

*ISSN 2412-5725 (Print),
ISSN 2412-5784 (Online)*

ВЕСТНИК УрФУ

СЕРИЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Научно-аналитический журнал. Издаётся с 1997 г.

Выходит 6 раз в год

**Том 16 № 5
2017**

СЕНТЯБРЬ-ОКТЯБРЬ

Учредитель

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Уральский федеральный университет имени первого
Президента России Б. Н. Ельцина»

ВЕСТНИК УрФУ

СЕРИЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Том 16. № 5

2017

СЕНТЯБРЬ–ОКТАБРЬ

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций; свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-42362 от 20 сентября 2010 г.

Журнал рекомендован ВАК России для опубликования основных научных результатов диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

До 2011 г. журнал выходил с названием «Вестник УГТУ–УПИ. Серия экономика и управление»

При перепечатке ссылка на журнал «Вестник УрФУ. Серия экономика и управление» обязательна

Все поступившие в редакцию материалы подлежат рецензированию. Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получившими мотивированный отказ в опубликовании

Размещенные в журнале материалы отражают личную точку зрения авторов, которая может отличаться от точки зрения редакции. Требования к оформлению статей размещены на сайте журнала по адресу: <http://vestnik.urfu.ru>

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

Главный редактор

МАЙБУРОВ Игорь Анатольевич

(д-р экон. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

Заместители главного редактора

КОРТОВ Сергей Всеволодович

(д-р экон. наук, проф., проректор Уральского федерального университета, г. Екатеринбург, Россия)

САНДЛЕР Даниил Геннадьевич

(канд. экон. наук, доц., проректор Уральского федерального университета, г. Екатеринбург, Россия)

Заведующий редакцией

КАЛИНА Алексей Владимирович

(канд. техн. наук, доц., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

Члены редакционной коллегии

АГАРКОВ Гавриил Александрович

(д-р экон. наук, Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

БАЛАЦКИЙ Евгений Всеволодович

(д-р экон. наук, проф., Центральный экономико-математический институт РАН, г. Москва, Россия)

ВИСМЕТ Ханс Михаэль

(PhD, проф., Дрезденский технический университет, г. Дрезден, Германия)

ГИТЕЛЬМАН Лазарь Давидович

(д-р экон. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

ГРИНБЕРГ Руслан Семенович

(чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, проф., Институт экономики РАН, г. Москва, Россия)

ГРИНКЕВИЧ Лариса Сергеевна

(д-р экон. наук, проф., Национальный исследовательский Томский государственный университет, г. Томск, Россия)

ДОМНИКОВ Алексей Юрьевич

(д-р экон. наук, Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

ВЕСТНИК УрФУ
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ**Том 16. № 5****2017****СЕНТЯБРЬ–ОКТАБРЬ*****ИВАНОВ Юрий Борисович***

(д-р экон. наук, проф., Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины, г. Харьков, Украина)

ИЛЫШЕВА Нина Николаевна

(д-р экон. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

КАУФМАНН Ханс Рудигер

(PhD, проф., Высшая школа менеджмента, г. Манхайм, Германия; Университет Никосии, Кипр)

КЕЛЬЧЕВСКАЯ Наталья Рэмовна

(д-р экон. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

КЛЕЙНЕР Георгий Борисович

(чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, проф., Центральный экономико-математический институт РАН, г. Москва, Россия)

КИРЕЕВА Елена Федоровна

(д-р экон. наук, проф., Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь)

КОВАЛЕВ Валерий Викторович

(д-р экон. наук, проф., Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург, Россия)

КРИВОРОТОВ Вадим Васильевич

(д-р экон. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

КРЫЛОВ Сергей Иванович

(д-р экон. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

ЛАВРИКОВА Юлия Георгиевна

(д-р экон. наук, проф., Институт экономики УрО РАН, г. Екатеринбург, Россия)

МАГАРИЛ Елена Роменовна

(д-р техн. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

МУЛЕЙ Матиаж

(д-р экон. наук, проф., Университет Марибора, г. Марибор, Словения)

НУРЕЕВ Рустем Махматович

(д-р экон. наук, проф., Финансовый университет, г. Москва, Россия)

ПАНСКОВ Владимир Георгиевич

(д-р экон. наук, проф., Финансовый университет, г. Москва, Россия)

ПЛАТОНОВ Анатолий Михайлович

(д-р экон. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

ПОПОВ Евгений Васильевич

(чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, д-р физ.-мат. наук, проф., Институт экономики УрО РАН, г. Екатеринбург, Россия)

РОМАНОВА Ольга Александровна

(д-р экон. наук, проф., Институт экономики УрО РАН, г. Екатеринбург, Россия)

ТОЛМАЧЕВ Дмитрий Евгеньевич

(канд. экон. наук, доц., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

ФАНЬ Юн

(PhD, проф., Центральный университет экономики и финансов, г. Пекин, Китай)

ХОДОРОВСКИЙ Михаил Яковлевич

(д-р экон. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

ШАБЛОВА Елена Геннадьевна

(д-р юрид. наук, проф., Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург, Россия)

ШАСТИТКО Андрей Евгеньевич

(д-р экон. наук, проф., Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, г. Москва, Россия)

