны своя и проявляется она в различных формах. С одной стороны, это могут быть налоговые и/или неналоговые льготы, с другой – механизмы минимизации затрат и рисков частного партнёра. Например, в Ставропольском крае установлены налоговые льготы по уплате налогов на прибыль организаций для инвесторов – участников инвестиционных проектов (4,5 % на расчётный срок окупаемости, что закреплено инвестиционным проектом), инвесторов-участников особо значимых инвестиционных проектов (4,5 % при реализации проектов стоимостью более 1 млрд руб.), инвесторов – участников консолидированной группы налогоплательщиков (3,5 % при реализации проектов стоимостью 1–2 млрд руб.; 4,5 % при реализации проектов стоимостью более 3 млрд руб.) [25]. В Пензенской области также предусматриваются подобные формы государственной поддержки: налоговые льготы и бюджетные кредиты, льготы при аренде объектов недвижимости, которые находятся в собственности области, и др. По существу, это снижение ставки по налогу на имущество организаций на 0,5 % в срок фактической окупаемости проекта, снижение ставки по налогу на прибыль до 4 % в зависимости от доли выручки от реализации соответствующего инвестиционного

проекта в общей сумме выручки от реализации товаров или услуг и др. [26]. Согласно Закону № 157-ОЗ в Свердловской области для частного партнёра ГЧП не предусмотрено специальных преференций. На портале КРСУ, в разделе «Льготы и финансирование», есть информация о поддержке участника проекта ГЧП либо в получении статуса приоритетного инвестиционного проекта, либо в размещении производства на территории ОСЗ или ТОР. В первом случае частный партнёр может рассчитывать на снижение налога на прибыль организаций с 20 % до 16,5 %, налога на имущество с 2,2 % до 0 % и налога на землю с 1,5 % до 0 %. Во втором случае поддержка заключается в снижении с обычных 20 % налога на прибыль до 3 % (если это ОСЗ «Титановая долина») или до 5 % (если это ТОР в г. Краснотурьинск), а также снижении налога на землю со стандартных 1,5 % до 0 % в случае и ОСЗ, и ТОР. Субсидии частный партнёр может получить в виде либо компенсаций процента по кредиту, либо субсидии на реализацию проектов в сельском хозяйстве [23]. Однако все эти льготы и субсидии применимы для участников инвестиционных проектов. Практика стимулирования и поддержки частных инвесторов в Свердловской области представлена в табл. 4.

Таблица 4 – Практика стимулирования и поддержки инвесторов в Свердловской области

<i>Меры создания благоприятных условий для частных партнеров</i>	<i>Практика в Свердловской области</i>
Закрепление льготных условий налогообложения	Налоговых льгот при реализации проектов ГЧП, соглашений о ГЧП что в законе № 28-ОЗ, что в № 157-ОЗ не предусмотрено. Имеются лишь налоговые льготы и субсидии, которые распространяются на участников инвестиционных проектов, но не проектов ГЧП

<p>Нивелирование рисков изменения условий финансирования и реализации проекта</p>	<p>Гарантии прав юридических и физических лиц, являющихся сторонами ГЧП, имели место лишь в статье 5 регионального закона о ГЧП № 28-ОЗ [30], но данный закон утратил свою силу в 2016 г. на основании принятого закона № 157-ОЗ [26]. В последнем в статье 2 говорится лишь о справедливом распределении рисков между сторонами соглашения о ГЧП без какой-либо конкретики. Отсылка в законе № 157-ОЗ на федеральный закон нет</p>
<p>Возможность льготного и безвозмездного подключения к инженерным сетям</p>	<p>Не установлена</p>
<p>Возможность предоставления на безвозмездной основе консультационных услуг</p>	<p>Не установлена. Многие предоставляемые КРСУ в режиме «одного окна» консультационные услуги на возмездной основе. Исключением являются услуги (в части анализа специфики локального рынка, поиска партнёров, установления деловых связей...) для инвесторов, планирующих организацию производства в Свердловской области, которые на безвозмездной основе</p>
<p>Возможность предоставления свободного доступа к базе реализованных проектов ГЧП</p>	<p>В законе о ГЧП № 157-ОЗ статья 5 посвящена открытости и доступности информации о заключенных соглашениях о ГЧП. Информация о реализованных проектах ГЧП на сайте уполномоченного органа в сфере ГЧП, на инвестиционном портале и портале КРСУ отсутствует. Имеется информация лишь по текущим проектам, а также проектам, в отношении которых планируется заключение концессионного соглашения</p>

Совершенствование институциональной среды ГЧП, которое благоприятно скажется на росте эффективности функционирования институтов развития и укреплении доверия между представителями органов исполнительной власти и бизнес-структур, должно являться одной из приоритетных задач как правительства отдельно взятого региона, так и страны в целом. Результаты анализа институциональной среды сферы ГЧП Свердловской области позволили выявить некоторые узкие места, для устранения которых авторы рекомендуют следующие мероприятия:

- определение и закрепление дополнительных требований по учету положений, посвященных развитию объектов инфраструктуры при использовании механизма ГЧП в документах целеполагания;
- создание единой методики оценки эффективности ГЧП-проектов, рассматриваемых к софинансированию и конкурсному отбору;
- совершенствование практики выдачи государственных гарантий;
- введение моратория на изменения законодательства, оказывающие прямое негативное влияние на реализацию долгосрочных инфраструктурных проектов;
- устранение всевозможных отраслевых ограничений для использования механизма ГЧП;
- разработка и внедрение системы контроля и оценки качества предоставляемых услуг при эксплуатации проектов ГЧП;
- повысить эффективность деятельности специализированных институтов развития ГЧП;
- повышение информационной открытости всего процесса реализации отношений ГЧП на всех этапах реализации, начиная стадией инициирования и структурирования проекта и заканчивая эксплуатацией;
- обеспечение повышения квалификации, приращения новых знаний, навыков и требуемых компетенций в сфере ГЧП у представителей публичного и частного партнеров, а также специалистов институтов развития ГЧП;

- актуализация полномочий и роли специализированных институтов развития ГЧП в субъектах РФ.

К совершенствованию институциональной базы важно подходить комплексно. Качественное институциональное обеспечение ГЧП должно включать нормативно-правовую базу, способствующую удовлетворению требований институтами развития ГЧП, призванных сокращать непроизводственные издержки при реализации проектов ГЧП на всех этапах: начиная стадией инициирования и структурирования проекта и заканчивая эксплуатацией инфраструктурных объектов. Но всё это станет невозможным, если по большей части будут учитываться интересы какой-то одной из сторон партнёрства. Чтобы не подрывать доверие сторон, следует учитывать интересы всех партнёров, а также брать во внимание особенности макро- и микроэкономического положения сектора (строительного) экономики и обеспечить высокий уровень информационной открытости и прозрачности и т. д.

Анализ институциональной среды сферы ГЧП Свердловской области показал, что в регионе созданы все предпосылки для формирования эффективной системы взаимодействия частного и государственного капитала в части реализации инфраструктурных проектов. Несмотря на это, дальнейшее развитие сферы ГЧП невозможно без постоянного совершенствования институциональной среды. Это особенно актуально при отрицательном индексе предпринимательской уверенности в строительстве за последнее десятилетие. Авторы настоящего исследования глубоко убеждены, что учёт региональными органами исполнительной и законодательной власти пробелов в институциональной среде ГЧП и их заполнение рекомендациями позволят не только укрепить инвестиционный климат Свердловской области и привлечь новых участников ГЧП, но и улучшить позиции среди других регионов в аспекте развития сферы ГЧП.

### **Литература**

1. Куклинов, М. Л. Рынок ГЧП в России и за рубежом: потенциал развития / М. Л. Куклинов, В. В. Югов. – Текст : непосредственный // Региональный строительный комплекс: инвестиционная

практика и реализация ГЧП : материалы всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Москва : Спектр, 2019. – С. 190–199.

2. Куклинов, М. Л. Оппортунистическое поведение исполнителей ГЧП-проектов как фактор, тормозящий развитие автодорожной инфраструктуры России / М. Л. Куклинов, В. В. Югов. – Текст : непосредственный // Российский экономический журнал. – 2020. – № 3. – С. 114–128.

3. Рейтинг регионов Российской Федерации по уровню развития ГЧП за 2018 год. – Текст : электронный // РосИнфа. – 2020. – URL: <https://rosinfra.ru/digest/rating/views> (Дата обращения: 07.06.2020).

4. Ильич, О. А. Институциональная среда взаимодействия государства и частного бизнеса / О. А. Ильич. – Текст : непосредственный // Экономика и управление. – 2011. – Т. 25, № 1. – С. 63–66.

5. Зоидов, К. Х. Государственно-частное партнерство – основа инновационного развития и безопасности транзитной экономики : монография / К. Х. Зоидов, А. А. Медков, З. К. Зоидов. – Москва : Экономическое образование, 2017. – 519 с. – ISBN 978-5-7425-0186-2. – Текст : непосредственный.

6. Казанцев, А. К. Государственно-частное партнерство в научно-инновационной сфере : монография / А. К. Казанцев, Д. А. Рубальтер. – Москва : ИНФРА-М, 2016. – 330 с. – ISBN 978-5-16-003669-4. – Текст : непосредственный.

7. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики / В. Г. Варнавский. – Текст : непосредственный // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 9. – С. 41–50.

8. Швецова, А. Н. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия государства и бизнеса в контексте теорий институциональных изменений / А. Н. Швецова, О. С. Дубская. – Текст : непосредственный // Terra Economicus. – 2013. – № 11. – С. 153–156.

9. Макаров, И. Н. Государственно-частное партнерство в системе взаимодействия бизнеса и государства: институциональный подход / И. Н. Макаров. – Текст : непосредственный // Российское предпринимательство. – 2013. – № 24. – С. 18–29.

10. Исаакян, И. Р. Институциональная среда как условие развития государственно-частного партнерства в российской федерации на региональном уровне / И. Р. Исаакян. – Текст : непосредственный // Государственно-частное партнерство в сфере транспорта: модели и опыт – 2019 : V ежегодная научная конференция. – Санкт-Петербург, 2019. – С. 35–43.

11. Бреусова, А. Г. Оценка институциональной среды развития государственно-частного партнерства в рамках реализации кластерных проектов / А. Г. Бреусов. – Текст : непосредственный // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2018. – № 3. – С. 173–183.

12. Public-Private-Partnership Legal Resource Center : [сайт]. – 2020. – URL: <https://ppp.worldbank.org/> (Дата обращения: 04.06.2020). – Текст : электронный.

13. Промышленное производство. – Текст : электронный // Федеральная служба государственной статистики. – 2020. – URL: [https://rosstat.gov.ru/enterprise\\_industrial](https://rosstat.gov.ru/enterprise_industrial) (Дата обращения: 11.07.2020).

14. Юденко, М. Н. Институциональная инфраструктура предпринимательства в строительстве: понятие и функции / М. Н. Юденко. – Текст : непосредственный // Наука и экономика. – 2010. – № 3. – С. 44–47.

15. Методические рекомендации по развитию институциональной среды в сфере государственно-частного партнерства в субъектах РФ / М. В. Ткаченко, А. А. Долгов, Г. А. Борщевский, Р. Э. Шабаев. – Текст : электронный // Центр развития государственно-частного партнерства. – 2014. – URL: [https://investburiyatia.ru/uploads/ppp/Method\\_Rekomend\\_GChP\\_subjects\\_RF.pdf](https://investburiyatia.ru/uploads/ppp/Method_Rekomend_GChP_subjects_RF.pdf) (Дата обращения: 14.05.2020).

16. О Министерстве экономики Свердловской области : постановление Правительства Свердловской области от 26 июля 2012 г. № 825-ПП. – Текст : электронный // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/453120861> (Дата обращения: 12.07.2020).

17. О Министерстве инвестиций и развития Свердловской области : постановление Правительства Свердловской области от 1 октября. 2015 г. № 850-ПП. – Текст : электронный // Электронный

фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/422448797> (Дата обращения: 16.07.2020).

18. Об определении исполнительных органов государственной власти Свердловской области, уполномоченных на осуществление полномочий, отдельных прав и обязанностей публичного партнера от имени Свердловской области : изменения в постановление Правительства Свердлов. обл. от 26 янв. 2017 г. № 32-ПП. – Текст : электронный // Министерство инвестиций и развития Свердловской области. – URL: [http://mir.midural.ru/sites/default/files/files/proekt\\_postanovleniyaddf\\_0.pdf](http://mir.midural.ru/sites/default/files/files/proekt_postanovleniyaddf_0.pdf) (Дата обращения: 19.07.2020).

19. Об образовании координационного совета при Губернаторе Калужской области по развитию государственно-частного партнерства на территории Калужской области : постановление Губернатора Калужской области от 26 марта 2012 г. № 168. – Текст : электронный // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <http://docs2.cntd.ru/document/972218976> (Дата обращения: 20.07.2020).

20. О создании совета по государственно-частному партнерству при правительстве Воронежской области : постановление Правительства Воронежской области от 12 августа 2011 г. № 698. – Текст : электронный // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/469709988> (Дата обращения: 23.07.2020).

21. О координационном совете по государственно-частному партнерству : указ Губернатора Новгородской области от 13 февраля 2012 г. № 30 (с изменениями на 20.11.2014). – Текст : электронный // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/469204091> (Дата обращения: 23.07.2020).

22. Об утверждении Инвестиционной стратегии Свердловской области до 2035 года : постановление Правительства Свердловской области от 15 августа 2019 г. № 535-ПП. – Текст : электронный // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/561500588> (Дата обращения: 23.07.2020).

23. Инвестиционный портал Свердловской области. – Текст : электронный // Агентство по привлечению инвестиций Свердлов-

ской области. – 2020. – URL: <https://invest-in-ural.ru/> (Дата обращения: 23.07.2020).

24. Российская Федерация. Законы. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : федеральный закон от 13 июля 2015 № 224-ФЗ. – Текст : электронный // КонсультантПлюс. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182660/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/) (Дата обращения: 25.07.2020).

25. Об инвестиционной деятельности в Ставропольском крае : закон Ставропольского края № 55-кз: (с изменениями на 20.07.2018) : [принят Государственной Думой 9 августа 2007 г.]. – Текст : электронный // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/461504888> (Дата обращения: 26.07.2020).

26. Об участии Свердловской области в государственно-частном партнерстве : закон Свердловской области от 21 декабря 2015 г. № 157-ОЗ (с изменениями на 19 июля 2018 года). – Текст : электронный // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/429024954> (Дата обращения: 27.07.2020).

27. Стратегия ОАО «Корпорация развития Среднего Урала» на период 2015-2020 гг. – Текст : электронный // Министерство инвестиций и развития Свердловской области. – URL: [http://mir.midural.ru/sites/default/files/files/strategiya\\_krsu\\_2015-2020.doc](http://mir.midural.ru/sites/default/files/files/strategiya_krsu_2015-2020.doc) (Дата обращения: 29.07.2020).

28. О рабочей группе по вопросу реализации проектов на условиях государственно-частного партнерства в сфере транспорта на территории Свердловской области : постановление Правительства Свердловской области от 8 ноября 2018 г. № 791-ПП. – Текст : электронный // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/550229436> (Дата обращения: 02.08.2020).

29. О признании утратившим силу Распоряжения Правительства Свердловской области от 10.11.2015 № 1189-РП «О сопровождении инвестиционных проектов, реализуемых и (или) планируемых к реализации на территории Свердловской области, по принци-

пу «одного окна» : распоряжение Правительства Свердловской области от 3 декабря 2019 г. № 661-ПП. – Текст : электронный // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/561631070> (Дата обращения: 10.08.2020).

30. Об участии Свердловской области в государственно-частном партнерстве : закон Свердловской области от 23 мая 2011 г. № 28-ОЗ (с изменениями на 20.07.2015). – Текст : электронный // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/895206550> (Дата обращения: 10.08.2020).

31. Об инвестициях и государственно-частном партнерстве в Пензенской области : закон Пензенской области от 30 июня 2009 г. № 1755-ЗПО (с изменениями на 27 марта 2020 года) . – Текст : электронный // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/430642706> (Дата обращения: 14.08.2020).

32. О сопровождении инвестиционных проектов, реализуемых и (или) планируемых к реализации на территории Свердловской области, по принципу «одного окна» : распоряжение Правительства Свердловской области от 10 ноября 2015 г. № 1189-ПП (с изменениями на 15 апреля 2019 года). – Текст : электронный // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/429023762> (Дата обращения: 18.08.2020).

## **ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИНДУСТРИИ СПОРТА**

*Муртазин Алмаз Айратович,  
Начальник отдела по научной деятельности,  
Институт управления, экономики и финансов,  
ФГАОУ ВО "Казанский (Приволжский)  
федеральный университет"  
e-mail: Murtazin-almaz@yandex.ru  
г. Казань, Россия*

### **Аннотация**

Настоящее исследование направлено на институциональное совершенствование ГЧП в индустрии спорта, условиях ограниченности бюджетных ассигнований и потребности внедрения инновационных методов управления и новых технологий оказания услуг. Цель исследования – выявить и предложить способы снижения транзакционных издержек ГЧП индустрии спорта на основе анализа теоретических и методологических основ институционального взаимодействия государственного и частного сектора. В работе рассмотрены транзакционные издержки ведения переговоров и заключения контрактов, измерения, спецификации и защиты прав собственности, поиска информации и выявления альтернатив оппортунистического поведения и способы снижения издержек. Выявлено, что проекты ГЧП сопряжены с большими транзакционными издержками по сравнению с традиционными контрактами в силу высокой неопределенности, несформированности нормативно-правовой и институциональной среды. Автором разработан алгоритм внедрения инструментов государственно-частного партнерства в систему управления индустрией спорта. Отмечается, что снижение издержек возможно за счет цифровизации конкурсных процедур, создания и последующего формирования единой электронной платформы управления ГЧП-проектами с применением современных технологий распределенного реестра и заключением договоров посредством смарт-контрактов с последующим автоматизированным выполнением условий контракта.

**Ключевые слова:** ГЧП, индустрия спорта, транзакционные издержки, институциональная среда, инфраструктурное развитие территорий.

## **TRANSACTION COSTS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN THE SPORTS INDUSTRY**

### **Annotation**

This research focuses on the institutional improvement of PPPs in the sports industry, the conditions of limited budget allocations and the need to introduce innovative management methods and new technologies for providing services. The aim of the study is to identify and suggest ways to reduce the transaction costs of PPP in the sports industry, based on the analysis of the theoretical and methodological foundations of institutional interaction between the public and private sectors. The paper examines the transaction costs of negotiating and entering into contracts, measuring, specifying and protecting property rights, searching for information and identifying alternatives to opportunistic behavior, and ways to reduce costs. It is revealed that PPP projects are associated with high transaction costs compared to traditional contracts, due to high uncertainty, lack of formation of the regulatory and institutional environment. The author has developed an algorithm for implementing public-private partnership tools in the sports industry management system. It is noted that cost reduction is possible due to digitalization of competitive procedures, creation and subsequent formation of a single electronic platform for managing PPP projects, using modern distributed registry technologies and concluding contracts through smart contracts, followed by automated fulfillment of contract terms.

**Keywords:** PPP, sports industry, transaction costs, institutional environment, infrastructure development of territories.

Влияние институтов как «правил игры» в обществе для организации взаимодействия между людьми на поведение экономических агентов изучали представители институционализма. Они утверждали, что поведение индивидов определяется инстинктами и привычками, определяющими цели деятельности, и институтами, определяющими средства достижения этих целей.

Дж. М. Кларк впервые указал на роль информационных издержек и издержек принятия решения [1], которые создают непреодолимые препятствия для оптимизирующего поведения и служат основой для формирования людьми привычек, тем самым предвосхитив теорию ограниченной рациональности Г. Саймона. Другой представитель этого направления Дж. Коммонс внес большой вклад в развитие теории транзакционных издержек, введя понятие транзакции, согласно которому «транзакция – это не обмен товарами, как отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом» [2].

Переход от абстрактных моделей неоклассического подхода к практической направленности и изучение особенностей поведения экономических агентов совершили представители новой институциональной экономики. Открытие Р. Коузом транзакционных издержек, под которыми понимаются все издержки, возникающие при совершении сделки, раскрыло экономический смысл прав собственности и обосновало необходимость вмешательства государства при размытых правах собственности и наличии транзакционных издержек [3]. Предметом исследования становится изучение институтов общества и институциональной среды, правил, норм, в рамках которых протекают процессы обмена и производства.

Новая институциональная экономика уделяет большое внимание формам контрактных отношений и связанным с ними транзакционным издержкам с учетом стремления экономических агентов минимизировать эти издержки. Эти исследования стали теоретической основой возникновения научных концепций сотрудничества государства и бизнеса, которые вылились в институт ГЧП.

Основа механизма управления объектами в ГЧП и функционирования государственной собственности в целом состоит в прозрачности и симметричности информации [6].

Контракт является обеспечением эффективности взаимодействия институционально различных участников ГЧП-проекта. Принципиальным является присутствие третьей стороны, которая контролирует выполнение условий соглашений (контрактов, договоров) [4; 5]. Поскольку государство должно быть одной из сторон, обязательным условием является наличие третьей стороны, так как контракт не гарантирует полного выполнения обязательств с его

стороны. В данном исследовании третьей стороной является население, которое использует соответствующие инструменты управления объектами и ГЧП-проектами.

Применение совокупности инструментов, специфических для каждого участника, требуется для содержательного наполнения экономической, институциональной и управленческой основ ГЧП. Особое внимание следует уделить институциональным инструментам, обеспечивающим формализацию отношений между взаимодействующими сторонами [6].

Проекты ГЧП по сравнению с традиционными контрактами сопряжены с большими транзакционными издержками в силу высокой неопределенности, несформированности нормативно-правовой и институциональной среды. С функциональной стороны институциональная среда ГЧП не обеспечивает предсказуемости и стабильности, стороны несут высокие издержки на обеспечение сделок, особенно на предпроектном этапе подготовки конкурсной документации и подачи заявки проекта. На этом этапе помимо разработки проектно-сметной документации частная сторона разрабатывает финансовую, инвестиционную и контрактную документацию, которые относятся к рисковому безвозвратным издержкам. По данным методических материалов по применению механизмов государственно-частного партнерства в сфере строительства объектов массового спорта, затраты на предпроектном этапе спортивного объекта могут составлять от 10 % общего объема финансирования проекта ГЧП, от начала разработки до заключения соглашения уходит около 1 года.

Таким образом, высокие транзакционные издержки – один из главных недостатков применения инструментов ГЧП в индустрии спорта. Именно из-за высоких транзакционных издержек и сжатых сроков строительства, которые не позволяют быстро и с минимальными затратами структурировать потенциальные проекты и провести конкурсные процедуры, механизмы ГЧП в строительстве в крупных международных спортивных мероприятиях не применяются до сих пор. Строительство за счет бюджетных средств спортивных сооружений на Универсиаде – 2013 в Казани, Зимней Олимпиаде – 2014 в Сочи, чемпионате мира по футболу – 2018

тому подтверждение. Опыт зарубежных стран также свидетельствует о том, что проекты ГЧП более затратные и сложнее на предпроектном этапе по сравнению с традиционными контрактами. Следовательно, необходимы дальнейшее изучение и выработка рекомендаций по снижению транзакционных издержек и повышению эффективности механизма ГЧП в индустрии спорта.

Эффективное управление проектами ГЧП должно основываться на принципах прозрачности и согласованности организационных механизмов на всех этапах жизненного цикла ГЧП-проекта. Основная цель управления проектами ГЧП – это обеспечение эффективного взаимодействия сторон и снижение транзакционных издержек. Данная цель может быть решена только с применением передовых информационных технологий и информационно-аналитических систем, которые делают транспарентными все транзакции и позволяют осуществлять мониторинг и оценку эффективности ГЧП-проектов на измеримых показателях – от инициации проекта до эксплуатации объекта инфраструктуры.

Классификация транзакционных издержек, существующие недостатки в проектах ГЧП и способы их снижения представлены в таблице.

Таблица – Существующие недостатки в проектах ГЧП и способы снижения издержек

<b>Классификация транзакционных издержек по К. Далману</b>	<b>Существующие недостатки в проектах ГЧП</b>	<b>Способы снижения издержек</b>
Издержки ведения переговоров и заключения контрактов	<ul style="list-style-type: none"> <li>– высокие издержки подготовки конкурсной документации;</li> <li>– сложная процедура принятия решений;</li> <li>– отсутствие прозрачности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– формирование портфеля проектов на основе программных документов индикативного планирования развития индустрии спорта;</li> <li>– разработка «коробочных» решений для проектов ГЧП;</li> <li>– цифровизация и унификация административных процедур</li> </ul>

*Продолжение таблицы*

Издержки оппортунистического поведения	<ul style="list-style-type: none"><li>– недоверие к государственному сектору;</li><li>– конфликт интересов;</li><li>– асимметрия информации</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– выявление и распределение всех рисков и показателей эффективности реализации на всех этапах с последующим мониторингом на основе ИАС;</li><li>– оплата по факту исполнения обязательств и выполнения показателей эффективности</li></ul>
Издержки измерения	<ul style="list-style-type: none"><li>– неоднородный и неустойчивый спрос на услуги спорта;</li><li>– специфичность ресурсов</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– система оценки эффективности показателей механизма ГЧП и мониторинг показателей на единой информационной платформе</li></ul>
Издержки поиска информации и выявления альтернатив	<ul style="list-style-type: none"><li>– высокая неопределенность и непредсказуемость;</li><li>– отсутствие единой государственной информационной платформы управления ГЧП-проектами</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– размещение и управление проектами ГЧП на единой национальной платформе при государственном институте</li></ul>
Издержки спецификации и защиты прав собственности	<ul style="list-style-type: none"><li>– несовершенство нормативно-правовой среды;</li><li>– избыточный контроль со стороны государственных органов</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– четкая специализация прав собственности;</li><li>– издание нормативно-правовых документов, направленных на спецификацию и защиту прав собственности в ГЧП-проектах</li></ul>

Как мы видим из таблицы, снижение транзакционных издержек ведения переговоров и заключения контрактов, измерения, спецификации и защиты прав собственности, поиска информации и выявления альтернатив оппортунистического поведения возможно за счет цифровизации конкурсных процедур, создания и последующего формирования единой электронной платформы управления ГЧП-проектами с применением современных технологий распределенного реестра и заключения договоров посредством смарт-контрактов с последующим автоматизированным выполнением условий контракта. Использование передовых программных продуктов для оценки эффективности реализации, а также управления рисками ГЧП-проектов позволяют интегрироваться в сформированные на различных уровнях ГЧП механизмы управления индустрией спорта и создать децентрализованную систему взаимодействия уполномоченного органа ГЧП со всеми сторонами на всех этапах ГЧП-проекта. Использование передовых программных продуктов для оценки эффективности реализации, а также управление рисками ГЧП-проектов позволяют интегрироваться в сформированные на различных уровнях ГЧП механизмы управления индустрией спорта и создать горизонтальную систему взаимодействия уполномоченного органа ГЧП со всеми сторонами на всех этапах ГЧП-проекта. В настоящее время существуют такие программные продукты для моделирования, оптимизации бизнес-процессов, как Business Studio, которые позволяют формализовать все процедуры проекта, разработать показатели достижения эффективности проекта с целевыми значениями и планом достижения в разбивке по выбранному периоду измерения, на основе которых проводить эффективное управление реализацией проекта ГЧП и обеспечить контроль достижения целей посредством сбора значений показателей. Такие программные продукты разрабатываются на эффективных технологиях планирования и управления проектами: метод PERT (Program (Project) Evaluation and Review Technique), метод критического пути, динамическое программирование, позволяющих проводить анализ, оценку, мониторинг и прогнозирование реализации ГЧП-проекта и обеспечивающих завершение проекта в кратчайшие сроки ценой приемлемых затрат. Современные технологии позволяют ин-

тегрировать инструменты программных продуктов в единой информационной платформе.

Таким образом, необходимо создать единую национальную информационно-аналитическую платформу управления проектами ГЧП, где будет годовой план инфраструктурного развития региона с размещением объектов муниципальной и региональной собственности, которые государство готово передать частному сектору, в том числе и при реализации проектов ГЧП в сфере физической культуры и спорта. Мы полагаем, что создание единой платформы для проектов ГЧП сделает рынок гораздо прозрачнее и поддержит поток качественных инициатив.

### Литература

1. Clark, J. M. *Studies in the Economics of Overhead Costs* / J. M. Clark. – Chicago : University of Chicago Press, 1923. – 515 p.
2. Commons, J. *Institutional Economics* / J. Commons // *American Economic Review*. – 1931. – Vol. 21. – P. 652.
3. Коуз, Р. Фирма. Рынок. Право / Р. Коуз. – Москва : Дело, 1993. – 193 с. – ISBN 5-86461-133-6. – Текст : непосредственный.
4. Устюжанина, Е. В. Индикативное планирование: определение понятия и Российская практика / Е. В. Устюжанина, С. Г. Евсюков. – Текст : непосредственный // *Вестник РЭА им. Г.В. Плеханова*. – 2015. – № 4 (82). – С. 104–113.
5. Бедняков, А. С. Национальные проекты России: проблемы и решения / А. С. Бедняков, Л. А. Миэринь. – Текст : электронный // *Известия СПбГЭУ*. – 2019. – № 4 (118). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/natsionalnye-proekty-rossii-problemy-i-resheniya> (дата обращения: 08.10.2020).
6. Муртазин, А. А. Алгоритм внедрения инструментов государственно-частного партнерства в систему управления индустрией спорта / А. А. Муртазин. – Текст : непосредственный // *Экономика и управление*. – 2020. – Т. 26, № 7 (177). – С. 793–799.

## **ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА УНИВЕРСИТЕТОВ И БИЗНЕС-СТРУКТУР**

*Пашук Наталья Руслановна,  
старший преподаватель, аспирант 3 курса,  
кафедра экономики и управления,  
ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный  
университет экономики и сервиса»  
e-mail: natalia-kravchenko@inbox.ru  
г. Владивосток, Россия*

*Терентьева Татьяна Валерьевна,  
д.э.н., профессор,  
кафедра экономики и управления,  
ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный  
университет экономики и сервиса»  
e-mail: Tatyana.Terenteva@vvsu.ru  
г. Владивосток, Россия*

### **Аннотация**

Современные интеграционные процессы науки, образования и бизнеса в глобальном экономическом пространстве приводят к созданию национальной инновационной системы и цифровизации предпринимательской деятельности, вследствие чего формируются новые специальности и рабочие места. Эволюционные преобразования национальной экономики стимулируют формирование долгосрочных партнерств хозяйствующих субъектов во всех сферах жизни, в том числе и между университетами и предпринимательскими структурами региона. Однако эффективная реализация сотрудничества высших учебных заведений и предпринимательских структур требует согласованности их интересов и обеспечения низкого уровня финансовых рисков, что обуславливается недостатком доверия во взаимоотношениях партнеров, в связи с чем данное исследование направлено на обоснование значимости развития доверия как фактора сотрудничества университета и бизнеса. Для достижения поставленной цели были использованы методы

систематизации, логико-структурного, компаративного и причинно-следственного анализа литературы, в которой освещены теоретические, методические и практические вопросы формирования взаимоотношений между университетами и бизнес-структурами.

**Ключевые слова:** трансформация экономики, университеты, бизнес-структуры, доверие в экономике, сотрудничество в сфере образования, принципы доверия.

## **TRUST AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF COOPERATION OF UNIVERSITIES AND BUSINESS STRUCTURES**

### **Annotation**

Modern integration processes of science, education and business in the global economic space lead to the creation of a national innovation system and digitalization of business activities, as a result of which new specialties and jobs are formed. Evolutionary transformations of the national economy stimulate the formation of long-term partnerships of economic entities in all spheres of life, including between universities and business structures of the region. However, the effective implementation of cooperation between higher educational institutions and business structures requires coordination of their interests and ensuring a low level of financial risks, which is caused by a lack of trust in the relationship of partners, and therefore this study is aimed at substantiating the importance of developing trust as a factor of cooperation between the university and business. To achieve this goal, the methods of systematization, logical-structural, comparative and cause-and-effect analysis of the literature were used, in which theoretical, methodological and practical issues of the formation of relationships between universities and business structures.

**Keywords:** transformation of the economy, universities, business structures, trust in the economy, cooperation in the field of education, principles of trust.

В настоящее время в стране на уровне государства принимаются меры по созданию условий для технологического

развития, для чего были утверждены национальные проекты «Цифровая экономика», «Образование», «Наука» и др., а также реализуется стратегическая программа «Национальная технологическая инициатива». Основным приоритетным направлением развития России стало формирование научной и образовательной среды, соответствующей инновационному развитию экономики за счет организации центров создания новых технологий, реализации проектов, направленных на рост конкурентоспособности российских университетов на мировой арене.

Подтверждением актуальности использования взаимодействия университетов и бизнеса в рамках формирования научно-исследовательской сферы является и то, что в связи со стремительным процессом цифровой трансформации экономики Российской Федерации повышается спрос на создание национальной инновационной системы, где университеты и бизнес являются основными участниками.

Исследованием основных форм сотрудничества в сфере образования занимались такие ученые, как Балынская Н. Р. [1], Бодункова А. Г. [2], Головчанская Е. Э. [3], Ендовицкий Д. А. [4], Кузнецова Н. В. [1], Ларцева М. В. [5, 6], Любимова М. В. [7], Морозов А. Г. [8], Ниязова М. В. [2], Перфильева О. В. [9], Пустынникова Е. В. [10], Савицкая Т. В. [7], Фролов В. Г. [7], Храмова И. Ю. [7], Чемоданова Ю. В. [7], Черная И. П. [2] и мн. др.

Однако сотрудничество высших учебных заведений и предпринимательского сообщества характеризуется низким уровнем согласованности интересов участников [11; 12], высокой степенью финансовых рисков, а также длительностью процесса принятия решений университетом при организации сотрудничества с бизнес-структурами, обусловленной бюрократизацией системы управления [13]. Наличие данных проблем обуславливается недостаточным уровнем доверия во взаимоотношениях между университетами и бизнесом.

В связи с этим основной целью данной работы является обоснование значимости доверия и адаптация данного феномена на систему взаимоотношений университетов и биз-

нес-структур как фактора формирования их результативного сотрудничества.

Согласно теории эволюционной экономики доверие является неотъемлемым элементом рыночной экономики. Сторонники данной теории предполагают, что рыночная система представляет собой сложную модель формальных и неформальных отношений, надежное функционирование которых служит основой «расчетливого» доверия [14].

При этом отрицательные для экономики региона и предприятия факторы могут как стимулировать развитие доверия, так и безвозвратно понизить его уровень. Например, высокая степень предпринимательского риска при условии дальнейшего положительного исхода приводит к формированию наивысшего уровня доверия, в то время как присутствие коррупционных схем и практики ухода от налогообложения экономического субъекта может значительно снизить уровень доверия к нему со стороны бизнес-партнеров.

На основании анализа и обобщения отечественной и зарубежной литературы можно выделить четыре основных подхода к определению доверия.

1. Доверие как чувство индивидуума по отношению к объекту, влияющее на поведение.
2. Доверие как процесс, динамическая система.
3. Доверие как социально-экономический институт.
4. Доверие как фактор, инструмент, ресурс развития экономических процессов.

Ни один подход не рассматривает явление доверия комплексно и не дает определения, адаптированного под систему взаимоотношений университета и бизнеса, в связи с чем в рамках данного исследования под доверием в условиях взаимодействия университетов и бизнес-структур понимается уверенность в ответственном, честном и предсказуемом поведении объекта доверия, основанная на его репутации, информационной открытости, согласованности приоритетов развития участников, качестве оказываемых услуг и произведенной продукции, профессионализме кадрового состава, экономической привлекательности (доходности деятельно-

сти) и имеющемся опыте сотрудничества. Объектом доверия выступает участник экономических отношений, которому оказывается доверие.

Таким образом, можно выделить следующие характеристики данного явления в системе взаимоотношений университета и бизнеса:

- 1) возникновение доверия между университетом и бизнесом требует взаимных усилий;
- 2) способствует стабильности и продолжительности отношений университета и бизнеса;
- 3) доверие во взаимоотношениях университета и бизнеса характеризуется изменчивостью, легко исчезает, способно восстанавливаться;
- 4) доверие во взаимоотношениях университета и бизнеса сложно передается и обладает кумулятивностью, т. е. способностью накапливаться;
- 5) формируется на основании деловой репутации субъектов взаимодействия, общности интересов участников, развития и готовности университета и бизнеса к сотрудничеству.

Переход к наиболее высокому виду взаимодействия (долгосрочному партнерству) напрямую зависит от уровня доверия между предприятиями и от временного фактора. Данные зависимости применимы и для взаимоотношений, возникающих между университетами и бизнес-структурами.

С учетом выявленных взаимосвязей формирования взаимоотношений между университетом и бизнесом и основных форм их взаимодействия можно произвести распределение данных форм по уровням доверия (рис.).

Критический (минимальный) уровень доверия, характерный для стадии знакомства (или осведомленности) представителей бизнес-сообщества и учреждений высшего образования, возникает при совместном участии субъектов взаимодействия в объединениях, не связанных напрямую с их деятельностью.

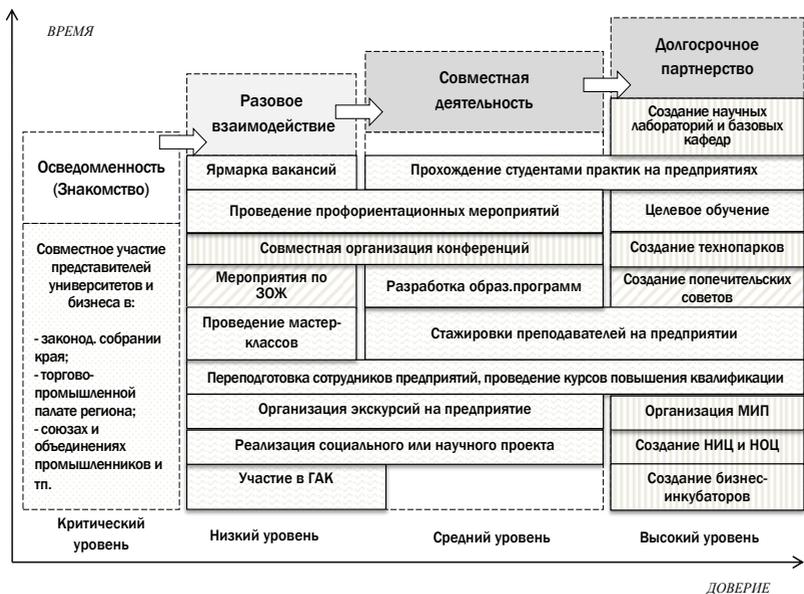


Рисунок – Зависимость форм взаимодействия университетов и бизнес-структур от уровня доверия

Для формирования первоначального доверия достаточным является соучастие в решении сторонних проблем, которое не всегда характеризуется согласованностью интересов. При этом достижение поставленных целей и коммуникативные процессы способны побудить представителей университетов и бизнеса перейти к прямому разовому сотрудничеству.

Однако уровень доверия по-прежнему может остаться низким и ограничивать взаимодействующих субъектов от формирования сотрудничества, требующего высокого уровня информационной открытости и доступности информации о деятельности организации. К формам взаимодействия, характерным для низкого уровня доверия, можно отнести организацию ярмарок вакансий, проведение мастер-классов и лекций представителями бизнеса для преподавателей и студентов университета, участие предпринимателей в государственных аттестационных комиссиях, мероприятия социального характера, направленные на пропаганду ЗОЖ, также заказ научного, образовательного или со-

циального проекта. При условии удовлетворения результатами взаимодействия на данном уровне партнеры могут повторить взаимодействия или перейти к более тесному виду сотрудничества – совместной деятельности.

Классическим примером совместной деятельности образовательной организации и бизнеса является совместная разработка образовательных программ, при которой осуществляется максимизация согласованности интересов участников, их обоюдное погружение в деятельность друг друга, вовлеченность в процесс, предполагающий получение выгод обеими сторонами взаимодействия. Долговременное сотрудничество предполагает не только пролонгацию договоров о прохождении студентами практик, но и организацию более сложных форм партнерства: научно-исследовательских центров, научно-образовательных центров, бизнес-инкубаторов, технопарков.

Формирование доверительных связей между университетом и бизнесом способствует достижению экзогенных и эндогенных эффектов. К эндогенным ученые относят стабилизацию ожиданий действий партнера, отказ от формальных процедур, экономии времени и транзакционных затрат, что влияет на производительность труда и качество продукции.

Внедрение доверия в систему взаимоотношений университета и бизнеса обеспечивает достижение экономических эффектов деятельности, что способствует росту качества оказываемых населению услуг и, как следствие, социально-экономическому развитию территорий.

## Литература

1. Балынская, Н. Р. Стратегические аспекты взаимодействия образовательной организации с бизнес-сообществом / Н. Р. Балынская, Н. В. Кузнецова. – Текст : электронный // Вопросы управления. – 2018. – № 6 (36). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskie-aspekty-vzaimodeystviya-obrazovatelnoy-organizatsii-s-biznes-soobschestvom> (Дата обращения: 06.10.2020).