**BULLETIN
OF URAL FEDERAL UNIVERSITY
SERIES ECONOMICS AND MANAGEMENT**

Volume 16. No 5

2017

SEPTEMBER-OCTOBER

The Journal is registered with the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media (Roskomnadzor); Certificate of Registration of Mass Media ПИ № ФС77-42362 of 20 September 2010

Approved by the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education and Science of Russia for publishing key research findings of PhD and Doctoral dissertations in economics

Included in Russian Science Citation Index

Title before 2011: Bulletin of Ural State Technical University. Series Economics and Management

In case of reprinting, copyright permission is required

All papers submitted to the journal are to be peer-reviewed. The Editors will not enter into correspondence with authors whose articles are considered to be unsuitable for publication

Authors' opinions are their own and may differ from the opinion of the editorial office

Formatting Guidelines for Papers are available on the websites:

<http://vestnik.urfu.ru>

EDITORIAL BOARD

Editor-in-Chief

Igor A. MAYBUROV

(Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Deputies Editor-in-Chief

Sergei V. KORTOV

(Doctor of Economics, Professor, Vice Rector of Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Daniil G. SANDLER

(Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Vice Rector of Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Head of the Publishing Office

Alexei V. KALINA

(Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Members of Editorial Board

Gavriil A. AGARKOV

(Doctor of Economics, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Evgeny V. BALATSKII

(Doctor of Economics, Professor, Central Economics and Mathematical Institute RAS, Moscow, Russia)

Alexei Yu. DOMNIKOV

(Doctor of Economics, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Yong FAN

(PhD, Professor, Central University of Finance and Economics, Beijing, China)

Lazar D. GITELMAN

(Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Larisa S. GRINKEVICH

(Doctor of Economics, Professor, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia)

Ruslan S. GRINBERG

(Corresponding Member of RAS, Doctor of Economics, Professor, Institute of Economics of RAS, Moscow, Russia)

BULLETIN
OF URAL FEDERAL UNIVERSITY
SERIES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Volume 17. No 5**2017****SEPTEMBER-OCTOBER*****Yuri B. IVANOV***

(Doctor of Economics, Professor, Research Center of Problems of Industrial Development of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kharkov, Ukraine)

Nina N. ILYSHEVA

(Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Hans R. KAUFMANN

(PhD, Professor, Higher School of Management, Mannheim, Germany; University of Nicosia, Cyprus)

Natalia R. KEL'CHEVSKAIA

(Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Mikhail Ya. KHODOROVSKIY

(Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Elena F. KIREEVA

(Doctor of Economics, Professor, Belarus State Economic University, Minsk, Belarus)

Georgy B. KLEYNER

(Corresponding Member of RAS, Doctor of Economics, Professor, Central Economics and Mathematical Institute RAS, Moscow, Russia)

Valery V. KOVALEV

(Doctor of Economics, Professor, Saint-Petersburg State University, Saint-Petersburg, Russia)

Vadim V. KRIVOROTOV

(Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Sergei I. KRYLOV

(Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Yulia G. LAVRIKOVA

(Doctor of Economics, Professor, Institute of Economics, Ural Branch of RAS, Ekaterinburg, Russia)

Elena R. MAGARIL

(Doctor of Technical Sciences, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Matjaz MULEJ

(Doctor of Economics, Professor, University of Maribor, Maribor, Slovenia)

Rustem M. NUREEV

(Doctor of Economics, Professor, Financial University, Moscow, Russia)

Vladimir G. PANSKOV

(Doctor of Economics, Professor, Financial University, Moscow, Russia)

Anatolii M. PLATONOV

(Doctor of Economics, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Evgeny V. POPOV

(Corresponding Member of RAS, Doctor of Economics, Doctor of Physics and Mathematics, Professor, Institute of Economics, Ural Branch of RAS, Ekaterinburg, Russia)

Olga A. ROMANOVA

(Doctor of Economics, Professor, Institute of Economics, Ural Branch of RAS, Ekaterinburg, Russia)

Elena G. SHABLOVA

(Doctor of Law, Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Andrei E. SHASTITKO

(Doctor of Economics, Professor, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia)

Dmitry E. TOLMACHEV

(Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Ural Federal University, Ekaterinburg, Russia)

Hans M. WIESMETH

(PhD, Professor, Technical University of Dresden, Dresden, Germany)

ВЕСТНИК УрФУ
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Том 16. № 5

2017

СЕНТЯБРЬ–ОКТАБРЬ

СОДЕРЖАНИЕ

<u>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ</u>	690
<i>ПОПОВ Е.В., СЕМЯЧКОВ К.А.</i>	
ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	680
<i>МОЛОДЫХ В.А., РУБЕЖНОЙ А.А.</i>	
ВЛИЯНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ	709
<i>ЩЕРБАКОВ И.В.</i>	
МОТИВАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНДИВИДА С ПОЗИЦИИ НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	727
<u>ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА</u>	744
<i>КОРОВИН Г.Б.</i>	
ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ МУЛЬТИСУБЪЕКТНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ	744
<u>ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ</u>	760
<i>ОМОНОВ Ж.К.</i>	
КОНТУР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ «СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ»: МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ АНАЛИЗ	760
<u>ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ</u>	779
<i>ШОРИКОВ А.Ф., ФИЛИППОВА А.С.</i>	
ПРИМЕНЕНИЕ ДИНАМИЧЕСКОГО ЭКОНОМИКО- МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЧИСЛЕННОСТЬЮ СОТРУДНИКОВ БАНКОВСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	779
<u>ФИНАНСЫ И КРЕДИТ</u>	803
<i>СИНЕНКО О.А.</i>	
ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ НА ТЕРРИТОРИЯХ С ОСОБЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ СТАТУСОМ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА	803
<u>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ</u>	827
<i>ОБОРИН М.С., ШЕРЕШЕВА М.Ю., ШИМУК О.В.</i>	
ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МАЛЫХ ГОРОДОВ	827