2. Бодункова, А. Г. «Третья роль» как стратегический императив региональных вузов России / А. Г. Бодункова,

М. В. Ниязова, И. П. Черная. – Текст : непосредственный // Экономика и современное общество: проблемы и перспективы развития в условиях экономической турбулентности : монография / О. А. Белоусов, Л. В. Боровская, Ю. Д. Каряпкина [и др.]. – Пенза, 2016. – С. 78–95.

3. Головчанская, Е. Э. Предпринимательский университет в современных организационных формах интеграции государства, образования и бизнеса / Е. Э. Головчанская. – Текст : непосредственный // Вестник БГТУ имени В. Г. Шухова. – 2016. – № 7. – С. 109–202.

4. Ендовицкий, Д. А. Предприятия и вузы: направления эффективного сотрудничества / Д. А. Ендовицкий. – Текст : непосредственный // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: проблемы высшего образования. – 2015. – № 4. – С. 5–9.

5. Ларцева, М. В. Анализ успешного опыта взаимодействия вузов с бизнес-структурами / М. В. Ларцева. – Текст : электронный // Проблемы науки. – 2017. – № 20 (102). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-uspeshnogo-opyta-vzaimodeystviya-vuzov-s-biznes-strukturami> (Дата обращения: 06.10.2020).

6. Ларцева, М. В. Партнёрство вуза и бизнеса как необходимое условие для поддержания глобальной конкурентоспособности высшего образования в России / М. В. Ларцева. – Текст : электронный // Наука и образование сегодня. – 2017. – № 4 (15). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/partnyorstvo-vuza-i-biznesa-kak-neobhodimoe-uslovie-dlya-podderzhaniya-globalnoy-konkurentosposobnosti-vysshego-obrazovaniya-v-rossii> (Дата обращения: 06.10.2020).

7. Актуальные вопросы стратегического партнерства бизнеса и высшей школы / М. В. Любимова, И. Ю. Храмова, В. Г. Фролов [и др.]. – Текст : электронный // Вестник ВУиТ. – 2014. – № 2 (31). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-voprosy-strategicheskogo-partnerstva-biznesa-i-vysshey-shkoly> (Дата обращения: 06.10.2020).

8. Морозов, В. А. Взаимодействие: понятие, виды и свойства / В. А. Морозов. – Текст : электронный // Креативная эко-

номика. – 2015. – № 10. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimodeystvie-ponyatie-vidy-i-svoystva> (Дата обращения: 06.10.2020).

9. Перфильева, О. В. Формируя партнерство с бизнесом: достижения и проблемы федеральных университетов на современном этапе / О. В. Перфильева. – Текст : непосредственный // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. – 2012. – Т. 7, № 1. – С. 189–202.

10. Пустынникова, Е. В. Разработка направлений стратегического партнерства в системе высшего образования / Е. В. Пустынникова. – Текст : электронный // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2018. – № 3. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-napravleniy-strategicheskogo-partnerstva-v-sisteme-vysshego-obrazovaniya> (Дата обращения: 06.10.2020).

11. Данько, Т. П. Желаемое и действительное в реформировании высшего образования / Т. П. Данько. – Текст : непосредственный // Вестник РЭА им. Г. В. Плеханова. – 2005. – № 3. – С. 3–11.

12. Костылева, И. Б. Механизм формирования модели стратегического научно-технического партнерства многопрофильного технического вуза с предприятиями приоритетных отраслей региональной экономики / И. Б. Костылева, Е. Ю. Чекотило. – Текст : непосредственный // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Психолого-педагогические науки. – 2009. – № 2 (12). – С. 42–52.

13. Гриненко, С. В. Информационно-коммуникационные технологии в системе взаимодействия профессионального образования в рынок труда / С. В. Гриненко. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2008. – 152 с. – ISBN 978-5-8327-0281-0. – Текст : непосредственный.

14. Гурова, И. П. Понятие доверия в экономических отношениях / И. П. Гурова, Н. А. Корчагина. – Текст : электронный // Власть. – 2011. – № 5. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-doveriya-v-ekonomicheskikh-otnosheniyah> (Дата обращения: 28.05.2020).

# СОЦИАЛЬНЫЙ ЭКОРЕЙТИНГ СТУДЕНТА КАК ГИБРИДНОЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ УСТРОЙСТВО, СПОСОБСТВУЮЩЕЕ ЭВОЛЮЦИИ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА \*

*Санников Дмитрий Васильевич,  
аспирант 3 года обучения  
Югорского государственного университета  
e-mail: dvsannikov@yandex.ru*

*Научный руководитель:  
Миронов Андрей Валерьевич,  
канд. психол. наук, доцент  
e-mail: a\_mironov@ugrasu.ru*

## **Аннотация**

В статье рассматривается ряд внутриуниверситетских процессов, ведущих к оппортунистическому поведению участников образовательного процесса, что во многих случаях приводит к гистерезису и оппортунизму самого университета как учреждения, готовящего кадры для экономики. Предлагаемое решение заключается в создании социального экорейтинга, который сформирует точки роста внутриуниверситетских институтов, обеспечивающих надзор, контроль, вознаграждение и наказание. Реализация данной системы рейтинга с использованием технологий анализа больших данных неизбежно приведет к более справедливой деятельности университета при распределении ресурсов среди студентов, результатом чего станет эволюция университетской структуры властных отношений в сторону гибридного институционального устройства. Дальнейшее использование данной системы может быть реализовано в виде более высокой формы организации института «эффективного контракта» сотрудников университета, т. е. движение в сторону «умного университета» в рамках концепции «умный город», в

---

\* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Субъекта РФ в рамках научного проекта № 18-413-860009 «Модель повышения инновационной активности образования с учетом этнорегиональной специфики ХМАО-Югры».

результате чего может быть достигнут эволюционный, а не революционный переход к более совершенной форме гражданского общества.

**Ключевые слова:** оппортунистическое поведение; студенческий рейтинг; система социального кредита, умный университет, геймификации, университет, институциональное устройство.

## **SOCIAL ECO-RATING OF STUDENTS AS A HYBRID INSTITUTIONAL DEVICE PROMOTING THE EVOLUTION OF CIVIL SOCIETY**

### **Annotation**

The article examines a number of intra-university processes leading to the opportunistic behavior of participants in the educational process, which in many cases leads to hysteresis and opportunism of the university itself as an institution that trains personnel for the economy. The proposed solution is to create a social eco-rating that will form points of growth for intra-university institutions providing supervision, control, reward and punishment. The implementation of this rating system using big data analysis technologies will inevitably lead to more equitable university performance in the allocation of resources among students. The result will be the evolution of the university structure of power relations towards a hybrid institutional arrangement. Further use of this system can be realized in the form of a higher form of organization of the institution of "effective contract" for university employees, i.e. movement towards a "smart university" within the framework of the concept of "smart city", as a result of which an evolutionary rather than revolutionary transition to a more perfect form of civil society can be achieved. The study was carried out with the financial support of the RFBR and the Subject of the Russian Federation in the framework of a scientific project № 18-413-860009 «Model of increasing the innovative activity of education, taking into account the ethno-regional specifics of the Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug – Ugra».

**Key words:** opportunistic behavior; student rating; social credit system, smart university, gamification, university, institutional setting.

**Введение.** Проблема справедливого распределения благ (ресурсов) не нова, но во многом так и не решена до настоящего времени. Одним из наиболее наглядных примеров является фиксированный процент отчислений на медицинское страхование работников, т. е. человек, ведущий здоровый образ жизни, в лице работодателя отдает ту же сумму денег, что и курящий и пьющий человек при равенстве их доходов. Однако потребность второго человека в получении медицинских услуг зачастую оказывается выше и требует больших медицинских расходов. Ситуации подобного рода привели к появлению проекта системы социального кредита, реализующегося властями Китая через инструменты массового наблюдения и использования технологий анализа больших данных своих граждан, в результате чего индивиды, чья деятельность соответствует правилам внутренних и внешних институтов, имеет большие предпочтения в распределении благ (Трахтенберг А. Д. [1], Балданова Р. А. [2], Ракумов Е. А. [3]).

Современный мир становится настолько сложным, что понятные на первый взгляд концепции неоклассической экономической теории: экономического человека, равновесия спроса и предложения и т.д. на практике терпят фиаско и не в состоянии объяснить происходящую действительность. На смену им приходят концепции институциональной и эволюционной экономики. Среди виднейших российских ученых в этой области стоит отметить таких ученых, как Архипов А. Ю. [4], Гусев С. А. [5], [6], Винокуров С. С. [7], Клейнер Г. Б. [8], [9], Кожевина О. В. [10], Маевский В. И. [11], Малкина М. Ю. [12], Нурев Р. М. [13], [14], Подшивалова М. В. [15], Попов Е. В. [16], Исламутдинов В. Ф. [17] и другие.

Университет как образовательное учреждение несет в себе не только знания, но и задачи по прививанию определённых профессиональных норм и правил студентами через образовательный процесс. При этом участники образовательного процесса во многом склонны к оппортунистическому поведению (Дроговоз А. С., Климович В. Е., Филатов А. Ю., Хайруллин И. О. [18], Данилова Д. И., Розмаинский И. В. [19], Курбатова

М. В., Каган Е. С. [20]), особенно в региональных и локальных высших учебных заведениях.

Университетская среда, построенная по принципам властных отношений между студентами и коллективом университета, предполагает наличие меню контрактов, в которое входят материальные и нематериальные формы стимулирования «правильной» деятельности студента с целью привития ему определённых норм и правил. Внутри университета существует определённая система рейтинга студента, но во многом она основана на получении положительных оценок, а внеучебная деятельность вынесена в отдельное поле, хотя и имеет аналогичные формы вознаграждения.

О проблемах, связанных с оценкой деятельности студентов и преподавателей, написано достаточное количество работ (Демидова Л. И. [21], Радаев В. В., Фурсов К. С., Мельников В. В. [22], Юревич М. А. [23]). Предлагаемый нами социальный экорейтинг должен позволить геймифицировать образовательный процесс по аналогии с современными компьютерными играми, а также создать динамическую систему, реализующую надзор, контроль, вознаграждение и наказание в соответствии с внутренними и внешними институтами. При этом дальнейшее развитие данного рейтинга видится в имплементации данной модели в деятельность сотрудников университета, внешних предприятий и органов власти для развития концепции «умный город» и эволюции гражданского общества.

**Основная часть.** Студенческий возраст и студенческая среда являются последними этапами перед тем, как человек войдет в полноценную взрослую жизнь. Именно в этот 4–6-летний период жизни у человека закрепляются нормы и правила, связанные с трудовой деятельностью (внутренние и внешние институты). В университет приходят студенты в возрасте 17–18 лет, роль родителей отходит на второй план, а взаимодействие с университетом происходит в контексте властных отношений, т. е. одна сторона – это руководитель, а другая – это подчиненный.

Стоит отметить, что использование подобных систем в дошкольном, начальном, основном общем, среднем общем и сред-

нем профессиональном образовании, по мнению автора, является нецелесообразным, поскольку дети в этот период сильно зависят от родительской опеки, хоть в среднем профессиональном образовании и меньше, чем в остальных перечисленных.

В этих условиях, когда индивид больше не подвержен родительской опеке (в большинстве случаев), студент сам принимает решение о том, будет ли он следовать университетским правилам или же будет тяготеть к разным формам оппортунистического поведения. В этих условиях задачами университета являются (помимо образования) надзор; контроль; вознаграждение; наказание.

Безусловно, в условиях высокой конкуренции между студентами, не говоря уже о преподавателях и административных работниках, в университетах мирового и федерального уровня говорить о слабой реализации функций надзора, контроля, вознаграждения и наказания не приходится, в то время как на уровне региональных и локальных университетов (рисунок 1) можно фиксировать ситуацию, когда сам университет склонен к оппортунистическому поведению в отношении своих задач.



Рисунок 1 – Классификация уровней университетов [24]

Проведенное нами небольшое исследование причин оппортунистического поведения среди студентов Югорского государственного университета в общем виде подтвердило исследование, представленное в работе коллектива авторов (Дроговоз А. С., Климович В. Е., Филатов А. Ю., Хайрулин И. О. [18]), о причинах оппортунистического поведения в университете. В частности, необходимо отметить такие причины, как:

- 1) «скрытые действия» – отсутствие возможности полного контроля;
- 2) «скрытая информация» – вызвана непроработанной системой мотивации для демонстрации информации;
- 3) «отделение от контроля» – связана с тем, что администрация, являясь принципалом, не имеет возможности в деталях наблюдать за тем, принимают ли их агенты решения, соответствующие ситуации.

В качестве кейса, иллюстрирующего внутриуниверситетский институциональный институт как институт, создающий условия для оппортунистического поведения, можно привести систему оценивания преподавателей студентами. Нельзя не отметить и то, что сложившаяся система оценивания качества образования в университете, связанная с оцениванием преподавателей студентами, которая применяется практически во всех современных университетах, при формальном подходе является одним из примеров системы института, создающей предпосылки для оппортунистического поведения не только студентов, но и преподавателей. «Предполагается, что студенты тем выше оценивают своих преподавателей, чем выше их полезность. Следовательно, они будут выставлять высокие оценки тем преподавателям, которые меньше всего «загружают» домашними заданиями, контрольными и т. д.» [25]. В условиях, когда администрация университета использует данный инструмент в формальной позиции, студенты и преподаватели приходят к такому явлению, как «консенсус студента и преподавателя» (неформальные нормы и правила), т. е. в сложившейся ситуации выше-названные воспринимают систему правил через призму воссоздания равновесия интересов. Таким образом, без качественной эволюции института оценивания деятельности преподавателей

со стороны студентов невозможно нивелировать данный оппортунизм.

Современный университет настолько сложная организационная структура, что в некотором роде он похож на государство в государстве, т. к. администрация осуществляет распределение ресурсов и обладает возможностью для материальной и нематериальной поддержки своих «граждан».

В настоящее время университет может поощрять необходимое поведение студентов за счет:

- 1) различных стипендий и выплат;
- 2) предоставления корпоративной атрибутики;
- 3) благодарностей и сертификатов;
- 4) улучшения условий обучения (доступ в лаборатории, парковочные места, выбор комнаты в общежитии);
- 5) преференций, например при выборе дисциплин;
- 6) иных форм.

Используя эти и иные инструменты, университет может создавать требуемые модели поведения у обучающихся, однако в условиях сниженного контроля со стороны администрации формы материального и нематериального стимулирования могут приводить к гистерезису. На практике подобную ситуацию мы можем видеть, когда повышенную стипендию могут получать одни и те же студенты, систематически участвующие в конкурсе на данную стипендию, или несменяемые лица на Доске почета. Безусловно, с одной стороны, это могут быть «honor student», а с другой – игроки, имеющие доступ к информации и понимание того, как устроена система поощрения.

Совместно со студентами Югорского университета было проведено исследование осведомленности обучающихся Югорского государственного университета об условиях получения стипендиальной поддержки [26], по результатам опроса более сотни студентов университета были получены следующие данные (рисунок 2).

Полученные результаты позволяют говорить о том, что сложившаяся институциональная среда в университете приводит к информационной асимметрии, в результате которой

инструменты, нацеленные на поощрение «правильной» с точки зрения университета деятельности, оказываются неэффективны, в некотором смысле «захвачены» отдельными агентами.

Решением этих и иных ситуаций, по нашему мнению, может служить введение в университете социального экорейтинга студентов, т. е. необходимо развить систему студенческого портфолио до более высокого уровня организации в части информирования, сбора, обработки и хранения информации.

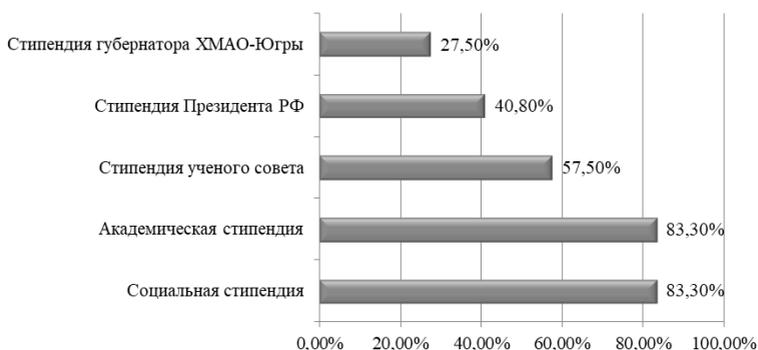


Рисунок 2 – Осведомленность обучающихся Югорского государственного университета об условиях получения стипендиальной поддержки

Под рейтингом мы понимаем отсортированный список студентов, которые имеют достижения не только в учебной деятельности, но и в научно-исследовательской, спортивной, культурной, общественной и экологической деятельности (рисунок 3). При разработке данного рейтинга был рассмотрен опыт ведущих российских университетов (МГУ имени М. В. Ломоносова, НИУ ВШЭ, РАНХиГС, МГИМО МИД России), а также таких университетов, как Гарвардский и Оксфордский университеты.



Рисунок 3 – Группы показателей социального экорейтинга студента

Предлагаемый рейтинг в некотором смысле будет являться образом системы социального кредита, проекта, реализуемого в Китайской Народной Республике, и если до пандемии COVID-19 идея всеобщего контроля над каждым человеком казалась для Российской Федерации отдаленной, но возможной реальностью, то теперь данное направление может быть реализовано в ближайшем будущем в контексте проекта «Умный город» и, как следствие, «Умный университет».

Стоит пояснить, что система социального кредита («система социального рейтинга», «система социального доверия») – «это система оценки отдельных граждан или организаций по различным параметрам, значения которых получаются с помощью инструментов массового наблюдения и использующих технологию анализа больших данных» [27].

При разработке критериев был использован опыт вышеупомянутых университетов, а также внутренняя локальная документация университета [28], [29]. В результате для геймификации внутриуниверситетской среды предлагается использовать систему показателей, внутри которой заложены разные уровни: новичок, эксперт и мастер (рисунок 4).



Рисунок 4 – Уровни достижений в группах показателей социального экорейтинга студента

Поскольку почти все студенты хоть раз играли или продолжают играть в видеоигры, данный проект позволит им в некотором смысле «прокачивать» себя, выполняя понятные задания в виде публикации научной статьи или сдачи нормы ГТО («Готов к труду и обороне») в зависимости от направления, в котором студент хотел бы развиваться, за которые начисляются баллы. Наиболее сложным в этой системе является разработка норм, правил и критериев деятельности. Важно сказать, что к разработке норм, правил и критериев деятельности привлечены студенты, выпускники, работодатели, преподаватели и администрация университета. В качестве условного примера такой системы показателей можно привести данные, представленные на рисунке 5. В результате студент, продвигаясь по критериям определенного направления, формирует у себя некоторую культуру поведения и имеет ясную систему показателей.

	Новичок	Эксперт	Мастер
Графическое обозначение			
Требования	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Средний балл выше 4,0</li> <li>- Отсутствие академической задолженности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Закрытие двух сессий на 4 и 5</li> <li>- Участие в олимпиаде (конкурсе)</li> <li>- Отсутствие академической задолженности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Закрытие четырех сессий 5</li> <li>- Отсутствие академической задолженности ИЛИ</li> <li>- Призер в всероссийской олимпиады (конкурса)</li> <li>- Закрытие двух сессий на 4 и 5</li> </ul>
Баллы	100	200	350

Рисунок 5 – Условный пример критериев для получения уровней по направлению «учебная деятельность»

Ключевой стимул к использованию данной системы – это прозрачное меню контрактов, когда студент сам может выбрать схему своего вознаграждения. В то же время интеграция данной системы в корпоративную информационную среду университета приведет к качественной эволюции внутренних институтов университета за счет динамической возможности осуществления надзора и контроля над обучающимися в отношении незакрытой академической задолженности, несвоевременной оплаты, нарушения дисциплины или иных действий.

В рамках создания меню стимулов предполагается формирование различных видов поощрения обучающихся в соответствии с приведенной ранее классификацией. Доступ к конкретным вознаграждениям реализуется через использование накопленных баллов и требуемых уровней в рамках заданных направлений деятельности. При этом в режиме реального времени они как активируются, так и деактивируются при нарушении требований. Отмечу, что формы вознаграждения также могут иметь некоторые уровни, например скидка для оплаты за проживание

в общежитии может составлять 5 %, 7 % и 10 % в зависимости от уровней и накопленной суммы баллов (рисунок 6).