**BULLETIN
OF URAL FEDERAL UNIVERSITY
SERIES ECONOMICS AND MANAGEMENT**

Volume 16. N 5

2017

SEPTEMBER-OCTOBER

CONTENTS

<i>ECONOMIC THEORY</i>	690
<hr/>	
<i>POPOV E.V., SEMYACHKOV K.A.</i>	
FORMATION OF INSTITUTIONAL CONDITIONS OF SOCIAL DEVELOPMENT.....	690
<i>MOLODYKH V.A., RUBEZHNOY A.A.</i>	
THE INFLUENCE OF THE BEHAVIOR OF ECONOMIC AGENTS IN A DECENTRALIZED TAX SYSTEM ON THE TRANSFORMATION OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT	709
<i>SHCHERBAKOV I.V.</i>	
MOTIVATION OF INDIVIDUAL ECONOMIC ACTIVITIES FROM THE POSITION OF THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS.....	727
<i>APPLIED ECONOMICS</i>	744
<hr/>	
<i>KOROVIN G.B.</i>	
THEORETICAL MODEL OF THE MULTISUBJECT INDUSTRIAL POLICY	744
<i>INNOVATIONS AND INVESTMENT</i>	760
<hr/>	
<i>OMONOV ZH.K.</i>	
CONTOUR OF THE “SOCIAL INNOVATION” ECONOMIC CATEGORY: INTERDISCIPLINARY ANALYSIS	760
<i>ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELS</i>	779
<hr/>	
<i>SHORIKOV A.F., FILIPPOVA A.S.</i>	
APPLICATION OF DYNAMIC ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING FOR SOLVING THE PROBLEM OF OPTIMIZATION THE PROCESS OF MANAGING THE NUMBER OF EMPLOYEES OF THE BANKING ORGANIZATION.....	779
<i>FINANCE AND CREDIT</i>	803
<hr/>	
<i>SINENKO O.A.</i>	
PROBLEMS OF ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF BUDGET EXPENDITURES IN THE TERRITORIES WITH SPECIAL ECONOMIC STATUS OF THE FAR EAST	803
<i>ECONOMIC SAFETY</i>	827
<hr/>	
<i>OBORIN M.S., SHERESHEVA M.YU., SHIMUK O.V.</i>	
FOOD SECURITY OF SMALL TOWNS.....	827

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 332.1

Е.В. Попов¹*Институт экономики Уральского отделения РАН,
г. Екатеринбург, Россия***К.А. Семячков²***Институт экономики Уральского отделения РАН,
г. Екатеринбург, Россия*

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ³

Аннотация. Проблема институциональных преобразований является в настоящее время одной из важнейших. Особенно остро она стоит перед обществами развивающихся стран, к которым относится и Россия. Опыт показал, что только в случае устойчивой системы институтов возможно добиться существенных преобразований в социально-экономическом развитии, справиться с вызовами современности, в числе которых такие общественно значимые проблемы, как бедность, деградация окружающей среды, демографические вызовы и т. д. Цель работы – выявление перспектив институционального развития социально-инновационной сферы страны. В работе подчеркивается, что без формирования норм, «правил игры», следования традициям невозможно решить эти проблемы. Отмечается, что институты и институциональная среда в целом выполняют ряд важнейших функций, позволяющих достижению поэтапного, эволюционного пути развития, способствующего избеганию резких социальных потрясений. Исследование научной литературы показало, что одним из современных подходов к социальному развитию является концепция социальных инноваций. На основе сравнительного анализа выявлено, что наработки в области развития социальных инноваций нашли широкое применение в социальной политике развитых стран, показав свою эффективность. В настоящее время идеи в этой области внедряются и в российскую практику. В работе обсуждаются основные особенности таких явлений, как социальные инновации, социальное предпринимательство. Важность развития социального предпринимательства и социальной экономики в целом – это не дань моде, а возможный ответ на увеличивающиеся проблемы человечества. Теоретическая значимость исследования заключается в том, что в работе обосновано, что немаловажную роль в этих процессах играют социально-экономические институты, их готовность к генерации, трансплантации современных практик социально-инновационного развития. В качестве результатов эмпирического исследования в работе показана статистическая зависимость между индексом социального прогресса и факторами институционального развития (по данным 120 стран за 2016 год). В результате выявлены институты, влияющие на уровень социального развития (индекс социального прогресс). Полученные результаты исследования рекомендованы к использованию при разработке программ социально-инновационного развития России.

Ключевые слова: институты; условия развития; социальные инновации; социальная экономика; корреляционный анализ.

Введение

Неоднозначные результаты реформ конца XX века являются причиной новых попыток анализа институциональных пре-

образований. Одним из важнейших уроков проведенных реформ является неоправданное сведение теоретических основ социально-экономических преобразований

к определенному шаблону. Как следствие, все чаще высказываются сомнения относительно способности сформировавшейся в стране институциональной системы обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие. Многие негативные особенности этой системы вынуждают говорить об институциональных ловушках, барьерах, препятствующих позитивным сдвигам в модернизации российской экономики и повышении качества ее социальной сферы.