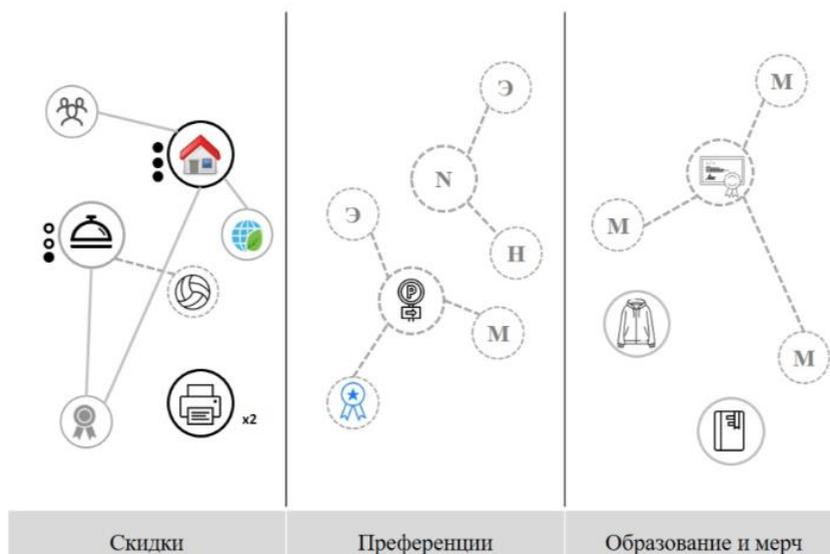


Рисунок 6 – Общая система поощрения деятельности обучающихся

Примечание: черный круг – активная (приобретенная) способность; серая сплошная – возможна для активации; серая пунктирная – невозможна для активации при данном количестве баллов и достигнутых уровнях.

В результате можно предполагать, что социальный экорейтинг студента позволит снизить склонность студентов к оппортунистическому поведению, позволит определить новые точки роста внутренних институтов, направленных на надзор, контроль, вознаграждение и наказание. В то же время устроенный подобным образом рейтинг будет способствовать решению таких институциональных проблем, как скрытая информация, скрытые действия и отделение от контроля. Таким образом, можно переломить сложившиеся условия гистерезиса за счет того, что студенту будет невыгодно терять накопленный рейтинг, т. к. он будет терять доступ к вознаграждениям со стороны

университета даже на некоторое время, что будет способствовать гибриднему институциональному устройству внутриуниверситетских отношений.

Помимо технологий распознавания документов (вложений) более высокой степенью развития является использование технологий анализа больших данных, как это делается в современном Китае. Это будет способствовать переходу университета в категорию «умный университет», что согласуется с концепцией «умного города», в рамках которого существуют «умные предприятия». Проблема кроется лишь в том, что на сегодняшний день практически невозможно скрыть свою личную жизнь: электронные платежи, пропуска, мобильные устройства, собирающие наши данные, приводят к тому, что появление в российских организациях системы социального кредита, возможно, дело ближайших 10 лет, в результате чего сегодняшние институты будут стоять перед выбором: эволюция или гибель. В свою очередь университет может стать точкой бифуркации для эволюции гражданского общества, в котором распределение социальных благ будет гораздо персонифицированнее и во многом зависящим от вклада каждого участника в общее дело государственного устройства.

**Заключение.** Резюмируя вышеизложенное, можно утверждать, что университет – это сложная институциональная система, построенная на принципах властных отношений со своим конечным «продуктом», которым является студент. Выпускник университета обладает определенным набором компетенций, но, что более важно, он является носителем определенного набора норм и правил профессиональной деятельности в соответствии с тем, как университет организовал внутренние и внешние институты.

Университет из-за своей сложной структуры имеет большое количество мест, подталкивающих участников образовательного процесса (студенты, преподаватели, администрация) к оппортунистическому поведению. Причины оппортунистического поведения в нашем исследовании подтвердили причины, заявленные в исследованиях коллег из других университетов, а именно «скрытые дей-

ствия», «скрытая информация», «отделение от контроля», асимметрия информации, неформальные нормы и правила и иные.

Развитие современных цифровых технологий, использование больших данных, появление новых институтов, связанных с пандемией COVID-19, таких как электронные пропуска, существенно размыли границы частной жизни. В результате чего человеку стало практически невозможно остаться незамеченным, но появилась возможность оценить вклад каждого человека в общественное устройство, что позволяет совершенно иначе настроить механизм перераспределения материальных и нематериальных благ. Наиболее ярким примером является система социального кредита, реализованная в Китайской Народной Республике.

Создание некоторого подобия системы социального кредита в виде социального экорейтинга студента позволит не только геймифицировать образовательный процесс, но и более справедливо распределять формы материальной и нематериальной поддержки, реализуемой университетом в отношении студентов. При этом будут созданы условия для качественного роста внутренних и внешних институтов, что должно привести к превращению университета в «умный университет» («умное предприятие») в рамках «умного города». Предлагаемый рейтинг, опробованный на студентах, позволит получить более совершенную форму «эффективного контракта» не только с преподавателями, но и с администрацией университета, т. е. произойдет имплементация студенческого рейтинга в профессиональную сферу.

Таким образом, можно ожидать, что проект системы социального кредита, реализуемого в Китае, в ближайшем будущем может быть реализован в России через введение внутриорганизационных рейтингов, рейтингов жителей городов и рейтингов граждан страны, тем самым создав условия для более справедливого формата распределения материальных и нематериальных благ за счет эволюции институционального устройства в сторону как минимум гибридного институционального устройства.

### Литература

1. Трахтенберг, А. Д. Китайская система социального кредита: взгляд снаружи и изнутри / А. Д. Трахтенберг). – Текст :

электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: / <https://cyberleninka.ru/article/n/kitayskaya-sistema-sotsialnogo-kredita-vzglyad-snaruzhi-i-iznutri> (Дата обращения: 11.08.2020).

2. Балданова, Р. А. Система социального кредита в КНР как метод борьбы с нелегальной миграцией / Р. А. Балданова. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-sotsialnogo-kredita-v-knr-kak-metod-borby-s-nelegalnoy-migratsiey> (Дата обращения: 09.08.2020).

3. Разумов, Е. А. Цифровое диктаторство: особенности системы социального кредита в китайской народной республике / Е. А. Разумов. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovoe-diktatorstvo-osobennosti-sistemy-sotsialnogo-kredita-v-kitayskoj-narodnoy-respublike> (Дата обращения: 26.06.2020).

4. Архипов, А. Ю. Школа эволюционной и институциональной экономики / А. Ю. Архипов, Е. М. Мартишин. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/shkola-evolyutsionnoy-i-institutsionalnoy-ekonomiki> (Дата обращения: 21.07.2020).

5. Гусев, С. А. «Предприятие» в контексте эволюционной экономики / С. А. Гусев. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/predpriyatie-v-kontekste-evolyutsionnoy-ekonomiki> (Дата обращения: 14.07.2020).

6. Гусев, С. А. Методологические принципы эволюционной экономики / С. А. Гусев. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: / <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-printsipy-evolyutsionnoy-ekonomiki> (Дата обращения: 28.07.2020).

7. Институциональная экономика : учебное пособие / С. С. Винокуров [и др.] ; под редакцией В. А. Грошева, Л. А. Мизринь. – Санкт-Петербург : Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 125 с. – ISBN 978-5-7310-3077-9. – Текст : непосредственный.

8. Клейнер, Г. Б. Государство – Регион – Отрасль – Предприятие: каркас системной устойчивости экономики России. Часть 1 / Г. Б. Клейнер. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvo-region-otrasl-predpriyatie-karkas-sistemnoy-ustoychivosti-ekonomiki-rossii-chast-1> (Дата обращения: 18.07.2020).

9. Клейнер, Г. Б. Государство – Регион – Отрасль – Предприятие: каркас системной устойчивости экономики России. Часть 2 / Г. Б. Клейнер. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvo-region-otrasl-predpriyatie-karkas-sistemnoy-ustoychivosti-ekonomiki-rossii-chast-2> (Дата обращения: 20.07.2020).

10. Кожевина, О. В. Эволюционный подход в экономике / О. В. Кожевина, В. В. Цветков. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsionnyy-podhod-v-ekonomike> (Дата обращения: 25.07.2020).

11. Маевский, В. И. Мезоуровень и иерархическая структура экономики / В. И. Маевский. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezouroven-i-ierarhicheskaya-struktura-ekonomiki> (Дата обращения: 24.06.2020).

12. Малкина, М. Ю. Институциональная экономика : учебное пособие / М. Ю. Малкина, Т. П. Логинова, Е. В. Лядова. – Нижний Новгород : Нижегородский госуниверситет, 2015. – 258 с. – Текст : непосредственный.

13. Нуреев, Р. М. Введение в институциональную регионалистику / Р. М. Нуреев. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vvedenie-v-institutsionalnuyu-regionalistiku> (Дата обращения: 11.06.2020).

14. Нуреев, Р. М. Россия: резервы институционального развития (как предпосылка и условие выхода из экономического кризиса) / Р. М. Нуреев. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/rossiya-rezervy-institutsionalnogo-razvitiya-kak-predposylka-i-uslovie-vyhoda-iz-ekonomicheskogo-krizisa> (Дата обращения: 17.06.2020).

15. Подшивалова, М. В. Институциональная среда как объект исследования / М. В. Подшивалова. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnaya-sreda-kak-obekt-issledovaniya> (Дата обращения: 13.07.2020).

16. Попов, Е. В. Оптимизация процессов цифровизации городской среды / Е. В. Попов, К. А. Семячков. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: / <https://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsiya-protssovtsifrovizatsii-gorodskoy-sredy> (Дата обращения: 17.06.2020).

17. Исламутдинов, В. Ф. Эволюционная экономика : учебное пособие для магистрантов по направлению «Экономика» / В. Ф. – Ханты-Мансийск : Ред.-изд. отд. ЮГУ, 2014. – 197 с. – Текст : непосредственный.

18. Дроговоз А. С. Анализ оппортунистического поведения студентов и преподавателей с позиции теории контрактов / А. С. Дроговоз, В. Е. Климович, А. Ю. Филатов, И. О. Хайруллин. – Текст : электронный // Международный школьный научный вестник. – URL: <http://school-herald.ru/ru/article/view?id=505> (Дата обращения: 15.07.2020).

19. Данилова, Д. И. Эмпирический анализ оппортунизма на основе опроса студентов университетов / Д. И. Данилова, И. В. Розмаинский. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://publications.hse.ru/articles/327502947> (Дата обращения: 25.07.2020).

20. Курбатова, М. В. Оппортунизм преподавателей вузов как способ приспособления к усилению внешнего контроля деятельности / М. В. Курбатова, Е. С. Каган. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: / <https://cyberleninka.ru/article/n/opportunizm-prepodavateley-vuzov-kak-sposob-prisposobleniya-k-usileniyu-vneshnego-kontrolya-deyatelnosti> (Дата обращения: 05.07.2020).

21. Демидова, Л. И. Конфликты в учебной деятельности студентов ВУЗа / Л. И. Демидова. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: / <https://cyberleninka.ru/article/n/konflikty-v-uchebnoy-deyatelnosti-studentov-vuza> (Дата обращения: 11.06.2020).

22. Радаев, В. В. Новые формы организации учебного процесса в ГУ-ВШЭ: оценки преподавателей и студентов / В. В. Радаев, К. С. Фурсов, В. В. Мельников. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: / <https://cyberleninka.ru/article/n/novye-formy-organizatsii-uchebnogo-protsessa-v-gu-vshe-otsenki-prepodavateley-i-studentov> (Дата обращения: 11.08.2020).

23. Юревич, М. А. Зарубежная практика оценки профессиональной деятельности преподавателей системы высшего профессионального образования / М. А. Юревич. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnaya-praktika-otsenki-professionalnoy-deyatelnosti-prepodavateley-sistemy-vysshego-professionalnogo-obrazovaniya> (Дата обращения: 10.08.2020).

24. Дерман, Д. Построение университетов мирового класса в странах с развивающейся экономикой: стратегическая необходимость или дань моде? / Д. Дерман. – Текст : электронный // Национальный фонд подготовки кадров. – URL: [https://www.ntf.ru/sites/default/files/Дерман %20Д.О.\\_21.05.2015\\_ Университеты %20мирового %20класса.pdf](https://www.ntf.ru/sites/default/files/Дерман%20Д.О._21.05.2015_Университеты%20мирового%20класса.pdf) (Дата обращения: 23.06.2020).

25. Андрущак, Г. В. Системы оценивания преподавателей студентами: лояльность преподавателей и достоверность индикаторов / Г. В. Андрущак. – Текст : электронный // Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: [https://www.hse.ru/data/203/434/1234/Andruschak\\_05\\_07.pdf](https://www.hse.ru/data/203/434/1234/Andruschak_05_07.pdf) (Дата обращения: 18.07.2020).

26. Исследование осведомленности обучающихся Югорского государственного университета формами стипендиальной поддержки / Д. В. Санников, В. В. Кузнецова, А. В. Верховод

[и др.]. – Текст : непосредственный // Отчетная презентация Интенсива по модели университета 2035. – Ханты-Мансийск, 2020.

27. Кириллов, А. Как работает система социального доверия в Китае / А. Кириллов. – Текст : электронный // Информационный агентство ТАСС. – URL: <https://tass.ru/opinions/5225841> (Дата обращения: 13.08.2020).

28. Положение об электронном портфолио обучающегося : (СМК ЮГУ П-105-2018) / Югорский государственный университет. – Текст : электронный // Югорский государственный университет. – URL: <https://www.ugrasu.ru/upload/iblock/891/8913b5fe4e3b3811bbd3c02910b38075.pdf> (Дата обращения: 17.07.2020).

29. Положение о стипендиальном обеспечении и других формах материальной поддержки обучающихся ФГБОУ ВО «Югорский государственный университет» : (СМК ЮГУ П-121-2017). – Текст : электронный / Югорский государственный университет // Югорский государственный университет. – URL: [https://www.ugrasu.ru/education/secondary-professional-obzarovanie/branches/lyantor/education/Pol\\_st\\_2017.pdf](https://www.ugrasu.ru/education/secondary-professional-obzarovanie/branches/lyantor/education/Pol_st_2017.pdf) (Дата обращения: 17.07.2020).

## ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Тулисов Дмитрий Олегович,*

*Аспирант 4 курса,*

*Институт Управления, Экономики и Финансов,*

*Казанский (Приволжский) Федеральный Университет*

*e-mail: dimon670015@yandex.ru*

*г. Казань, Россия*

### **Аннотация**

На сегодняшний день проблематика теневой экономики играет огромную роль в жизни общественной (формальной) экономики и имеет отражение на каждом процессе, на каждом субъекте экономики. Огромное количество теневых или неформальных процессов сегодня так или иначе связано с различного рода институтами. Функционирование определенных теневых или неформальных процессов закреплено за деятельностью того или иного экономического института. Обсуждая и выявляя такие процессы и их характер, можно постараться изменить механизм неформальной экономики и обратить хотя бы его часть в русло формальной экономики благодаря рекомендациям и внедрению определенного вида мер в деятельность неформальной экономики.

**Ключевые слова:** теневая экономика, институты экономики, неформальный сектор, институционализация экономики, теневой сектор, институты теневого сектора, неформальная экономика.

## **INSTITUTIONALIZATION OF THE SHADOW ECONOMY**

### **Annotation**

Today the problem of the shadow economy plays a huge role in the life of the public (formal) economy and is reflected in every process, in every subject of the economy. A huge number of shadow or informal processes today, in one way or another, are associated with various kinds of institutions. The functioning of certain shadow or informal processes is assigned to the activities of one or another

economic institution. By discussing and identifying such processes and their nature, one can try to change the mechanism of the informal economy and turn, at least part of it, into the mainstream of the formal economy, thanks to recommendations and the introduction of a certain type of measures in the activities of the informal economy.

**Keywords:** shadow economy, informal economy, economy, informal sector, sectors of the shadow sector, institutional economic, institutional aspects of shadow economy.

### Введение

Теневая экономика является значимым феноменом российской экономики, институциональный характер которого не позволяет игнорировать его влияние на экономическую конъюнктуру и все сферы жизни общества.

Эволюция концептуальных взглядов на теневую экономику прошла три этапа. Изначально теневую экономику рассматривали с позиции асоциальности и бесперспективности развития. Затем, с развитием теневой экономики, стали связывать понятие прогрессивных тенденций и самоорганизации в условиях излишнего государственного контроля, препятствующего свободной конкуренции. В настоящее время ряд исследователей данного феномена экономики отмечают его многофункциональный характер, связывая теневую экономику как с проявлением устаревших институтов и их негативным влиянием на экономические отношения, так и с органичным включением теневых отношений в структуру национальной экономики как релевантного ответа на процессы глобализации в постиндустриальном обществе [1].

Институты теневой экономики существуют в различных сферах экономики и общественной жизни, к ним относятся, в частности, институт неофициального трудоустройства [2] – серый рынок труда, отмывание денежных средств, теневое инвестирование, производство и реализация контрафактной продукции, коррупция [3] в сфере получения грантов и субсидий и другие институты.

Развитие теневой экономики характеризуется ее институционализацией, под которой понимают закрепление теневого

экономического поведения в разнообразные организационно устойчивые формы, признающиеся всеми участниками данного вида деятельности и передающиеся последующим поколениям занятых этой деятельностью субъектов [4].

Таким образом, под институтами в отношении теневой экономики понимаются не столько определенные учреждения, сколько правила игры в обществе, взаимоотношения и порядок взаимодействия субъектов теневой экономики [5].

В обычной же практике институциональная экономика несет в себе некий социальный базис взаимодействия институтов, а именно семьи, государства, права и морали с экономической составляющей. То есть в данном случае влияние институтов на неформальную экономику очень велико, и каждый из общественных институтов так или иначе связан не только с формальной экономикой, но и с неформальным ее аспектом. Взаимодействие и неформальные процессы формируются посредством влияния на них государственных норм или права, и при этом происходит привязка к институту морали. Так или иначе теневой сектор взаимодействует с институциональной экономикой намного больше, чем формальная часть экономики.

В институциональном аспекте теневая экономика трансформируется из хаотичных и случайных взаимодействий в структурированную и самовоспроизводящуюся систему, которая функционирует в стороне от прямого государственного контроля.

В теневой экономике огромный аспект составляет институт морали. Именно благодаря данному институту, а точнее его нарушению, или благодаря некой возможности переступить через данный институт и происходит формирование и зарождение процессов неформальной экономики и ее институциональной сути. То есть именно в зарождении теневых процессов и их формировании лежит действие, а точнее экономическое действие, в сущности которого заложено нарушение норм института морали. Таким образом, можно сказать, что неформальная экономика и ее суть становятся зависимы не только от формальной экономики и общественности, но и от институциональной экономики.

## Основная часть

В исследованиях, посвященных институциональной архитектонике теневой экономики, ее институциональная структура определяется как многоуровневая совокупность взаимосвязей и взаимозависимостей элементов, определяемая существующей институциональной средой и поведенческими особенностями хозяйствующих субъектов [6].

В структуре архитектоники выделяются пять иерархических уровней:

- 1) наноуровень;
- 2) микроуровень;
- 3) мезоуровень;
- 4) макроуровень;
- 5) мегауровень.

В соответствии с данными уровнями институциональной архитектоники прослеживается взаимосвязь различных факторов в формировании институтов теневой экономики на различных уровнях, а также необходимость анализа данного феномена с позиции не только экономики, но и политологии, социологии и психологии.

На изменение и трансформацию институтов влияют различные факторы микро- и макросреды. В целом существование институтов теневой экономики объясняется экономически, институциональными, социальными и правовыми причинами [7].

В качестве предпосылок формирования и развития институтов теневой экономики можно отметить следующие [4]:

- экономические и финансовые кризисы;
- несовершенство государственных институтов;
- неэффективность рыночного механизма;
- высокие транзакционные издержки легального бизнеса;
- высокие налоги;
- низкий уровень жизни населения;
- высокая дифференциация доходов населения;
- высокий уровень безработицы;
- коррумпированность органов власти и местного само-

- управления;
- несправедливое распределение ресурсов;
  - недостаточная деятельность правоохранительных структур, направленная на пресечение незаконной и криминальной экономической деятельности;
  - несовершенство механизма борьбы с экономическими преступлениями.

Все эти предпосылки привели к образованию значительного количества разнообразных институтов теневой экономики, для более полного понимания и изучения которых необходима их классификация. В экономической литературе классификация институтов теневой экономики представлена в работах Е. А. Юневой [8] с позиции принадлежности институтов теневой экономики к формальным институтам и в зависимости от условий, целей и предпосылок функционирования, в статье Е. А. Пахомовой с позиции взаимовлияния формальных и неформальных институтов. Объединим, уточним и дополним существующие классификации институтов теневой экономики ввиду их разрозненности и неполноты отражения всех аспектов феномена теневой экономики.

Институты теневой экономики могут быть классифицированы по следующим признакам:

1. В зависимости от уровня легальности деятельности [9].
2. В зависимости от оказываемого влияния на общество.
3. В зависимости от характера взаимовлияния формальных и неформальных институтов [10].
4. В зависимости от сферы экономической деятельности.
5. В зависимости от причин появления и развития институтов неформальной экономики.

Классификация институтов теневой экономики должна учитываться при предложении и реализации мер по ее регулированию. Например, направлением регулирования неформальной экономики являются меры по ее легализации. В отношении же криминальной экономики предпочтительны меры по выявлению и ликвидации данных институтов.

Конкретного и определенного пояснения по формированию институтов не существует, в данном случае происходит только

классификация институтов, то есть какие сферы они могут затрагивать, на какие задачи могут отвечать и т. д. Такое формирование институтов и их классификаторов связано с тем, что теневые или неформальные экономические процессы трудно-описуемы и скрыты от правовой природы и никак не закреплены. Соответственно, хотя бы приблизительные описания и критерии институтов неформальной экономики могут быть определены по принципу взаимосвязи формальных институтов экономики с неформальной экономикой. Именно институциональная привязка будет заключаться в аналогичной природе самих институтов формальной экономики, то есть формальные институты дают зарождение формальной экономике и её процессам, при нарушении определенных правил в институтах формальной экономики именно в процессе нарушения и происходит зарождение институтов неформальной экономики.

В заключение необходимо отметить, что в регулировании теневой экономики антитеневая политика государства должна быть направлена на решение объективных проблем экономической конъюнктуры, под влиянием которых развиваются институты теневой экономики. В частности, к ключевым задачам государства в этой области можно отнести демократизацию всех сторон социально-экономических отношений; создание благоприятных правовых условий для производителей; снижение налогового бремени; меры по противодействию коррупции и т. д. [9].

В настоящее время тема неформальной экономики актуальна в различных направлениях исследования. Данный феномен рассматривается не только с точки зрения экономики, но и с точки зрения социального сектора, статистического, политического и многих других. И каждая наука рассматривает феномен неформальной экономики по-разному. В целом под неформальной экономикой, как правило, понимается некая совокупность форм хозяйствования или хозяйственной деятельности, которая не регулируется и не регламентируется формальными институтами, а именно законами, нормативно-правовыми актами, договорами, контрактами. К такой экономике также относится криминальная экономика, черная экономика, домашняя экономика,

сфера теневого обмена, серая экономика и многие другие. Основываясь на таком многообразии сущности теневого сектора экономики, можно сказать, что для понимания теневой экономики необходимо использовать комплексный анализ, который будет охватывать неформальный сектор с разных сторон эмпирических наук. Так, любая экономическая деятельность должна рассматриваться в совокупности как с позиции ее структурной составляющей, так и в целом с ее институтами. На каждой такой структурной составляющей может находиться огромное количество типов хозяйственной деятельности, которые схожи по своей структуре, но различаются деятельностью, правилами и прочим. Также может быть и обратная зависимость, а именно похожие чем-то институты могут образовывать разную экономическую деятельность. Если рассматривать экономическую деятельность в целом, то это такая деятельность, которая имеет свои организационные элементы, связанные с взаимодействием субъектов на основе внутренних и внешних связей. Однако если рассматривать только элементы без определенного, закрепленного на законодательном уровне свода законов, правил поведения, они ничего не представляют. Такие правила поведения в экономической деятельности и являются своего рода институтами [11]. Институты (формальные в виде законов или контрактов и неформальные в виде социальных норм или частных договоренностей) регулируют поведение экономических агентов, а также арбитров, определяющих санкции за нарушения правил игры [12]. Главной задачей данной главы является формирование конкретного разбора и анализ структуры институтов неформальной экономики. Структуре неформальной экономики было уделено значительное внимание в российской экономической науке В. Радаевым. Он ввел классификацию структуры по формам капитала, а именно ресурсам, связям и организации. Так, В. Радаевым были выделены 3 формы экономического капитала, а именно денежный капитал, к которому можно отнести финансовые средства, производственный капитал – средства производства и товарный капитал, который включает в себя готовые товары и продукты. Как описывает сам В. Радаев, самым сложным было определить производственный капитал, который

может включать в себя как сырье, станки, оборудование для производства, труд человека, умение использовать станок и так далее. Данная классификация определяется как структура хозяйствования, что подразумевается как совокупность различных ресурсов, используемых при взаимодействии агентов и их взаимоотношении. Данная классификация видов капитала характеризует структуру экономики [13], и, основываясь на данной классификации, современная наука позволяет классифицировать и структуру неформальной экономики в аспекте видов капитала, используемых в неформальном секторе.

Неформальная экономика в своем названии говорит о том, что она не является зависимой от формальных институтов стандартной экономической деятельности. Под категорией института принято понимать совокупность ролей и правил, которых должны придерживаться люди в обществе. Изначально данная категория была заимствована экономистами из социологии.

Неформальные институты можно поделить по степени охвата на всеобщие социальные нормы и на ограниченные договоренности. Однако отклонение или уход от формального института не может свидетельствовать о том, что такое поведение находится за пределами формального института. Такое поведение можно охарактеризовать как поведение внутри неформального института, который в свою очередь находится в формальном институте. Данная система говорит о двойственности характера неформальных институтов. Неформальные институты, как правило, охватывают широкий спектр характеристик и видов деятельности, что говорит об их разнообразии как в целом, так и в части сегментации. Разумно полагать, что в каждой из видов деятельности, которая находится в сегменте неформального сектора, действуют разные виды поведения, разные правила, разные договоренности, но одинаковым является лишь то, что они неформальные. Такие неформальные правила имеют некое отношение к социальным нормам и носят массовый характер, и, как правило, они воспринимаются вполне законно, так как являются уже некими традициями или общепринятыми понятиями в своем роде.

По такому же принципу различаются и наказания за такое

неформальное поведение: если, допустим, рассматривать криминальную экономику, наказание может доходить вплоть до тюремного заключения, если рассматривать домашний бизнес по изготовлению подпольного алкоголя, подобная деятельность может караться денежным штрафом и запретом на деятельность [128]. В данном описании поведения происходит формирование системы свода правил и законов, под действиями которых начинают формироваться некие истоки институтов неформального сектора.

В. Радаев выделил институты рынка и подразделил их на группы. Первая группа включает институты, обеспечивающие реализацию прав, вторая – на основе которых обеспечивается организационный уровень, третья – позволяющие регулировать обмен между экономическими субъектами. Такое деление позволяет более конкретно подразделять институты и относить их не просто по делению на формальные, которые регулируются законом, и неформальные, которые завязаны на связях и правилах. Так, институты формального рынка в первую очередь закреплены формально и по своей специфике деятельности должны получить необходимые документы или лицензию, сертификат на такую деятельность, легализовать доходы, а именно уплачивать налоги. К такой легализации также можно отнести фискальное отображение и учет доходов организации, то есть обязательство иметь кассовый аппарат.

В неформальном же секторе экономики, а именно в теневой и криминальной ее сферах, формальность таких структур отсутствует, но компенсируется другими структурами, присущими их деятельности и их среде.

К таким функциям или элементам можно отнести следующее: коррупцию, а именно взяточничество или так называемые «откаты», также существует своеобразная охрана неформального сектора, так называемое «крышевание», осуществляемое криминальным сообществом либо коррумпированными чиновниками. В случае неформального сектора реализация прав осуществляется посредством воровства или присвоения, ухода от налогов и вывода денежных средств путем сокрытия данных операций. В криминальном же секторе неформальной экономи-

ки данные элементы реализуются более жестким путем, а именно возможно покушение на жизнь человека, реализуемое разнообразными путями, заказным убийством или чередой разборок между криминальными корпорациями. Так, вышеописанное относится к первой группе, которую выделял В. Радаев, но только теперь все это относится не к формальной экономике, а к теневой. Вторая группа подразумевает деление институтов по организационной, управленческой структуре в неформальном секторе. Хотелось бы добавить, что управление и организация в формальной и неформальной сферах очень сильно схожи. В зависимости от организационно-правовой формы и вида деятельности каждой фирме или организации подходит свое. Но однозначно можно сказать, что неформальные институты управления присутствуют и в формальных институтах. Стандартные договоренности между организацией и контролирующим органом, которые выглядят вполне формально, но все же по своей сути являются договоренностью, и есть проявление неформального института в формальном.

Можно также добавить, что неформальные элементы управления очень эффективно и действенно могут выполнить поставленную перед ними задачу в формальном управлении. И такой двойственный характер элементов управления характерен тем, что очень сложно обозначить грань перехода неформального элемента и формального, так как сфера управления или менеджмента имеет тонкую грань и зависимость в психологической структуре взаимодействий.

Так, неформальные нормы охватывают практически любой уровень управленческих планов, процессов или схем на предприятиях. Практически любой организации присущи такие элементы взаимодействия, как договоренности по поводу оплаты труда, рабочего дня, обеда, деятельности, режима, карьерного роста. Сотрудники находятся по рекомендациям знакомых или друзей, или же уже устроенных сотрудников. Взаимоотношения неформального характера с руководством могут во многом повлиять на будущее сотрудника, на его карьерный рост, оплату или отношение к нему руководства. Неформальные отношения в коллективе также либо сплачивают коллектив, либо наоборот,

делают из каждого сотрудника подобие боевой единицы, что тоже не всегда есть плохо. Даже штрафные санкции, существующие в формальной структуре, в неформальных отношениях становятся неким предметом спора или торговли. Однако на сегодняшний день штрафы формально в Трудовом кодексе РФ не являются законодательно закрепленным элементом, и руководство организации не имеет никакого права штрафовать своего сотрудника уменьшением или вычетами его официальной заработной платы. При этом существуют уставы организаций, в которых может быть прописана штрафная политика по отношению к своим сотрудникам, и данную сферу можно отнести к некой теневой дыре.

Институты рыночного обмена, как правило, содержат в себе такие характеристики, как подбор клиентуры, поддержание договоров на всех их стадиях от заключения до конечного расторжения. Также подбор клиентов в организации должен проводиться не только с точки зрения набора клиентуры, но и с точки зрения доходности. Если институты рыночного обмена формальны, то все происходит так, как это было описано выше, однако если же институты рыночного подбора неформальны, все происходит по-другому. Неформальные институты рыночного обмена подбирают клиентов по так называемым связям или знакомствам. Клиенты подбираются проверенным образом, если кто-то до этого с ними сотрудничал успешно и без лишних вопросов, значит, можно иметь с ними дело. Основным мотивом выбора в данных отношениях является доверие [14]. В таких отношениях работают неформальные договоренности, где нередко присутствуют поручители. Также данным неформальным институтом является механизм принуждения, благодаря которому происходит влияние одного лица на другого.

Нерыночные сегменты неформальной экономики выделяют такие виды экономик, как домашняя и реципрокная.

Домашняя неформальная экономика включает в себя ведение деловых отношений посредством самостоятельного производства, самостоятельной продажи и реализации товара. Так, примером такого вида экономики является маникюр на дому.

Реципрокная неформальная экономика – это своего рода

обмен товарами или услугами без денежного эквивалента, например, обмен зерна на куриные яйца.

Такие виды неформальной экономики в своем роде не имеют ничего схожего с формальной экономикой, и нельзя сказать, что в формальной экономике есть что-то похожее, поэтому их можно охарактеризовать как деятельность, существующую в формальном секторе, но при всем при этом данная деятельность не относится и к неформальному сектору. Данные типы или подвиды неформальной экономики находятся на границах формальных и неформальных институтов. Также можно добавить, что в данном случае регулируемыми такие виды неформальной экономики будут не формальные институты, а исторически сложившиеся принципы ведения личных хозяйств, то есть люди по всему миру изначально привыкли вести свое определенное домашнее хозяйство без регистраций, лицензий и прочего. А отношение данных видов неформальной экономики к тому, что они находятся на границе формальных и неформальных институтов, проявляется в том, что взаимодействие и процессы, охватывающие реализацию товара или сбыт в данных подвидах неформальной экономики, зависят от случайного характера, и выбирать партнеров приходится независимо от причастности его к неформальному сегменту или формальному. Возможно, в будущих периодах неформальная экономика в условиях ее «затишья» будет реализовываться через данные структуры. Это позволит развить внутреннюю инфраструктуру и в какой-то мере зародит сферу хозяйствования, которая будет отличной от формальной экономики, но в то же время будет контролируемой и явной.

Неформальной экономике, как и всем видам экономической деятельности, характерны структурированность и институциональность.

Институты неформальной экономики различны в ее частях по отношению к рынку, то есть подтипы неформальной экономики либо являются прямыми участниками рынка, либо затрагивают его определенную часть, либо не относятся к нему.

Что же касается постиндустриального периода экономики и влияния неформального сектора на данный период, сегодня

можно сказать, что полуформальные виды неформальной экономики держатся на плаву и стараются влиться в формальный сектор экономики или частично зависят от его состояния. Если же рассматривать криминальный сектор неформальной экономики, то сегодня уровень такой деятельности сокращается и с каждым годом уменьшается все больше и больше, однако данный сектор все же присутствует, и учитывать его в полной мере очень сложно. Соответственно, его влияние сказывается на экономической ситуации в стране. На сегодняшний день все же хотелось отнести неформальную экономику с точки зрения социального подхода к положительной стороне данного вопроса. Именно потому, что в малоразвитых регионах Российской Федерации теневой сектор позволяет в полной мере занять и обеспечить население экономической деятельностью и доходом. Однако данная ситуация с экономической точки зрения влияет очень неоднозначно и на статистических показателях сказывается негативно. В целом рост неформальной экономики по отношению к ВВП уменьшился за последние 10 лет, однако в России на данный момент очень активно развиваются домашние хозяйства и домашний бизнес, которые также можно отнести к неформальному сектору. И на появление постиндустриальной экономики данная ситуация влияет отрицательно, отталкивая Россию от данного этапа развития. То есть появление неформальной экономики отталкивает формальную экономику от более современного уровня экономики, каким и является постиндустриальная экономика. Также хотелось бы добавить, что сегодня активно реализуется развитие инновационных структур в России, однако данные проекты имеют колоссальный процент неформальной деятельности внутри инновационных проектов. Начинается такая деятельность на стадии инвестиций и заканчивается на стадии внедрения инноваций в современные реалии. Так, чтобы новый проект или новая разработка дошли до внедрения в жизнь обычного человека, такая инновация проходит огромное количество обсуждений, договоренностей и многого другого, чему присущи неформальные виды деятельности. Поэтому хотелось бы добавить, что появление постиндустриальной экономики отдаляет неформальный сектор экономики, и в

данном направлении необходимо предпринимать определенные меры.

В настоящее время неформальная экономика развивается в видах деятельности, в структуре и становится более грамотной, более развитой и более устойчивой к правовым нормам, к закону. Все это дает ей некий толчок к развитию. И поэтому наряду с развитием формально экономического сектора растет и деятельность, и виды деятельности в неформальном секторе. Прекрасным явлением является то, что деятельность и структура взаимодействуют в развитии, что дает толчок для усовершенствования законодательства, охраны экономической деятельности, и с развитием неформальной деятельности развивается и структура борьбы с ней. Так, например, обналичивание постепенно отходит в сторону в связи с появлением электронного денежного оборота, однако в этот же самый момент начинают появляться ухищренные способы и методы обналичивания денежных средств.

Так, можно охарактеризовать и взаимодействие формальной экономики и неформальной экономики. И в дальнейшем в постиндустриальной экономике будут появляться все более современные методы возникновения неформального сектора. В данной ситуации существует двойственность природы неформальной экономики, которая в один и тот же момент и способствует дальнейшему развитию, но в тот же самый момент разрушает устоявшиеся правила экономического поведения. Поэтому можно сказать, что насколько теневой сектор формирует постиндустриальную экономику России, настолько или в той же мере он ее и разрушает. Благоприятным воздействием было бы существенно сократить разрушение появления постиндустриальной экономики через призму неформального сектора, но вывести теневой сектор на такой уровень очень сложно.

Если же говорить о последствиях неформальной деятельности в отображении в будущем периоде и если рассматривать такой период, как постиндустриальная экономика, которой будет присуща сфера услуг, а промышленная сфера уйдет на задний план, и в данном периоде будет развиваться иннова-

ционная деятельность с инновационной промышленностью, можно попытаться предположить, что постиндустриальная экономика будет сформирована на деятельности искусственного интеллекта, и человеческая функция труда как такового будет исчерпана.

В данном периоде проявление неформальной деятельности на производстве будет сведено к минимуму. Везде, где будет присутствовать деятельность искусственного интеллекта или программного обеспечения, которое может выполнять человеческие функции без личного участия человека, машина не сможет обманывать саму себя, так как в этом не будет смысла.

Однако, рассматривая неформальную экономику и ее развитие сегодня, можно предположить, что ее развитие будет идти параллельно с развитием формального сектора экономики, таким образом, получается, что существует возможность появления искусственного интеллекта, который также создавался или будет создаваться людьми, но в котором будут заложены принципы и правила неформального сектора и который позволит вести деятельность в инновационном производстве с процессами неформальной экономики. То есть, иначе говоря, развитость постиндустриальной экономики в тот же самый момент разовьет и неформальный сектор, в котором появятся свои структуры и свои виды воздействия на формальный сектор. Если же рассматривать постиндустриальную экономику в сфере развития услуг, то в такой сфере диапазон неформального спектра очень обширен, ведь даже сегодня махинации, связанные с услугами, очень сложно доказываются как в суде, так и непосредственно в диалоге. Поэтому, возможно, появится что-то новое, что будет более формализованным образом доказывать услугу как таковую и ее оказание в действительности. Возможно, такой контроль будет осуществляться на программном уровне, и фиксировать все будут машины или роботы. Возможно, в данном случае можно провести аналогию с электронным нотариусом или электронной подписью, которые фиксируются в электронном виде, возможно, сфера услуг будет контролироваться таким же способом. Но определенный

контроль за сферой услуг и за операциями в сфере услуг должен быть, ведь именно сейчас данная сфера имеет огромное количество различных механизмов для теневой деятельности и для теневых процессов. Также постиндустриальной экономике характерно продуктивное функционирование малого и среднего видов бизнеса, в данном случае существует вероятность, что к этому периоду такие элементы неформальной экономики, как домашнее хозяйство и реципрокная экономика, возможно, станут своего рода двигателями малого и среднего предпринимательства, так как данным структурам определенно необходимо выводить свою деятельность из тени. Именно их деятельность может стать основой к развитию малого и среднего предпринимательства в постиндустриальной экономике также именно потому, что данные структуры связаны с профессионализмом деятельности.

Постиндустриальная экономика будет заточена на профессионализме, в ней будет качественно использоваться человеческий труд, и человеческий ресурс будет на приоритетном месте в развитии общества. Именно в домашнем хозяйстве заложена функция непосредственного профессионализма в деятельности, именно в домашнем хозяйстве человек реализует то, чем именно ему нравится заниматься и чем он занимался бы без заработка денежных средств, и благодаря этому его профессионализм развивается до более высокого уровня в сравнении с квалифицированным специалистом. Таким образом, домашнее хозяйство сможет реализовать себя и в постиндустриальной экономике, но необходимо будет закрепиться в официальном секторе. Что же касается реципрокной экономики, со временем она поможет сформировать обмен товаров, который будет функционировать не на основе денежного эквивалента.

В постиндустриальной экономике, скорее всего, наличный оборот денежных средств либо уйдет совсем, либо станет ничтожно малым, все денежные средства либо перейдут в электронный денежный оборот, либо будут заменяться чем-то другим. Благодаря функции обмена в реципрокной экономике данный обмен как процесс, как смысл взаимодействия станет проще и лучше.

## Заключение

Однозначно сказать, что институты неформальной экономики в постиндустриальной экономике полностью и категорично исчезнут со всего мира, нельзя. Данные элементы являются частью общего экономического механизма и будут продолжать функционировать и развиваться наравне с формальной экономической системой. Возможно, какая-то часть из них станет более формальной или вообще перейдет в среду формальной экономики. Скорее всего, серая экономика и беловоротничковая экономика будут либо адаптироваться к постиндустриальному обществу, либо полностью исчезнут.

Беловоротничковая экономика во многом зависит от человеческого ресурса как фактора, стимулирующего распределение доходов на более высоком уровне. Если структура постиндустриальной экономики позволит убрать управляющие звенья и заменить их программным обеспечением или искусственным интеллектом, данный вид неформальной экономики, скорее всего, исчезнет вовсе. Серая экономика, скорее всего, адаптируется под постиндустриальную структуру общества и станет либо некой новой частью теневого экономического механизма, либо же данный сектор экономики полностью перейдет в формальный сектор экономики и будет в полной мере легализован.