Возникновение такого дисбаланса связывается с тем, что реформаторы стремились сразу заложить в законодательство лучшие образцы правовых норм рыночной экономики [1]. Но, столкнувшись с укоренившимися неформальными институтами, трансплантируемые нормы либо отторгались, либо трансформировались, лишаясь исходного смысла, либо меняли его на противоположный. Это связано с тем, что институциональные преобразования не могут состоять из прямого и однозначного заимствования институтов, сформировавшихся в иных условиях общественного развития.

Все вышесказанное объясняет во многом и длительное существование неэффективных институтов, и функционирование неэффективных форм экономической орга-

низации. Основными силами, сдерживающими изменения, по мнению Д. Норта, могут быть государство; влиятельные группы, преследующие свои личные интересы; институциональная матрица, которая определяет зависимость общества от траектории его предшествующего развития [2].

Проблематичность копирования всей совокупности институтов побуждает к поиску объектов первоочередной трансплантации, к выделению основных институтов, к формированию собственных механизмов генерации конкурентоспособных «правил игры» и условий их развития.

Целью настоящей работы является выявление перспектив институционального развития применительно к социально-инновационной сфере.

Степень изученности и проработанности проблемы

С точки зрения решения проблемы повышения уровня социально-экономического развития, основным критерием является критерий эффективности отдельных институтов, входящих в состав институциональной среды. Поэтому одним из этапов решения проблемы формирования эффективной институциональной среды является исследование функционального содержания институтов и их влияния на развитие социально-экономической системы.

Сегодня многие российские и зарубежные исследователи используют идеи институционального подхода для объяснения особенностей современного развития. Среди них можно выделить таких ученых, как Т. Веблен, Р. Мюрдель, Д. Бьюкенен, Дж. Коммонс, Л. Гурвиц, О. Уильямсон, Э. Остром. В направлении изучения опыта институциональной трансформации российского общества уже проведено достаточно большое число исследований такими учеными, как В. В. Вольчик, Г. Б. Клейнер, Р. М. Нуреев, А. Н. Олейник, В. М. Пол-

¹ Попов Евгений Васильевич – член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, руководитель Центра экономической теории Института экономики Уральского отделения РАН, г. Екатеринбург, Россия (620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29); e-mail: eporov@mail.ru.

² Семячков Константин Александрович – кандидат экономических наук, младший научный сотрудник Центра экономической теории Института экономики Уральского отделения РАН, г. Екатеринбург, Россия (620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29); e-mail: k.semyachkov@mail.ru.

³ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 17-06-00281 «Моделирование институциональной среды социально-инновационного развития России».

терович, А. Радыгин, В. Л. Тамбовцев, А. Е. Шаститко, Р. Энтов и другие.

Несмотря на это, среди ученых-экономистов нет однозначного толкования понятия «институт». Американский экономист Т. Веблен понимал под институтами привычки и стереотипы мышления, разделяемые большим числом членов общества, привычный образ мысли, руководствуясь которыми живут люди [3]. Достаточно развернутое определение института дает К. Менар, понимая под «институтом» действующую в исторических условиях совокупность социально-экономических правил, над которыми индивиды или группы индивидов в основном не властны как в краткосрочном, так и в среднесрочном плане. С экономической точки зрения эти правила нацелены на то, чтобы определить условия, в рамках которых может осуществляться индивидуальный или коллективный выбор размещения и использования ресурсов [4]. Разброс мнений по определению понятия «институт» во многом связан с тем, что «каждый исследователь по-своему представляет институт, рынок и организацию, соответственно, и определяет их в целях анализа. На таких определениях базируются выводы, качество которых во многом зависит от точности и полноты определения» [5].

Исследуя проблематику институциональных условий социального развития, невозможно не упомянуть теорию институциональных матриц, впервые выдвинутую Д. Нортон и далее развиваемую рядом других ученых, в том числе российских. В частности, С. Г. Кирдина трактует понятие институциональной матрицы как «исходной модели, формы, порождающей дальнейшие последующие воспроизведения чего-либо» [6].

Экономические институты чрезвычайно разнообразны. Они не всегда поддаются точному определению, измерению, не вы-

ступают в форме конкретных экономических параметров. Однако, как показывает опыт, каждой экономической модели отвечает свой собственный набор институциональных ограничений. Институты не столько ограничивают, сколько направляют, облегчают и поощряют человеческую деятельность. Необходимость институционального анализа современной экономической жизни приводит к учету социальных норм в поведении экономических агентов, что, как отмечает О. Т. Богомолов, является необходимой нормой развития рыночной экономики [7].

Все функции, которые институты выполняют в социально-экономической системе, можно условно разделить на функции, характеризующие институциональную среду в целом и функции, характеризующие деятельность конкретных институтов.

При этом, несмотря на взаимное влияние, степень воздействия первых на институциональную среду гораздо выше. Данный парадокс связан со скоростью протекания процессов трансформации институтов. Трансформация отдельного института и его функций происходит намного динамичнее, нежели всей институциональной среды в целом.

К функциям, характеризующим деятельность институциональной среды, можно отнести:

- *рамочное регулирование.* Институты в целом регулируют деятельность участников социально-экономических отношений путем ограничения набора доступных альтернатив. Это позволяет минимизировать количество конфликтных ситуаций и добиться более эффективной координации;
- *обеспечение предсказуемости и стабильности.* Институты выполняют важнейшую задачу – обеспечивают предсказуемость результатов опре-

деленной совокупности действий и, таким образом, привносят в социально-экономическую деятельность устойчивость. Следование определенному институту позволяет спрогнозировать результат и оценить затраты на его достижение;

- *обеспечение безопасности.* Институты обеспечивают безопасность действий в определенных рамках, что является необходимым фактором осуществления стабильной социально-экономической деятельности. Совокупность формальных институтов задает рамки, в пределах которых каждый участник социально-экономических отношений осуществляет свою деятельность, при этом не опасаясь возникновения определенного рода санкций в свой адрес. Неформальные институты определяют рамки, в пределах которых экономический агент не будет подвергнут наказанию в виде негативного общественного мнения;
- *снижение транзакционных издержек.* Интересы участников социально-экономических отношений стремятся к снижению затрат на осуществление процесса взаимодействия друг с другом. Кроме того, институты способствуют выполнению обязательств, взятых на себя участниками данного процесса;
- *обмен знаниями и технологиями.* Трансферт знаний происходит путем установления формальных правил обмена продуктами интеллектуального труда между участниками социально-экономического взаимодействия;
- *широкое распространение неформальных институтов в связи с неспособностью социальных институтов осуществлять регули-*

рование значительного количества институциональных пустот. Более того, формальные и неформальные институты здесь во многом не дополняют друг друга, а, скорее, наоборот: попытки внедрения формальных регуляторов приводили и приводят к активизации нестандартных моделей, расширению их ассортимента. Скрытые контракты, различные неформальные договоренности между самими субъектами и с властными органами существуют параллельно рынку, являются предметом двухсторонних и многосторонних торгов [8].

В качестве наиболее значимых и всеобъемлющих экономических институтов выступают: права человека; права собственности; договор (контракт) как институт сделки – основной формы экономического взаимодействия. Законы, правила и нормы формируют ограничительные рамки, стабильную и предсказуемую среду для развития рыночных институтов и взаимодействия экономических субъектов.

Однако само по себе существование правил недостаточно для возникновения взаимодействия, необходимо, чтобы они соблюдались членами общества. Соблюдение «правил игры» является обязательным для всех экономических агентов и способствует предсказуемости их деятельности. К тому же должен быть создан действующий механизм контроля за соблюдением правил и предусмотрены определенные санкции за их нарушение. Только при наличии слаженности всех обозначенных составляющих в обществе формируется адекватная среда, способствующая развитию и полноценной реализации взаимодействия. Значение институтов в рыночной экономике Р. Коуз показал в своей Нобелевской лекции: «никакая мало-мальски осмысленная рыночная эко-

номика невозможна без соответствующих институтов» [9].

Экономические институты, обуславливающие эффективность любой экономической системы, включают в себя, помимо формального права, большое количество неформальных правил, обычаев, традиций. Они пронизывают всю современную экономику. К ним относятся: этика бизнеса, трудовая этика, престижность предпринимательства, политическая активность и др. Данные институты проявляются как средство координации устойчиво повторяющихся форм человеческого взаимодействия и являются:

- а) предложением, развитием и модернизацией формальных правил;
- б) социально санкционированными нормами поведения;
- в) внутренними, обязательными для выполнения стандартами поведения.

В настоящее время современные исследователи придают большое внимание неформальным правилам, и именно с этой точки зрения они объясняют возможность реформирования экономики, степень эффективности одного и того же экономического института в разных странах. Неформальные правила связаны с действием неэкономических факторов, выражающих условия каждой страны – исторических, политических, географических и др.

Становление и вызревание неформальных ограничений представляет собой длительный процесс. Их выработка осуществляется самими экономическими субъектами как результат их приспособления к изменившейся институциональной структуре. Рассогласование формальных и неформальных институтов преодолевается достаточно сложно и постепенно, по мере отбора и накопления оптимальных способов поведения, закрепляемых в новых рутинных.

Институциональные преобразования подразумевают одновременное изменение формальных и неформальных норм. При этом

если формальные нормы можно изменить достаточно быстро (принятие законодательных актов), то неформальные, которые придают устойчивость официальным нормам и являются таким образом их основой, значительно сложнее поддаются изменениям, адаптируются к новым «правилам игры». Об этом свидетельствует и опыт России. Как известно, переход к экономике рыночного типа потребовал создания или импортирования значительного числа новых институтов, а также модернизации традиционных. Институты здесь оказывали и оказывают существенное влияние на ситуацию в социальной сфере. Поэтому их роль в этом отношении не менее значима, чем роль экономических факторов.

В целом институциональную среду, сформировавшуюся за годы реформ в России в сфере социально-экономических отношений, можно охарактеризовать следующим образом:

- 1) недостаточно эффективно работающая правовая база;
- 2) многочисленные административные барьеры;
- 3) коррумпированность чиновничьего аппарата;
- 4) низкий уровень доверия;
- 5) дисбаланс интересов отдельных субъектов рыночных отношений;
- 6) закрытость управления, финансовая непрозрачность, способствующие функционированию теневой экономики.

Конечно, нельзя сбрасывать со счетов и положительные моменты, тем не менее именно отрицательные стороны зачастую играют определяющую роль в процессах социально-экономического развития.