Криминальная и черная экономика по-прежнему будут функционировать, так как, скорее всего, данные структуры существовали и будут существовать всегда. Сомнительно, что человечество сможет полностью искоренить жажду наживы, воздействие на человека путем власти и силы и другие механизмы данной среды. Определенно, часть криминальной и черной экономик уйдут в сеть, частично на сегодняшний день они там уже присутствуют. Сегодня в информационной сети интернет уже существуют специально зашифрованные и неотслеживаемые программы и электронные ресурсы, на которых есть возможность приобретения категорически запрещенных предметов. В дальнейшем данные структуры будут только развиваться, так как они вполне комфортно чувствуют себя в информационной сети. Возможностью частичного контроля данной деятельности смогут обладать программы, которые будут отслеживать и бло-

кировать или находить места организации данных ресурсов путем сканирования интернет-подключения.

В общем и целом хотелось бы добавить лишь то, что на сегодняшний день и на будущие периоды теневая экономика будет идти в ногу со временем и в ногу с официальной экономикой, и однозначно сказать, будет ли ее влияние отрицательное или положительное, нельзя. Ведь этот экономический механизм очень сложно подвергается какому-либо прогнозированию. На то теневая экономика и находится в тени, дабы научный интерес и умы ученых просвещали или, так сказать, освещали эту тень своим светом знаний.

Не всегда влияние теневой экономики на формальную экономику является плохим, бывает и положительное влияние, например в рамках стимулирования развития экономического потенциала в целом. Поэтому в будущем появятся более современные и усовершенствованные типы и виды как экономической деятельности, так и неформальной экономической деятельности, и все будет идти и развиваться со временем в соответствии с развитием научно-технического прогресса общества.

Такое развитие обусловлено именно тем показателем, который в совокупности отвечает за некое общественное сознание, или же можно назвать данный фактор социальным интеллектом. То есть именно при увеличении в обществе социального интеллекта, развитости общества, его технологическом развитии, и интеллектуальном, и прогрессивном, количество людей в обществе с развитым мышлением растет, соответственно, это начинает влиять и на экономическую составляющую общества, то есть появляются все более ухищренные и совершенно новые методы проявления теневых процессов в экономике. Аналогично с ростом общественного интеллекта происходит рост самой экономики, теневого сектора и государственного сектора, каждый из которых так или иначе влияет на другие секторы и другие системы деятельности общества.

Благодаря рассмотрению институциональной экономики и взаимодействию её институтов можно попытаться спрогнозировать или предугадать, как данный институт поведет себя в определенных условиях, по аналогии с такой моделью можно ска-

зять то же самое и про институты неформальной экономики. То есть если наука постарается выявить закономерности в функционировании и взаимосвязи институтов и экономических процессов в обычной экономической среде, а именно в формальной экономике, то такой пример позволит начать выявлять различные зависимости функционирования и неформальных институтов, а благодаря этому и неформальных процессов. С появлением такой возможности появится определенный механизм, который позволит влиять на неформальную экономику и использовать ее в своих целях.

Неформальную экономику можно будет использовать в регулировании и стимулировании формальной экономики как механизм, который даст определенные экономические колебания для роста в формальной экономике, как это бывает, когда формальная экономика не справляется с обеспечением общества определенными экономическими ресурсами, то неформальная экономика берет данную задачу, а именно дообеспечивает общество необходимым ресурсом благодаря теневому сегменту. Однако такой процесс влияет негативно на формальную экономику.

Так вот цель вышеописанного механизма – это взаимосвязь формальных и неформальных элементов, балансируя в рамках закона и не преступая институты морали.

То есть наука должна помогать формировать определенные новшества и формировать научно-технический процесс для формирования постиндустриального общества и постиндустриальной экономики, которые наравне с обществом будут генерировать экономические процессы с информационными благами.

## **Литература**

1. Павлов, К. В. Эволюция парадигмы теневой экономики в научных исследованиях / К. В. Павлов, Е. Н. Головченко, В. С. Ниценко. – Текст : непосредственный // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – № 1. – С. 155–163.

2. Авдийский, В. И. Структура финансовых потоков в теневой экономике и основные способы их оценки / В. И. Авдийский, В. М. Безденежных. – Текст : электронный // Экономика.

Налоги. Право. – 2018. – № 5. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/struktura-finansovyh-potokov-v-tenevoy-ekonomike-i-osnovnye-sposoby-ih-otsenki> (Дата обращения: 04.08.2020).

3. Нуштаев, И. В. Теневая экономика и коррупция как угрозы экономической безопасности национального хозяйства России / И. В. Нуштаев. – Текст : электронный // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 12. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tenevaya-ekonomika-i-korruptsiya-kak-ugrozy-ekonomicheskoy-bezopasnosti-natsionalnogo-hozyaystva-rossii> (Дата обращения: 04.08.2020).

4. Галянин, А. В. Институты экономической преступности в системе теневой экономики: особенности формирования и направления ограничения : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук : 08.00.01 / А. В. Галянин. – Саратов, 2010. – 172 с. – Текст : непосредственный.

5. Пахомова, Е. А. Влияние теневой экономики и квазирыночных институтов на развитие постсоветского социума / Е. А. Пахомова. – Текст : непосредственный // Вестник ВГАВТ. – 2017. – № 50. – С. 219–222.

6. Орехова, Е. А. Междисциплинарный подход к исследованию теневой экономики / Е. А. Орехова, Е. А. Юнева. – Текст : непосредственный // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3. – 2016. – № 1 (34). – С. 19–25.

7. Гулисов, Д. О. Институциональные предпосылки возникновения неформальной экономики в постиндустриальном обществе / Д. О. Гулисов, Л. Н. Сафиуллин. – Текст : непосредственный // Вестник экономики, права и социологии. – 2017. – № 4. – С. 109–112.

8. Юнева, Е. А. Противоречивый характер институциональных структур теневое сектора экономики / Е. А. Юнева. – Текст : непосредственный // Наука общество. – 2014. – № 3. – С. 45–50.

9. Левшукова, О. А. Анализ масштабов развития теневой экономики в России / О. А. Левшукова, Н. Р. Петров, А. И. Копнина. – Текст : электронный // Вестник Академии знаний. – 2019. – № 3 (32). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz>

masshtabov-razvitiya-tenevoy-ekonomiki-v-rossii (Дата обращения: 04.08.2020).

10. Маллаева, М. И. Неформальная занятость: факторы, последствия, инструменты регулирования / М. И. Маллаева. – Текст : электронный // Вестник Дагестанского государственного университета. Серия 3: Общественные науки. – 2018. – № 4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/neformalnaya-zanyatost-factory-posledstviya-instrumenty-regulirovaniya> (Дата обращения: 04.08.2020).

11. Санинский, Р. А. Понятие и признаки теневой экономики / Р. А. Санинский. – Текст : электронный // Юридическая наука и практика : вестник Нижегородской академии МВД России. – 2018. – № 2 (42). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-i-priznaki-tenevoy-ekonomiki> (Дата обращения: 02.08.2020).

12. Барсукова, С. Ю. Структура и институты неформальной экономики / С. Ю. Барсукова. – Текст : непосредственный // Социологический журнал. – 2005. – № 3. – С. 118–134.

13. Николаев, Д. А. Влияние теневой экономики на международное движение капитала в современных условиях / Д. А. Николаев. – Текст : электронный // Экономика. Налоги. Право. – 2018. – № 5. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-tenevoy-ekonomiki-na-mezhdunarodnoe-dvizhenie-kapitala-v-sovremennyh-usloviyah> (Дата обращения: 04.08.2020).

14. Шагинян, Т. В. Тенденции развития теневой экономики / Т. В. Шагинян. – Текст : электронный // Достижения науки и образования. – 2018. – № 2 (24). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-tenevoy-ekonomiki> (Дата обращения: 02.08.2020).

# СЕТЕВОЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА СЕВЕРНОГО РЕСУРСОДОБЫВАЮЩЕГО РЕГИОНА\*

*Устюжанцева Анастасия Николаевна,  
Преподаватель Института цифровой экономики,  
ФГБОУ ВО «Югорский государственный университет»,  
e-mail: promise1479@mail.ru  
г. Ханты-Мансийск, Россия*

## **Аннотация**

В работе определена роль предприятий топливно-энергетического комплекса северного ресурсодобывающего региона в экономике страны, выявлены характерные для экономической безопасности предприятий топливно-энергетического комплекса северного ресурсодобывающего региона угрозы, положительные эффекты от межфирменного сетевого взаимодействия предприятий различных отраслей и комплексов. Проведен сравнительный анализ методических подходов, используемых для оценки экономической безопасности хозяйствующих субъектов, выявлены достоинства и недостатки данных подходов, предложен сетевой подход к оценке экономической безопасности предприятия топливно-энергетического комплекса северного ресурсодобывающего региона. Рассмотрены иерархия позиций предприятия в сети и факторы, их определяющие. Разработана комплексная методика анализа экономической безопасности предприятий топливно-энергетического комплекса северного ресурсодобывающего региона, учитывающая специфику отрасли и факторы сетевого взаимодействия, позволяющая выявить наиболее проблемные области в финансово-хозяйственной деятельности предприятий, расширить области

---

\* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-310-90052 «Исследование влияния сетевых эффектов на экономическую безопасность предприятий топливно-энергетического комплекса северного ресурсодобывающего региона».

выявления и оценки угроз их экономической безопасности, оценить влияние факторов сети на уровень экономической безопасности.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность предприятий, топливно-энергетический комплекс, северный ресурсодобывающий регион, межфирменное взаимодействие, методика оценки экономической безопасности, теория сетей.

## **A NETWORK APPROACH TO ASSESSING THE ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES OF THE FUEL AND ENERGY COMPLEX OF THE NORTHERN RESOURCE-EXTRACTING REGION**

### **Abstract**

The paper defines the role of the enterprises of the fuel and energy complex of the northern resource-extracting region in the country's economy, identifies the threats characteristic of the economic security of the enterprises of the fuel and energy complex of the northern resource-extracting region, the positive effects of inter-company network interaction of enterprises of various industries and complexes. A comparative analysis of the methodological approaches used to assess the economic security of economic entities is carried out, the advantages and disadvantages of these approaches are revealed, a network approach to assessing the economic security of an enterprise of the fuel and energy complex of the northern resource-extracting region is proposed. The hierarchy of positions of the enterprise in the network and the factors that determine them are considered. A comprehensive method has been developed for analyzing the economic security of enterprises in the fuel and energy complex of the northern resource-extracting region, taking into account the specifics of the industry and factors of network interaction, which makes it possible to identify the most problematic areas in the financial and economic activities of enterprises, expand the areas of identifying and assessing threats to their economic security, assess the influence of network factors on the level of economic security.

**Keywords:** economic security of enterprises, fuel and energy complex, northern resource-extracting region, inter-firm interaction, methodology for assessing economic security, network theory.

Вопрос обеспечения экономической безопасности на протяжении последних 2-х десятилетий стал одним из самых значимых и важных на всех уровнях хозяйствования. Усиление сырьевой специализации российской экономики, медленные темпы институциональных образований, наличие симптомов «голландской болезни» обусловили основные направления развития страны в стратегиях национальной и экономической безопасности Российской Федерации.

Ключевую роль в сложной структуре национальной безопасности страны играет экономическая безопасность топливно-энергетического комплекса (ТЭК), что обусловлено, прежде всего, особой ролью данного сектора в экономическом развитии России и её отдельных субъектов. Богатейшая сырьевая база энергетических ресурсов и созданный производственный потенциал ТЭК способны обеспечивать поступательное развитие страны и гарантировать её безопасность [1]. Если говорить о предприятиях ТЭК как составляющих, обеспечивающих безопасность данного комплекса, то наряду с важной, но «примитивной» с позиции стратегического менеджмента целью компаний – получение и максимизация прибыли – глобальной, высшей целью данных компаний является бесперебойное удовлетворение потребностей в энергоресурсах.

Природные ресурсы, обеспечивающие конкурентоспособность России на мировом рынке, преимущественно локализованы в регионах с неблагоприятными природно-климатическими условиями – северных ресурсодобывающих регионах, отличающихся между собой специализацией, обусловленной имеющимися природными ресурсами. Однако в последнее время наблюдается подверженность экономической безопасности предприятий ТЭК северного ресурсодобывающего региона таким угрозам, как:

- исчерпание запасов природных ресурсов и ухудшение их структуры;
- нерентабельность освоения месторождений с использованием традиционных методов и технологий и, как следствие, повышение инвестиционных затрат на нефтедобычу;

- слабая инновационная активность в отраслях ТЭК и действие в округе ловушки «псевдоинновационной деятельности», характеризующейся недостатком экспертов в данной сфере, слаборазвитостью науки, отсутствием у исследователей опыта коммерциализации идей, институциональным вакуумом [2];
- ухудшение экологической ситуации и, как следствие, нанесение ущерба деловой репутации компаний.

Следовательно, пока в России продолжает действовать экспортно-сырьевая модель экономики, обеспечение экономической безопасности предприятий ТЭК северного ресурсодобывающего региона по-прежнему является одной из важнейших задач.

Для того чтобы управлять экономической безопасностью, необходимо иметь определенный образец, сравнение с которым позволит сделать вывод о текущем уровне экономической безопасности предприятия и принять соответствующие управленческие решения. Следовательно, актуальным является наличие на предприятиях инструментов оценки состояния экономической безопасности.

Впервые вопрос оценки экономической безопасности и создания соответствующих методик возник на государственном уровне, что впоследствии привело к разработке системы показателей экономической безопасности государства. По мнению д.э.н., профессора А. Е. Городецкого [3], «идея создания мониторинга, анализа и прогноза (экономической диагностики) состояния экономики (вызовов и угроз; рисков; реальных политических, экономических и материальных ущербов от падения уровня безопасности; контроля за параметрами и индикаторами экономической безопасности) как важнейшего элемента институциональной инфраструктуры регулирования и управления экономической безопасностью постепенно умерла». Однако на уровне хозяйствующих субъектов разработка инструментов оценки экономической безопасности и методов её обеспечения по-прежнему актуальна.

Нельзя не отметить важность сетевого взаимодействия предприятий ТЭК в целях обеспечения экономической безопас-

ности. Исследователи теории сетей указывают на положительные эффекты от межфирменного взаимодействия субъектов хозяйствования: увеличение прибыли и доли рынка, снижение издержек [4], оптимальное комбинирование и использование ресурсов [5], повышение производственного, инвестиционного и финансового потенциала [6]. Следовательно, необходимо учесть данный аспект при оценке экономической безопасности предприятий ТЭК.

Для обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта исследователями [7; 8; 9; 10] предлагаются различные методические подходы, позволяющие оценить уровень экономической безопасности предприятия в целях предотвращения и нейтрализации наиболее опасных и/или вероятных угроз (таблица).

Таблица – Методические подходы к оценке экономической безопасности предприятий

Метод оценки экономической безопасности предприятия	Суть методики	Преимущества	Недостатки
Оценка финансовой независимости	Уровень экономической безопасности определяется исходя из значения коэффициента оценки экономической безопасности, определяемого как произведение коэффициента финансирования и доли заемных средств в валюте баланса	Простота использования, универсальность	Учет только отдельных финансовых показателей экономической безопасности

*Продолжение таблицы*

Экспертных оценок	Заключается в сборе экспертных мнений относительно вопросов выявления ключевых показателей оценки экономической безопасности, ранжирования факторов, влияющих на предприятие, вероятности наступления нежелательных или благоприятных событий с целью последующего принятия решений и выбора стратегических альтернатив	Учет отраслевой специфики предприятий	Субъективность при определении удельных весов функциональных составляющих безопасности
-------------------	---	---------------------------------------	--

*Продолжение таблицы*

Индикаторный	Основан на сравнении фактических показателей экономической безопасности с пороговыми значениями (индикаторами). Под граничными значениями индикаторов экономической безопасности понимают их предельные величины, несоблюдение которых приводит к возникновению различного вида угроз	Объективность полученных результатов	Сложность в обосновании пороговых значений
--------------	---	--------------------------------------	--

Продолжение таблицы

<p>Балльно-рейтинговый</p>	<p>Основываются на использовании среднеотраслевого критерия, позволяют определить рейтинг предприятия в конкретной отрасли и/или классифицировать предприятие по уровню финансового риска</p>	<p>Учет отраслевой специфики предприятий</p>	<p>Сложность определения среднеотраслевого критерия для определения уровня экономической безопасности</p>
<p>Ресурсно-функциональный</p>	<p>Измерение состояния экономической безопасности на основе оценки уровня использования финансовых ресурсов по специальным критериям – собственные финансовые ресурсы и ссудные финансовые ресурсы. Оценка уровня выполнения функций –</p>	<p>Отражает эффективность использования ресурсов как базы (входа) обеспечения экономической безопасности</p>	<p>Позволяет оценить лишь финансовую и ресурсную составляющие экономической безопасности</p>

	<p>обеспечение высокой финансовой эффективности деятельности предприятия, его финансовой устойчивости и независимости</p>		
Интегральный	<p>Уровень экономической безопасности определяется как средневзвешенное суммарное значение функциональных составляющих экономической безопасности предприятия. Вывод о текущем состоянии экономической безопасности осуществляется путем сравнения полученного значения с эталонным или на основании разработанной шкалы</p>	<p>Позволяет сделать вывод об общем уровне экономической безопасности путем приведения к одному значению</p>	<p>Сложность выбора эталонного предприятия для получения выводов об экономической безопасности исследуемой компании</p>

Продолжение таблицы

Проектный	Экономическая безопасность оценивается в разрезе ресурсов, распределенных во времени, и угроз, представленных на трех различных уровнях иерархии экономической безопасности	Позволяет провести количественную оценку угроз экономической безопасности предприятия на нескольких уровнях (микро-, мезо-, макро-)	Применение оценки для специфических целей, установленных рамками проекта
Процессный	Оценка уровня экономической безопасности предприятия производится по отдельным бизнес-процессам предприятия. Определяется достаточность корпоративных ресурсов для получения устойчивого функционирования	Детализация всех процессов предприятия и их анализ	Сосредоточенность на внутренней среде, трудности в разработке инструментов оценки уровня экономической безопасности ввиду уникальности бизнес-процессов конкретного предприятия

Источник: составлено автором

Общим недостатком представленных методик является их сосредоточение на оценке корпоративных ресурсов, что не позволяет учесть факторы сетевого окружения, которые в современных

условиях оказывают значительное влияние на финансово-хозяйственную деятельность компаний. Так как в настоящее время наблюдается явление размытости, условности границ фирм, обусловленное развитием сетевых форм взаимодействия как наиболее эффективного способа решения проблем ограниченности ресурсов, роста издержек, асимметричности информации, скорости технологических изменений, для комплексного анализа экономической безопасности предприятия предлагается использовать комбинацию индикаторного, интегрального и балльно-рейтингового подходов, что позволяет объективно и всецело рассчитать показатели экономической безопасности предприятия, а добавление в методику оценки элементов сетевого подхода – учесть влияние факторов сети.

В традиционном понимании фирмы её границы определяются иерархическим контролем над ресурсами, что отделяет её деятельность от происходящих процессов во внешней по отношению к ней среде. Однако современное понимание фирмы связано с осуществлением мобилизации как собственных ресурсов и компетенций, так и других предприятий, позволяющих создавать ценность для потребителя. Более того, трудности осуществления финансово-хозяйственной деятельности, связанные с усилением неопределенности среды, ускоренным появлением технологических разработок, привели к усложнению связей между фирмами и размыванию границ между ними, сочетанию партнерских и конкурентных отношений между заказчиком и поставщиком. Тем самым в сетевом подходе подчеркивается «бессмысленность» и «невыполнимость» обособления хозяйствующего субъекта от сетевого контекста (межфирменных отношений).

Каждое предприятие как субъект предпринимательской деятельности обладает «стратегической идентичностью», формирование которой является результатом взаимоотношений с сетевыми агентами – ролью в сети и взаимоотношениями с сетевыми агентами. Без интерактивного окружения предприятие теряет свою уникальность, проявляющуюся в его «привлекательности» для конкретного контрагента, обусловленную системой связей, действий и ресурсов деловых партнеров. Следовательно, оценка экономической безопасности предприятия

в современных условиях не может проводиться обособленно от сетевого контекста.

При оценке сетевого взаимодействия необходимо обратиться к иерархии позиции в сети. Различают два типа сетевых позиций [11; 12]:

1. Макропозиция в сети. Определяет позицию предприятия во всей сети и зависит от:
  - уникальности сетевых агентов (прямых и косвенных);
  - роли предприятия в сети;
  - прочности взаимоотношений с участниками сети;
  - возможности устанавливать связи через ресурсы и деятельность с другими предприятиями.
2. Микропозиция. Отражает позицию предприятия по отношению к конкретному партнеру и его «стратегическую уникальность». К факторам, определяющим микропозицию фирмы, относятся:
  - значение предприятия для определенного сетевого агента;
  - степень прочности взаимоотношений с партнером;
  - уникальность партнера межфирменного взаимодействия;
  - эффективность распределения ресурсов;
  - результативность деятельности предприятия относительно других хозяйствующих субъектов.