Методология оценки социально-инновационного развития

В сложившихся условиях значительная часть населения в силу слабой социальной защищенности не может перенести крупномасштабного сокращения социальных

выплат без повышения реально располагаемых доходов, что приводит к нестабильности, конфликтности, росту социальной напряженности.

Это обуславливает необходимость разработки для современной действенной модели социальной политики, которая способствовала бы адаптации к изменившимся условиям жизни, снятию социальных конфликтов, интеграции разобщенных слоев общества [10].

Наибольший интерес у зарубежных и отечественных исследователей вызывает концепция социальных инноваций, которая в настоящее время является основой социального развития западных стран [11].

В процессах общественного развития социально-инновационные преобразования различного характера стали иметь определяющее значение. Социальные инновации в отличие от традиционных технических инноваций, как правило, обладают более широкой сферой применения, появляются в процессе коллективного творчества, и их эффект не проявляется так быстро. Социальная инновация может быть процессом производства или технологии, принципом, идеей, законодательным актом или их сочетанием [12].

Социальные инновации можно определить как результаты разработки и внедрения новых идей (в виде продуктов, услуг, моделей) для удовлетворения социальных нужд и создания новых социальных отношений. Они тесно связаны с изобретательностью и инновационной активностью граждан, организаций, местных сообществ, компаний, органов власти. Социальные инновации являют собой возможность для частных компаний и государственного сектора предоставлять продукты и услуги, способные эффективно удовлетворять потребности как отдельных индивидов, так и коллективные запросы общества [13].

Социальные инновации описывают весь процесс, в ходе которого разрабатываются

новые ответы на общественные потребности для достижения определенных социальных результатов. Этот процесс состоит из четырех главных элементов:

- идентификация новых общественных потребностей;
- разработка решений в ответ на выявленные общественные потребности;
- оценка эффективности новых решений;
- повышение эффективности социальных инноваций.

Подходы к созданию социальных инноваций отличаются применением более демократичных методов, вовлечением значительного количества людей, использованием междисциплинарных связей. В настоящее время существует большое число примеров создания продуктов и услуг, в которые вовлечены их конечные потребители. Развитие таких инновационных процессов включает расширение диапазона заинтересованных сторон и углубление их участия в совместной деятельности [14].

В целом подходы к созданию социальных инноваций характеризуются:

- открытостью, когда дело доходит до обмена информацией;
- междисциплинарным характером и стремлением к объединению экспертов из разных областей знаний;
- сетевым характером отношений;
- концентрацией внимания на изучении общественно значимых проблем и вызовов;
- адаптивностью производства к выпуску продуктов в зависимости от локальных обстоятельств и персонализировано к запросам конкретных людей.

В своем развитии социальные инновации, как правило, проходят несколько стадий. Они зарождаются как идеи, которые могут быть реализованы в качестве прототипа. Если этап создания прототипа за-

вершился успешно, начинается следующий этап, заключающийся в поддержке внедрения нововведения. Заключительный этап состоит в масштабировании и институционализации инновации, т. е. закреплении ее в виде нормы (рис. 1).

Ранее социальные проблемы, такие как старение населения, проблемы миграции, социального неравенства, экологической безопасности, воспринимались прежде всего в качестве ограничений для экономических агентов. Люди, желающие заниматься ими, использовали традиционные некоммерческие модели для реализации своих стремлений. Зачастую результаты их деятельности зависели от государственной поддержки или различного рода частных пожертвований и испытывали определенные трудности в долгосрочной перспективе.

Сегодня социальные проблемы все больше и больше воспринимаются как возможности для инноваций. Запросы общества в решении социальных проблем формируют рынки по предоставлению новых предпринимательских услуг и решений. Формируются достаточно большое число моделей ведения бизнеса, новых гибридных форм, сетевых организаций, создающих как эко-

номическую, так и социальную стоимость [15, 16].

Исторически многие социальные инновации имели случайный характер своего происхождения. Однако их реализация может быть также и организованным процессом. Систематический подход к развитию социальных инноваций может привести к успешным результатам, которые могут быть масштабированы и иметь значение для большого числа людей. Поэтому система развития социальных инноваций должна иметь государственную поддержку.

Можно отметить несколько аспектов развития системы государственной поддержки социальных инноваций: во-первых, переход от случайных инноваций к формированию систематического подхода по поддержке социальных инноваций; во-вторых, вовлечение заинтересованных сторон в решение общественно значимых проблем [17].

Существует большое количество причин блокировок и медленного распространения социальных инноваций. Одной из важнейших причин является отсутствие значимых стимулов к развитию социальных инноваций. В социальной сфере не су-



Рис. 1. Спиральная модель социальных инноваций

ществует эффективных механизмов «творческого разрушения», которые приводили бы к новым идеям, заменяющих устаревшие социальные нормы. Кроме того, достаточно сложны процедуры интеграции социальных инноваций из различных сфер общественной жизни. Если в отдельных областях, таких как образование или здравоохранение, достигаются определенные результаты, то комплексного решения проблем, связанного с повышением качества жизни широкого круга людей, достичь удается не всегда [18].

В настоящее время существуют два основных направления, в рамках которых развивается концепция социальных инноваций: *функционализм* и *трансформационализм*. Функционализм акцентирует внимание на вклад инноваций в решение социальных проблем. В русле данного подхода социальные инновации создают социальные услуги, спрос на которые не удовлетворяет ни государство, ни рынок. Функционалистские исследования зачастую связаны с экспериментами в социальной экономике и с социальным предпринимательством.

Трансформационалистский подход исходит из того, что социальные инновации и решение социальных проблем являются частью более широкого спектра изменяющихся институтов. С данной точки зрения социальные инновации являются в большей степени процессом, способствующим институционализации новых практик, стандартов и правил.

На основе систематизации представлений об инновациях можно утверждать, что социальные инновации могут быть разнообразными, их можно различать в зависимости от сферы деятельности, где они внедряются, по характеру изменений, по результатам, инструментам применения и т. д. [19].

Опыт применения социальных инноваций хоть и достаточно обширен, однако еще не способен в полной мере продемонстрировать эффективность и универсальность подходов ввиду небольшого срока осуществленных в данном направлении экспериментов. Отсутствуют значимые эмпирические исследования по данной тематике, не рассматриваются условия формирования и

Таблица 1

Классификация социальных инноваций [20, 21]

Классификационный признак	Виды социальных инноваций
В зависимости от сферы жизнедеятельности, где внедряются	Социальные инновации в социальном управлении, в воспитании, в образовании, в сфере занятости, в профессиональном развитии, в здравоохранении, в культуре, в спорте, сфере быта и жилья, отдыха, в социальной защите и т.д.
По форме	Социальные реформы, проекты, программы, услуги
С точки зрения воспроизводственного подхода	Осуществляются в процессе производства, распределения, обмена и потребления
По отношению к организации	Внутриорганизационные и межорганизационные
По масштабу и последствиям	Эпохальные, базисные, улучшающие, микроинновации, псевдоинновации, антиинновации

развития социальных инноваций. При этом чаще всего социальные инновации реализуются в форме социального предпринимательства.

Социальное предпринимательство направлено на создание значительной социальной стоимости ориентированным на рынок способом, т. е. удовлетворения запросов потребителей в части их социальных потребностей, а также обеспечение определенного уровня рентабельности своей деятельности.

В общих чертах термин «социальное предпринимательство» используется для описания поведения и отношения людей, вовлеченных в создание новых предприятий в социальных целях, готовность рискнуть и найти творческие способы для повышения эффективности использования ресурсов. Потребности социальных предпринимателей не заключаются в максимизации своей прибыли. Термин «социальное предпринимательство» используется для того, чтобы показать важность достижения социального воздействия на решение социальных проблем вместо обеспечения прибыли собственникам предприятия, работающего на рынке для производства и оказания услуг. Особенности социального предприятия заключаются в прозрачности процедур управления, выстраивания отношений как внутри предприятия между менеджментом и сотрудниками, так и вовне, между поставщиками, клиентами, общественностью. В основном это предприятия, для которых социальная цель создания общественного блага – причина коммерческой деятельности, где прибыль главным образом, повторно инвестируется в целях решения этой социальной задачи.

Определения социального предприятия варьируются в зависимости от разных обстоятельств и могут принимать многочисленные формы, относиться к разным сферам деятельности, формам собственности и т. д.

В целом исследователями выделяются следующие признаки, отличающие социальное предпринимательство от предпринимательства обычного:

- принятие на себя миссии создания и поддержания социальной ценности;
- высокая ответственность предпринимателя за результаты своей деятельности как перед непосредственными клиентами, так и перед обществом;
- комбинирование имеющихся ресурсов для создания возможностей ускорения социальных изменений и удовлетворения социальных потребностей;
- создание социальных преобразований в качестве одного из результатов деятельности социального предпринимателя [22, 23].

Направления социального предпринимательства разнообразны настолько же, насколько и проблемы общества, однако можно выделить несколько форм осуществления данной деятельности:

- 1) создание новой продукции на основе переработки отходов и улучшение экологической обстановки (пример – Conserve, Индия, переработка пластиковых отходов);
- 2) противодействие криминализации общества (пример – Emergence, Франция, спортивная организация молодежи);
- 3) реабилитация людей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации (пример – Jardins de Cocagne, Франция, сеть сельскохозяйственных предприятий для реабилитации длительно безработных);
- 4) системы по предоставлению услуг для малоимущих слоев населения (пример – America's Family, США);
- 5) организации для микрокредитования мелких предпринимателей (пример – глобальная интернет-платформа Kiva.org, банк «Грамин») [24].

При обсуждении социального предпринимательства следует отметить, что не все социальные предприятия занимаются инновационной деятельностью. Чаще всего предприятия стараются заимствовать идеи, уже доказавшие свою эффективность, и внедрить их в свою деятельность.

Отбор эффективных проектов социальных инноваций является достаточно сложным процессом. При этом важно учитывать, что эффективность проект по реализации социальных инноваций не может быть оценена традиционным способом, учитывая такие показатели, как срок окупаемости, чистый дисконтированный доход и т. д. Поэтому для их успешной реализации необходимо вырабатывать новые подходы, включать такие показатели, как социальная рентабельность проекта, его значимость для разных групп населения. Ряд экспертов рекомендует включать в анализ историю реализации других социальных проектов, когда исследуется вопрос о целесообразности реализации предложенного проекта конкретным предприятием. Однако в таком случае существует риск об отказе от потенциально востребованного проекта, если у компании отсутствует достаточный опыт реализации социальных проектов [25].