Ввиду важности бесперебойного функционирования предприятий ТЭК для обеспечения экономической безопасности руководство компаний должно своевременно выявлять угрозы с целью минимизации возможных негативных последствий, благоприятные возможности и новые векторы развития фирмы, то есть уровень экономической безопасности предприятия напрямую зависит от того, насколько оперативно поступает информация извне и какие управленческие решения будут приняты менеджерами. Исходя из этого предлагается использование комплексной методики оценки уровня экономической безопасности предприятий ТЭК, предполагающей учет сетевого взаимодействия фирм, которое в значительной степени оказывает влияние на функциональные составляющие экономической безопасности предприятия.

В целях обеспечения экономической безопасности предприятий ТЭК северного ресурсодобывающего региона в рамках сетево-

го подхода нами разработана методика проведения комплексного анализа экономической безопасности предприятия ТЭК, включающая 6 основных этапов и 1 вспомогательный. Алгоритм проведения комплексного анализа экономической безопасности предприятия ТЭК в рамках сетевого подхода представлен на рисунке.

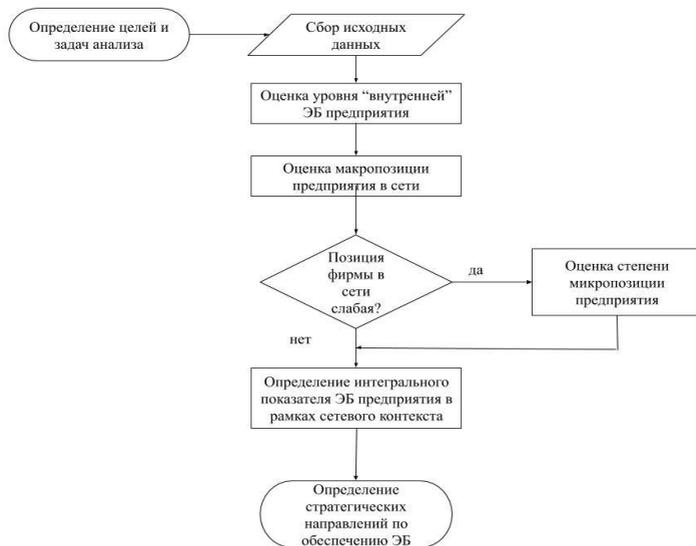


Рисунок – Алгоритм проведения комплексного анализа экономической безопасности (ЭБ) предприятия ТЭК северного ресурсодобывающего региона в рамках сетевого подхода (составлено автором)

На этапе оценки уровня внутренней экономической безопасности проводится расчет качественных и количественных индикаторов экономической безопасности, анализ и интерпретация полученных значений.

Следующим этапом проводится оценка макропозиции предприятия в сети. По результатам оценки определяются роль предприятия в сети и степень его зависимости от других сетевых агентов. В случае, если фирма имеет слабую позицию в сети, рекомендуется проводить оценку степени влияния факторов микропозиции сети по отношению к наиболее значимому партнеру, определяемому исходя из частоты транзакций.

Далее рассчитывается интегральный показатель экономической безопасности предприятия, определяющий уровень экономической безопасности предприятия ТЭК северного ресурсодобывающего региона с учетом сетевого контекста.

Завершающим этапом в комплексном анализе является определение направлений обеспечения экономической безопасности, подготовка предложений по устранению выявленных негативных явлений, обозначение необходимых компенсационных резервов на случай реализации рисков критического характера.

Таким образом, в рамках сетевого подхода была разработана комплексная методика анализа экономической безопасности предприятий ТЭК северного ресурсодобывающего региона, учитывающая специфику отрасли и факторы сетевого взаимодействия и состоящая из шести основных этапов и одного дополнительного: определение целей и задач анализа, сбор исходных данных, оценка внутренней экономической безопасности, оценка макропозиции предприятия в сети, оценка микропозиции предприятия по отношению к сетевому агенту (дополнительный этап), расчет интегрального показателя общего уровня экономической безопасности с учетом сетевого контекста, определение стратегических направлений обеспечения экономической безопасности. Данная методика позволяет выявить наиболее проблемные области в финансово-хозяйственной деятельности предприятий ТЭК северного ресурсодобывающего региона, расширить области выявления и оценки угроз их экономической безопасности, оценить влияние факторов сети на уровень экономической безопасности.

### **Литература**

1. Столбов, А. Г. Организационно-экономическое обоснование системы управления энергетической безопасностью Мурманской области / А. Г. Столбов, А. Р. Гафуров. – Москва : Спутник+, 2011. – 183 с. – ISBN 978-5-9973-1631-0. – Текст непосредственный.

2. Islamutdinov, V. F. Evolution and specificity of the economic institutions of Khanty-Mansi autonomous okrug – Yugra /

V. F. Islamutdinov. – Текст непосредственный // Экономика региона. – 2016. – Т. 12, № 2. – С. 463–470.

3. Городецкий, А. Е. Экономическая безопасность России в эпоху глобальных перемен / А. Е. Городецкий. – Текст непосредственный // Стратегия экономической безопасности России: новые ориентиры развития : сборник научных трудов I научно-практической конференции «Сенчаговские чтения» ученых, специалистов, преподавателей вузов, аспирантов (г. Москва, Институт экономики РАН, 14 марта 2017 г.). – Москва : Институт экономики РАН, 2017. – С. 16–36.

4. Попов, Е. В. Сети / Е. В. Попов. – Екатеринбург : АМБ, 2016. – 168 с. – ISBN 978-5-8057-0960-0. – Текст непосредственный.

5. Шерешева, М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний / М. Ю. Шерешева. – Москва : Издательский дом Государственного университета Высшей школы экономики, 2010. – 339 с. – ISBN 978-5-7598-0721-6. – Текст непосредственный.

6. Акбердина, В. В. Сетевые сопряженные производства: экономическая безопасность и отраслевые рынки / В. В. Акбердина, О. П. Смирнова. – Текст непосредственный // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2017. – № 9 (354). – С. 1656–1675.

7. Поздеев, В. Л. Актуальные задачи анализа экономической безопасности предприятия / В. Л. Поздеев. – Текст непосредственный // Учет. Анализ. Аудит. – 2016. – № 2. – С. 16–23.

8. Примакин, А. И. Модель оценки уровня экономической безопасности хозяйствующего субъекта / А. И. Примакин, Л. В. Большакова. – Текст непосредственный // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2012. – № 4 (56). – С. 139–145.

9. Шохнех, А. В. Математические методы оценки экономической безопасности хозяйствующих субъектов / А. В. Шохнех. – Текст : электронный // Управление экономическими системами. – 2012. – № 6 (42). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/matematicheskie-metody-otsenki-konomicheskoy-bezopasnosti-hozyaystvuyuschih-subektov> (Дата обращения: 18.01.2020).

10. Султыгова, М. Б. Формирование ключевых детерминантов в системе экономической безопасности: проектный подход / М. Б. Султыгова. – Текст электронный // Вестник евразийской науки. – 2018. – № 3. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-klyuchevyh-determinantov-v-sisteme-ekonomicheskoy-bezopasnosti-proektnyy-podhod> (Дата обращения: 12.03.2020).

11. Попова, Ю. Ф. Межфирменные сети на промышленных рынках России: теория и практика управления / Ю. Ф. Попова. – Санкт-Петербург : Наука, 2008. – 360 с. – ISBN 978-5-02-025226-4. – Текст непосредственный.

12. Johanson, J. Internationalization in Industrial Systems – a Network Approach / J. Johanson, L.-G. Mattsson // Strategies in Global Competition. – New York : Croom Helm, 1988. – P. 287–314.

## АТТРИБУТИВНЫЕ ПРИЗНАКИ РИСКОВ ОПОРТУНИЗМА В ПРОЕКТАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

*Шубина Виктория Игоревна*

*Соискатель ученой степени кандидата экономических наук,*

*директор научного департамента*

*ФГБОУ ВО «Югорский государственный университет»*

*e-mail: savik.91@mail.ru*

*г. Ханты-Мансийск, Россия*

### **Аннотация**

Работа является частью исследования управления рисками оппортунизма при реализации проектов государственно-частного партнерства (далее также – ГЧП). В результате исследования ГЧП рассмотрено с позиций институциональной экономики как особый экономический институт, выявлены институциональные ловушки и проявления институционального вакуума при реализации проектов ГЧП в Российской Федерации, разработана классификация рисков оппортунизма при реализации проектов ГЧП, предложены механизмы совершенствования государственной политики в сфере ГЧП, учитывающие влияние рисков оппортунизма на реализацию проектов ГЧП. Исследование осуществляется на стыке менеджмента (управление рисками) и институциональной экономики (теория агентских отношений).

Анализ атрибутивных признаков рисков оппортунизма в проектах государственно-частного партнерства стал основой при формировании методического инструментария управления рисками оппортунизма проектов ГЧП.

**Ключевые слова:** оппортунизм, государственно-частное партнерство, теория агентских отношений, принципал, агент, моральный риск, неблагоприятный отбор, триггер риска.

## ATTRIBUTIVE FEATURES OF OPPORTUNISM RISKS IN PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS

### Abstract

This work is a part of the study of risk management of opportunism in the implementation of public-private partnership projects (hereinafter also referred to as PPPs). As a result, the PPPs are considered from the standpoint of institutional Economics as a special economic Institute; institutional traps and manifestations of the institutional vacuum in the implementation of PPPs in the Russian Federation are identified; the risk classification of opportunism in the implementation of PPPs is elaborated; the mechanisms of improvement the state policy in the sphere of PPPs taking into account the influence of risk of opportunism for the implementation of PPPs are proposed. The research is carried out at the intersection of management (risk management) and institutional Economics (theory of agency relations).

The analysis of attributive features of opportunism risks in public-private partnership projects has become the basis for the formation of methodological tools for managing the risks of opportunism in PPPs.

**Keywords:** opportunism, public-private partnership, theory of agency relations, principal, agent, moral hazard, adverse selection, risk trigger.

### Введение

В современной России назрела необходимость искать новые механизмы управления экономикой страны и разрабатывать эффективные структурные и организационные управленческие решения. Безусловно, актуальными сегодня являются предложения, касающиеся взаимоотношений между бизнесом и государством. Одним из перспективных инструментов развития экономики страны является ГЧП.

Поскольку речь идет о будущих выгодах для обоих партнеров, возникает проблематика риска недостижения этих выгод.

В условиях асимметричности информации, возникающей в ходе подготовки и реализации проектов ГЧП, стороны могут

повести себя оппортунистически, то есть осознанно в целях увеличения своей выгоды в одностороннем порядке уменьшить полезность от сделки для другой стороны. Последствия оппортунистического поведения сторон могут стать явными только в ходе реализации проекта, когда влияние отрицательных тенденций приобретает необратимый характер. Таким образом, риски оппортунистического поведения являются значимыми при реализации проектов ГЧП. В настоящее время в теории и практике менеджмента отсутствует разработанный методический инструментарий управления рисками оппортунизма при реализации проектов ГЧП. Исследование атрибутивных признаков рисков оппортунизма в проектах ГЧП является основой для составления такого методического инструментария.

### **Основная часть**

Методология неоинституциональной экономики позволяет достаточно полно проанализировать риски реализации проектов ГЧП, в том числе и риски оппортунистического поведения сторон.

Основные предпосылки неоинституционализма (существование больших транзакционных издержек, неполное и неоптимальное определение права собственности, неполная и недостоверная информация, которой располагают агенты) свойственны исследуемому институту ГЧП [7].

Объекты ГЧП, как правило, привязаны к определенному месторасположению и создаются в соответствии с определённым предназначением, поэтому они относятся к специфическим активам узкой целевой направленности, которые не могут без потерь быть переориентированы на другие цели. Тем более что объекты ГЧП (если это здания, сооружения, дороги и т. д.) строятся на земельных участках, находящихся в федеральной, региональной или муниципальной собственности. Инвестиции в специфичные активы одновременно ограничивают свободу инвестора и повышают риск оппортунистического поведения партнеров.

Согласно классификации контрактов Я. Макнейла, соглашение о ГЧП относится к неоклассическому контракту, так как

соглашение несет долгосрочный характер и заключается в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки. «Неоклассический контракт считается неполным, устные договоренности признаются наряду с письменными» [2]. Долгосрочность, неполнота контракта, устные договоренности являются предпосылками оппортунистического поведения партнеров.

Стоит отметить, что неоинституциональный анализ может разветвляться на нескольких уровнях – институциональном, организационном и индивидуальном [6].

Институциональный уровень ГЧП – это фундаментальные политические, социальные и юридические правила, в рамках которых осуществляется взаимодействие. Институты, действующие в публичной сфере, изучает теория общественного выбора, а институты, действующие в частной сфере, изучает теория прав собственности.

Организационный уровень изучает формы взаимодействия, которые создаются экономическими агентами на контрактной основе и попадают в сферу анализа теории агентских отношений.

На индивидуальном уровне акцент анализа делается на исполнение контракта. Объясняющей категорией выступают издержки измерения количественных и качественных измерений объекта соглашения о ГЧП.

Таблица 1 – Уровни институционального анализа

№	Уровень анализа	Теория институциональной экономики, объясняющая природу рисков	Риски, свойственные уровню	Типы рисков
1.	Институциональный	1) Теория общественного выбора; 2) теория прав собственности	Изменения норм и правил функционирования института	Трансформация политической и экономической системы государства; изме-

№	Уровень анализа	Теория институциональной экономики, объясняющая природу рисков	Риски, свойственные уровню	Типы рисков
				нение законодательства, нормативов, стандартов
2.	Организационный	Теория агентских отношений	Оппортунистическое поведение частных и публичных партнеров, возникающее в рамках контрактных отношений	Превышение сроков и (или) стоимости строительства; дополнительные затраты на эксплуатацию объекта; неисполнение партнерами обязанностей, определенных соглашением о ГЧП
3.	Индивидуальный	Теория трансакционных издержек	Риски, оппортунистического поведения частного и публичного партнеров, связанные с неисполнением контрактных обязательств по	Риски спецификации и защиты прав собственности на землю и объект соглашения; риски, связанные с «шантажом»

№	Уровень анализа	Теория институциональной экономики, объясняющая природу рисков	Риски, свойственные уровню	Типы рисков
			конкретному проекту	одного партнера другим
Примечание. Составлено автором				

Рассмотрим предпосылки оппортунизма партнеров с точки зрения теории агентских отношений. Принципалом в рамках ГЧП является публичный партнер, нанимающий частного партнера как агента для строительства или реконструкции и последующей эксплуатации объекта ГЧП. Публичный партнер делегирует частному партнеру полномочия по оперативному управлению строительством или реконструкцией и дальнейшей эксплуатацией объекта, а также передает в пользование земельный участок, находящийся в государственной или муниципальной собственности.

Применительно к механизму ГЧП в отношениях с частным бизнесом как агентом государство как принципал несет дополнительные транзакционные («агентские») издержки на контроль, мотивацию, заключение контрактов и прочее, что исключает равноправие в отношениях [5].

Стоит отметить, что при принятии решений частным или публичным партнером в рамках реализации проекта ГЧП действует постулат «ограниченной рациональности», что объясняется внешними и внутренними факторами. К внешним относятся недоступность, неполнота и несвоевременность информации, которые приводят к принятию того решения, которое представляется агенту оптимальным исходя из имеющихся данных. Внутренним фактором является ограниченность интеллекта, счетных и прогностических способностей лица, принимающего решение.

Анализ модели начинается с того момента, когда одна сторона, (принципал) поручает за определенное вознаграждение определенную работу другой стороне (агенту), делегируя ей при этом часть своих прав на принятие решений; а другая сторона выполняет эту работу. Модель предполагает, что принципал владеет меньшим объ-

емом информации, чем агент. Интересы принципала и агента, как правило, различны, и агент, преследуя собственную выгоду, ущемляет интересы принципала.

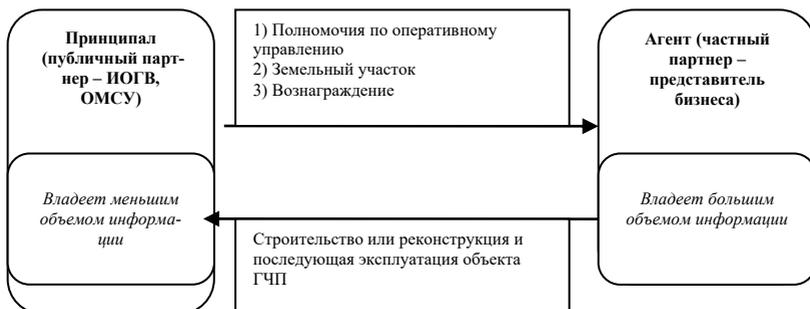


Рисунок 1 – Модель отношений принципала – агента при реализации проектов ГЧП

Возникающий на стадии заключения контракта оппортунизм иначе называют «неблагоприятным отбором» [3]. Он связан с асимметрией информации относительно экзогенных переменных, на которые участники контракта воздействовать не могут. Он проявляется в том, что агент, используя информационное преимущество, добивается заключения контракта на самых выгодных для себя условиях. В таком случае задача принципала – предложить агенту такую схему вознаграждения, которая заставит его открыть информацию.

Факторами возникновения «неблагоприятного отбора» являются не только наличие у агентов характеристик, неизвестных принципалу, но и наличие издержек измерения этих характеристик [4], а также асимметрия переговорной силы сторон.

Таблица 2 – Предпосылки возникновения рисков оппортунистического поведения партнеров на стадии заключения соглашения о ГЧП

№	Фактор / предпосылки возникновения рисков оппортунизма	Характеристика
1.	Асимметрия информации	Частный партнер в целях заключения контракта на наиболее выгодных для

Продолжение таблицы 2

		себя условиях раскрывает публичному партнеру только ту часть информации, которая способствует его победе в конкурсе. Причем в раскрываемой информации возможно «преувеличение возможностей частного партнера», а также сокрытие от публичного партнера потенциальных рисков
2.	Высокие издержки измерения характеристик агента	Публичному партнеру достаточно сложно получить точную и достоверную информацию о партнере. Поэтому чаще всего публичный партнер доверяет информации, полученной в рамках конкурсных процедур от частного партнера
3.	Асимметрия переговорной силы сторон	В связи с тем, что публичный партнер обладает большими административными ресурсами, чем частный партнер (имеет возможности давления, воздействия, контроля, осуществления санкций, определяет правовые рамки соглашения), появляется вероятность навязывания публичным партнером своей воли частному партнеру
Примечание. Составлено автором		

Оппортунизм, возникающий при исполнении контракта, или «моральный риск», и заключается в «недобросовестном» поведении агента, которое обусловлено асимметрией информации относительно эндогенных переменных.

Таблица 3 – Предпосылки возникновения рисков оппортунистического поведения партнеров при исполнении контракта

№	Фактор / предпосылки возникновения рисков оппортунизма	Характеристика
1.	Различие в целях сторон, заключаю-	При заключении соглашения о ГЧП происходит делегирование полно-

№	Фактор / предпосылки возникновения рисков оппортунизма	Характеристика
	щих контракт	мочий от публичного партнера к частному с тем, чтобы частный партнер имел возможность реализовать в рамках соглашения цели публичного партнера. Проблема морального риска возникает, только если цели принципала противоречат целям агента
2.	Специфичность инвестиций	Инвестиции в объект ГЧП теряют стоимость при прекращении соглашения, в обеспечение которого они сделаны. Поэтому частный партнер попадает в зависимость от публичного партнера до окончания соглашения
3.	Высокие издержки и сложность проведения мониторинга исполнения контрактных обязательств	Если контроль за деятельностью частного партнера не связан для публичного партнера с издержками и его результаты не содержат неточности («ошибки»), он будет осуществляться полностью, то недобросовестного исполнения частным партнером своих контрактных обязательств удастся избежать. Иначе при неполном мониторинге возникает моральный риск
4.	Ограниченность ответственности агента за свои действия (решения)	Частный партнер склонен к оппортунизму, если издержки, возникающие при этом, ложатся (полностью или частично) на публичного партнера или третьих лиц
5.	Сложность спецификации и защиты прав партнеров	Несовершенство региональных законов о ГЧП, юридические коллизии норм регионального законода-

№	Фактор / предпосылки возникновения рисков оппортунизма	Характеристика
		тельства о ГЧП с нормами федерального законодательства способствуют появлению в регионах различных форм «квази-ГЧП». При этом участники таких форм партнерства не могут защитить свои права в полной мере
Примечание. Составлено автором		

Кроме предпосылок к атрибутивным признакам риска оппортунизма проектов ГЧП относятся симптомы, формы проявления, последствия, меры реагирования.

Формами проявления оппортунизма партнеров в проектах ГЧП являются:

- искажение фактов, предоставление заведомо недостоверных расчетов;
- сокрытие информации;
- невыполнение условий контракта (в том числе задержка сроков исполнения обязательств);
- «экономия на материалах»;
- нарушение неформальных договоренностей между партнерами;
- использование в своих интересах «контрактных дыр»;
- использование в своих интересах непредвиденных событий;
- отклонение от стандартов, строительных норм и правил;
- несанкционированное присвоение или разрушение объектов собственности;
- коррупция, шантаж;
- преувеличение партнерами потребностей и др.

Наступление любых рисков событий, связанных с оппортунизмом партнеров, прямо или опосредованно приводит к одному из четырех исходов:

- превышение сроков строительства объекта;
- превышение стоимости строительства объекта;
- расторжение соглашения;
- невозможность использования объектов (в связи с изменением спроса на услуги, в связи с несоответствием объекта требованиям либо в связи с неопределенностью юридической судьбы объекта).

Вышеуказанные последствия наступления рисков событий, связанных с оппортунизмом партнеров, могут возникнуть единично или параллельно.

Исследователи и национальный стандарт по менеджменту предлагают применение различных мер реагирования на риск при реализации проектов.

При реализации проектов ГЧП можно использовать следующую матрицу управления рисками оппортунизма проектов ГЧП. Выбор метода управления зависит от положения риска на матрице управления рисками оппортунизма проектов ГЧП. Метод управления располагается на пересечении ранее определенных оценки степени влияния риска на реализацию проекта и оценки вероятности наступления рисков события.



Рисунок 2 – Матрица управления рисками оппортунизма проектов ГЧП <sup>1</sup>

<sup>1</sup> Разработано автором.

В соответствии с матрицей рисков оппортунизма проектов ГЧП риски с наибольшей вероятностью наступления и критичной величиной ожидаемых потерь необходимо избегать. Минимизировать риски, вероятность наступления которых выше средней, а величина потерь незначительная, необходимо путем создания специальных структурных подразделений по управлению рисками. К сокращению маловероятных рисков, характеризуемых величиной потерь выше средней, приведет осуществление компенсационных мероприятий, связанных с планированием, прогнозированием, мониторингом и созданием резервов. Маловероятные риски с незначительной величиной ожидаемых потерь партнеры могут распределить между собой в соответствии с соглашением и принять.

Теорией агентских отношений определены меры реагирования на оппортунизм партнеров на разных стадиях реализации проекта. Был проведен анализ возможности применения каждой из мер реагирования или механизма борьбы с оппортунизмом на примере реализации проекта ГЧП.

Существуют следующие механизмы, позволяющие предотвратить появление оппортунистического поведения на стадии заключения контракта: «сигналы», «фильтрация» и «рационарирование».

Соглашение о ГЧП заключается по итогам проведения конкурса на право заключения соглашения. Победителем конкурса признается участник конкурса, конкурсное предложение которого по заключению конкурсной комиссии содержит наилучшие условия по сравнению с условиями, которые содержатся в конкурсных предложениях других участников конкурса. Характеристики потенциальных агентов, изложенные в заявке, являются «сигналами» для принципала.

«Фильтрация» помогает публичному партнеру на этапе заключения соглашения определить «эффективного партнера» путем предложения контрактов двух типов (с дополнительными выплатами и штрафами либо гарантированной ценой) и до заключения соглашения предусмотреть гарантии выполнения соглашения частным партнером.

Механизм «рационарирования» заключается в предъявлении к партнеру дополнительных требований, напрямую не связанных с достижением цели проекта. Согласно статье 5 ФЗ о ГЧП, установление не предусмотренных указанным федеральным законом требований к частным партнерам не допускается [1]. Следовательно, «рационарирование» не может быть применимо при реализации соглашений о ГЧП.

Задача принципала по преодолению рисков, возникающих на стадии исполнения контракта, заключается в разработке таких условий стимулирования, которые заставят агента придерживаться линии поведения, отвечающей интересам принципала.

Существуют внутренние (или контрактные) и внешние механизмы борьбы с моральным риском. Внутренние механизмы оплачиваются участниками контракта, а внешние обеспечиваются самим рынком или той средой, где заключается соглашение.

«Одним из внутренних механизмов борьбы с моральным риском является «оплата по результату». На практике это означает, что в случае реализации благоприятного для принципала состояния (высокой прибыли) он платит агенту какой-то бонус, а в случае реализации неблагоприятного для нас состояния – взимает с него какой-то штраф.

Механизм «эффективная оплата» проявляется в предложении принципалом вознаграждения, которое приносит ему прибыль большую, чем среднерыночная. По этой причине агент начинает ценить работу в рамках контракта и, боясь лишиться работы, исключает оппортунизм со своей стороны.

Механизм «сделай сам» – это альтернатива заключению соглашения о ГЧП. Если публичному партнеру выгоднее построить объект в рамках государственного контракта, чем в рамках соглашения о ГЧП, то публичный партнер выберет государственный контракт.

Федеральный закон о ГЧП предусматривает возможность альтернативного варианта соглашению о ГЧП. Согласно пункту 1 статьи 9 федерального закона 9 на этапе рассмотрения предложения о реализации проекта ГЧП уполномоченный орган

анализирует представленное предложение в целях оценки эффективности проекта и определения его сравнительного преимущества [1].

При этом сравнительное преимущество проекта определяется на основании соотношения показателей реализации проекта ГЧП и реализации государственного контракта.

Касаемо внешних механизмов борьбы с моральным риском можно выделить такой механизм, как «репутация на рынке агентов». По результатам проекта агент либо может получить «рекламу» своей работы, либо попасть в реестр недобросовестных поставщиков.

Если агент неэффективно реализует проект, то посредством «конкуренции на рынке конечного продукта» он может быть вытеснен с рынка.

В рамках ГЧП применение механизма «угрозы поглощения компании» невозможно, так как актуальными тенденциями государственного управления современной России является поиск внебюджетных источников финансирования и передача функций от государства рынку, а не наоборот.

Симптомы (или триггеры риска) – это индикаторы того, что события риска произошли или вот-вот произойдут. Симптомы должны быть определены на этапе идентификации рисков и отслеживаться в ходе процесса мониторинга и управления рисками. Анализ ГЧП с точки зрения теории агентских отношений позволяет сделать вывод, что симптомами рисков оппортунизма партнеров являются:

- недостоверная информация, представленная частным партнером в заявке;
- наличие информации об участнике конкурса в реестре недобросовестных поставщиков;
- выбор частным партнером контракта, не содержащего позитивные и негативные санкции;
- отставание от сроков реализации;
- неисполнение контрольных точек;
- непредставление информации о реализации;
- неполная информация, представляемая частным партнером;

- отсутствие опыта реализации проектов ГЧП;
- «плохая репутация» публичного партнера при реализации подобных проектов;
- отсутствие типового («отработанного») соглашения.

При формировании мероприятий по минимизации рисков оппортунизма в рамках управления рисками проектов ГЧП следует учитывать определенные нюансы, касающиеся вероятного поведения каждой из сторон соглашения о ГЧП. На основе теории агентских отношений, особенностей законодательства о ГЧП Российской Федерации составлены рекомендации партнерам по уменьшению риска возникновения оппортунизма при реализации проектов ГЧП.

Рекомендации представляют собой последовательность действий каждого из партнеров для снижения риска оппортунистического поведения другого партнера при реализации проектов ГЧП.

Публичный партнер в соответствии с теорией принципала-агента обладает меньшей информацией, чем частный партнер. В целях снижения риска оппортунизма частного партнера публичному партнеру необходимо стремиться к обладанию достоверной и полной информацией о частном партнере и разработать такие условия стимулирования, которые заставят агента придерживаться линии поведения, отвечающей интересам принципала.

Выполняя пошагово предложенную последовательность действий, партнер может определить наличие показателя – триггера возникновения оппортунизма и воспользоваться соответствующим механизмом преодоления оппортунизма. Некоторые из предлагаемых шагов сами являются мерами стимулирования для другой стороны.

Таблица 4 – Последовательность действий публичного партнера для снижения риска оппортунистического поведения частного партнера при реализации проектов ГЧП

№	Действие (шаг)	Значение	Механизм преодоления оппортунизма
1.	Проверка информации, представленной в конкурсном предло-	Показатель – триггер возникновения оп-	Сигнал (механизм предотвращения неблаго-

№	Действие (шаг)	Значение	Механизм преодоления оппортунизма
	женин на достоверность и полноту	портунизма: неполная и (или) недостоверная информация, представленная частным партнером	приятного отбора)
2.	Проверка наличия информации об участниках конкурса на заключение соглашения о ГЧП в реестре недобросовестных поставщиков (на официальном сайте Федеральной антимонопольной службы <a href="https://fas.gov.ru/">https://fas.gov.ru/</a> либо посредством Единой информационной системы в сфере закупок – <a href="http://zakupki.gov.ru">http://zakupki.gov.ru</a> )	Показатель – триггер возникновения оппортунизма: наличие информации об участнике конкурса в реестре недобросовестных поставщиков	Сигнал (механизм предотвращения неблагоприятного отбора)
3.	Предложение частному партнеру контрактов двух типов: первый – для «эффективного партнера», второй – для «неэффективного партнера» (на этапе переговоров после подписания членами конкурсной комиссии протокола о результатах проведения конкурса)	Показатель – триггер возникновения оппортунизма: выбор частным партнером контракта, не содержащего позитивные и негативные санкции	Фильтрация (механизм предотвращения неблагоприятного отбора)

№	Действие (шаг)	Значение	Механизм преодоления оппортунизма
4.	Составление публичным партнером «дорожной карты» реализации проекта, позволяющей осуществлять мониторинг за исполнением контрактных обязательств путем отслеживания исполнения контрольных точек проекта. Определение ответственных за мониторинг реализации проекта (на этапе переговоров)	Показатель – триггер возникновения оппортунизма: отставание от сроков реализации; неисполнение контрольных точек; непредставление информации о реализации; неполная информация, представляемая частным партнером	
5.	Включение в соглашение о ГЧП механизмов, определяющих взимание с частного партнера штрафа при наступлении неблагоприятного для принципала состояния (например, задержка сроков строительства или несоблюдение нормативов) и механизмов позитивного	Показатель – триггер возникновения оппортунизма: нежелание частного партнера подписывать соглашение, содержащее позитивные и негативные санкции	Оплата по результату (механизм предотвращения «морального риска»)

№	Действие (шаг)	Значение	Механизм преодоления оппортунизма
	<p>материального стимулирования частного партнера при наступлении благоприятного для принципала состояния (например, высокая прибыль, соблюдение сроков). Позитивное материальное стимулирование может быть выражено в получении частным партнером субсидий, на которые он может претендовать при качественном выполнении обязательств по соглашению и большом спросе на услуги, осуществляемые объектом соглашения</p>		
6.	<p>Включение в соглашении о ГЧП механизмов, определяющих «юридическую судьбу» объекта при условии досрочного прекращения соглашения (на этапе подготовки соглашения)</p>	<p>Стимулирование: гарантии сохранения права собственности на объект для публичного партнера, стремление частного партнера исполнить условия соглашения для получения</p>	

№	Действие (шаг)	Значение	Механизм преодоления оппортунизма
		компенсации затрат и прибыли в соответствии с соглашением	
7.	Определение публичным партнером размера вознаграждения, приносящего частному партнеру прибыль большую, чем среднерыночная, при осуществлении аналогичной деятельности (на этапе подготовки соглашения)	Стимулирование: частный партнер стремится сохранить работу, приносящую прибыль выше среднерыночной	Эффективная заработная плата (механизм предотвращения «морального риска»)
8.	Размещение информации о реализации проекта на сайте органа местного самоуправления с указанием информации о частном партнере (на этапе реализации соглашения)	Стимулирование: частный партнер стремится сохранить репутацию на рынке агентов для возможности заключения соглашений в будущем, бесплатная реклама для «эффективного партнера»	Репутация на рынке агентов (механизм предотвращения «морального риска»)
Примечание. Составлено автором			

Оппортунизм также может быть свойственен и принципалу. Теория агентских отношений предполагает взаимоотношения

неравных акторов. Принципал, как правило, находится в высшей иерархической позиции и ожидает решения поставленной задачи в своих интересах.

Взаимодействию частного и публичного партнера в проектах ГЧП свойственна следующая особенность: «государство» является одновременно и партнером, и механизмом реализации института. Органы государственной власти, управляют «правила игры», «утверждают бюджет» и осуществляют его корректировку при необходимости, разрабатывают порядки предоставления мер поддержки инвесторов, осуществляют реализацию санкций, предусмотренных соглашением, и так далее.

Следовательно, возникает вероятность возникновения оппортунистического поведения со стороны публичного партнера.

Оппортунизм публичного партнера может заключаться в одностороннем изменении условий соглашения. Публичным партнером может быть орган местного самоуправления либо исполнительный орган государственной власти региона (в крупных проектах государственного значения публичным партнером может быть исполнительный орган государственной власти государства). Как правило, в связи с тем, что публичного партнера представляет большое количество «управленцев», обязанности «размываются».

В связи с долгосрочностью проекта может сложиться ситуация, при которой изначально проект соответствовал стратегическим целям развития муниципалитета, региона, государства, но произошла смена приоритетов и финансирование объекта перестало быть первоочередным.

Такая ситуация может сложиться при объявлении военного либо чрезвычайного положения, а также при смене главы муниципального образования, главы исполнительного органа государственной власти либо главы региона.

Таким образом, публичный партнер может остановить или уменьшить финансирование объекта, отменить меры стимулирования инвестора (субсидии, льготы и т. д.). Публичный партнер может изменить требования к объекту в связи с

увеличением или уменьшением спроса на услуги, для оказания которых создавался объект.

В целях снижения риска оппортунизма частному партнеру необходимо владеть информацией об опыте реализации проектов ГЧП в регионе, о наличии типовых соглашений, о мерах поддержки инвесторов. Информация об опыте реализации проектов ГЧП публичным партнером, а также информация об институциональных условиях развития ГЧП является «сигналом» для инвестора.

Остальные механизмы преодоления оппортунизма не могут быть применены частным партнером при реализации соглашения о ГЧП, но по аналогии с «репутацией на рынке агентов» «репутация среди принципалов» может стать стимулом для публичного партнера «не вести себя оппортунистически». Если конкурсы на заключения соглашения о ГЧП о строительстве или реконструкции подобных агентов будут объявлены в нескольких муниципальных образованиях региона, то потенциальный частный партнер сможет выбрать, с каким публичным партнером стоит заключать соглашение.

Публичный партнер будет стремиться сохранить свою репутацию, так как реализация общественно значимых проектов является показателем эффективности деятельности органа власти. Эффективная деятельность органа власти станет залогом доверия населения. Неэффективная деятельность поведет за собой пристальное внимание проверяющих органов.

Гарантией оплаты по соглашению о ГЧП является наличие объекта соглашения в муниципальной программе либо государственной программе автономного округа в сфере реализации потенциального соглашения в зависимости от масштаба объекта. Частному партнеру также необходимо владеть информацией об опыте предоставления заемных денежных средств кредитными организациями, осуществляющими свою деятельность в автономном округе. Выполнив действия в представленной ниже последовательности, частный партнер снизит риск возникновения издержек оппортунистического поведения.

Таблица 5 – Последовательность действий частного партнера для снижения риска оппортунистического поведения публично-го партнера при реализации социальных проектов ГЧП

№	Действие (шаг)	Значение	Механизм преодоления оппортунизма
1.	Анализ информации об опыте реализации проектов ГЧП в регионе / муниципальном образовании (на официальных сайтах органов власти и новостных порталах сети интернет)	Показатель – триггер возникновения оппортунизма: отсутствие опыта реализации проектов ГЧП, «плохая репутация» публичного партнера при реализации подобных проектов	Сигнал (механизм предотвращения неблагоприятного отбора)
2.	Определение наличия типовых (стандартных) соглашений о ГЧП для реализации проекта в выбранной отрасли в регионе	Показатель – триггер возникновения оппортунизма: отсутствие типового («отработанного») соглашения	Сигнал (механизм предотвращения неблагоприятного отбора)
3.	Изучение информации о мерах поддержки инвестора на специальных сайтах и инвестиционных порталах*	Правовая защита: владение информацией о порядках предоставления мер поддержки позволит частному партнеру снизить риск оппортунистического поведения публичного партнера при предоставлении мер поддержки	

№	Действие (шаг)	Значение	Механизм преодоления оппортунизма
4.	<p>Анализ муниципальной программы либо государственной программы региона в сфере реализации потенциального соглашения в зависимости от масштаба объекта:</p> <p>а) определение наличия мероприятия, направленного на строительство объекта, в муниципальной/государственной программе;</p> <p>б) проверка сроков реализации мероприятия на осуществимость;</p> <p>в) определение наличия финансирования мероприятия;</p> <p>г) изучение порядка предоставления денежных средств</p>	<p>Правовая защита: наличие в муниципальной программе денежных средств, заложенных на реализацию мероприятия по строительству объекта, является гарантией получения денежных средств в рамках соглашения</p>	
5.	<p>Анализ информации об опыте работы кредитных организаций по финансированию проектов ГЧП</p>	<p>Правовая защита: владение информацией о взаимодействии частных и публичных парт-</p>	

№	Действие (шаг)	Значение	Механизм преодоления оппортунизма
		<p>неров с кредитными организациями в аналогичных проектах позволит при выборе снизить риск оппортунизма как публичного партнера, так и кредитной организации</p>	
6.	<p>Заключение частным партнером трехстороннего соглашения с публичным партнером и банком</p>	<p>Правовая защита: трехстороннее соглашение по предоставлению денежных средств на реализацию проекта между частным, публичным партнером и кредитной организацией, наиболее полно учитывающее возможные риски реализации проекта, является гарантией исполнения обязательств для каждой из сторон</p>	
<p>Примечание. Составлено автором</p>			

### Заключение

Таким образом, атрибутивными признаками риска оппортунизма при реализации проекта ГЧП являются предпосылки, симптомы (триггеры), меры проявления, послед-

ствия, меры реагирования. Анализ атрибутивных признаков рисков оппортунизма проектов ГЧП учтен при формировании методического инструментария управления рисками проектов ГЧП.

Использование методического инструментария управления рисками проектов ГЧП на этапе анализа и оценки рисков позволит определить проекты, в которых издержки на устранение последствий потенциальных рисков событий больше потенциальной прибыли, и отказаться от их реализации. Уменьшение вероятности оппортунистического поведения публичного партнера приведет к повышению доверия бизнеса к государству, что повлияет на увеличение проектов ГЧП, а следовательно, и к увеличению объектов общественной инфраструктуры в регионе. В этом заключается социальная эффективность исследования.

### Литература

1. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : федеральный закон от 13 июля 2015 г. №224-ФЗ. – Текст : непосредственный // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2015. – № 29, Ч. I. – Ст. 4350.

2. Институциональная экономика : новая институциональная экономическая теория / А. А. Аузан, М. Е. Дорошенко, В. В. Иванов [и др.]. – Москва : ИНФРА-М, 2011. – 447 с. – Текст : непосредственный

3. Коммонс, Дж. Институциональная экономика / Дж. Коммонс. – Текст : непосредственный // Terra Economicus. – 2012. – Т. 10, № 4. – С. 69–76.

4. Костяная, В. И. Exante агентские отношения: неблагоприятный отбор / В. И. Костяная, О. Ш. Хашаева. – Текст : непосредственный // Экономика и социум. – 2016. – № 6 (25). – С. 1145–1148.

5. Кузовкин, С. В. История и методология контрактного оппортунизма / С. В. Кузовкин. – Текст : непосредственный //

Управление инвестициями и инновациями. – 2016. – № 4. – С. 61–64.

6. Норт, Д. К. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. К. Норт. – Текст : непосредственный // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6–17.

7. Норт, Д. К. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики = Institutions, Institutional Change and Economic Performance (1990) / Д. К. Норт. – Москва : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – Текст : непосредственный.

Научное издание

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ  
ЛЕТНЕЙ ШКОЛЫ ПО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ  
И ЭВОЛЮЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ  
9–11 СЕНТЯБРЯ 2020 ГОДА

Оригинал-макет подготовлен  
ООО «Югорский формат»

Подписано в печать 02.11.2020  
Формат 60x84/16. Гарнитура Times New Roman.  
Усл. п. л. 13,35. Тираж 140 экз. Заказ № 259.

Сектор редакционно-издательской работы  
Научной библиотеки  
Югорского государственного университета  
628012, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра,  
г. Ханты-Мансийск, ул. Чехова, 16