Это означает, что методы, применяемые для отбора инновационных проектов в социальной сфере, должны отличаться от традиционных методов, имеющих в своей основе в основном финансовые показатели. Кроме того, необходимо рассматривать квалификационные требования тех, кто будет реализовывать социальные проекты. В зависимости от региональных особенностей, сфер, в которых планируется реализация социальных инноваций, должна развиваться поддержка новых типов партнерств [26].

Схемы социальной защиты и политика в области социальной поддержки населения в современном обществе, на национальном

уровне, чаще всего сводится к решению двух основных задач:

- решение неотложных, оперативных задач, связанных с кризисными явлениями в экономике;
- ответ на вызовы долгосрочного характера, возникающие в результате социальных изменений (демография и проблемы миграции, глобализация и международная конкуренция, технологические инновации, экологические вызовы и т. д.).

В качестве ключевых условий развития социального предпринимательства и в целом социальной экономики в настоящее время могут быть рассмотрены уровень творческой деятельности и ее роль в жизни данной системы; уровень образования и доля лиц с высшим образованием. Важными для оценки продвижения экономической системы к новому качеству общественной жизни является совокупность показателей, характеризующих меру решения экологических проблем. Для сравнения уровня социального развития имеют значение демографические показатели: продолжительность жизни, детская смертность, заболеваемость и другие показатели национального здоровья. Уровень развития социальной системы косвенно характеризуется и удельным весом постиндустриальных технологий [27].

Продвижение социальных инноваций в социальной политике влечет за собой:

- разработку и принятие представления о потребностях и возможностях социально-экономического развития;
- мобилизацию широкого круга заинтересованных лиц для координации и выработки согласованных решений;
- объединение усилий для того, чтобы предложить инновационные ответы на общественно значимые вызовы;
- оценку результативности социальных инноваций, измерение их воздействия для выявления тех методов

и подходов, которые работают лучше всего [28].

Основная цель инновационной деятельности в социальной сфере заключается в решении социальных проблем современного общества. Показатели социального развития являются совокупностью объективных и субъективных факторов, отражающих эффективность социального воспроизводства населения, социальные предпочтения, нравственные ценности и установки людей. Наиболее часто используются следующие группы показателей: демографические; трудовые; уровня и качества жизни населения; жилищного обеспечения населения; здоровья населения и здравоохранения; народного образования, культуры, информационных услуг; экологической и социальной безопасности; социально-психологического самочувствия населения [29].

На основе перечисленных групп показателей разработаны и широко используются механизмы оценки общественного развития. К ним относятся:

1) индекс истинного прогресса (GPI), учитывающий множество показателей, в числе которых – ущерб от загрязнения окружающей среды, статистика преступности, разводов;

2) индекс человеческого развития (HDI), включающий в себя такие группы показателей, как ожидаемая продолжительность жизни; уровень грамотности населения страны; уровень жизни, оценённый через ВВП на душу населения.

Существуют и более специализированные подходы к оценке, выделяющие одну или несколько сторон общественного развития. К таким оценкам можно отнести экологические агрегированные индикаторы, разработанные Всемирным фондом дикой природы, Всемирным банком.

Известным механизмом оценки социального развития является индекс социального прогресса⁴ (SPI), комбинированный

показатель, который измеряет достижения с точки зрения общественного благополучия, и учитывает свыше 50 показателей, объединённых в три основные группы:

- основные потребности человека – питание, доступ к основной медицинской помощи, обеспечение жильём, доступ к воде, электричеству и санитарным услугам, уровень личной безопасности;
- основы благополучия человека – доступ к базовым знаниям и уровень грамотности населения, доступ к информации и средствам коммуникации, уровень здравоохранения, экологическая устойчивость;
- возможности развития человека – уровень личных и гражданских свобод, обеспечение прав и возможностей человека принимать решения и реализовывать свой потенциал.

Устойчивое общественное развитие в условиях ускоренной глобализации, роста угроз глобальных техногенных и экологических катастроф, оказывается в пространстве рискованной среды и заставляет обратить внимание на необходимость создания условий для развития социальных инноваций.

Источники торможения инновационных процессов зачастую связаны с институциональной недостаточностью экономики в целом и инновационных процессов в частности. Здесь необходимо выделить несколько проблем.

Во-первых, недостаточная развитость формальных институтов (защита прав собственности, эффективная система разрешения споров и т. д.) является важным фактором, тормозящим развитие инновационных процессов. Например, размывание и недостаточная легитимность прав собственно-

⁴ Social Progress Index. 2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.socialprogressimperative.org>

сти снижает экономические стимулы к осуществлению инноваций.

Во-вторых, существенным фактором выступает разрыв цепочки инновационного процесса, происходящий на стыке различных этапов инновационного процесса и связанный с отсутствием институтов связывающих отдельные звенья инновационной цепочки [30].

Анализ результатов эмпирического исследования

Большинство исследований, касающиеся институциональных условий социального развития, имеют определенные недостатки: во-первых, они носят качественный характер исследований, не выявляющий количественные показатели зависимости социального развития от исследуемых фак-

торов и условий; во-вторых, условия, фигурирующие в данных исследованиях, имеют укрупненный характер. Для преодоления этих недостатков в нашем исследовании приводятся статистические зависимости, а институциональные условия социального развития анализируются на более детальном уровне. В качестве зависимой переменной нами выбран индекс социального прогресса (SPI) 120 стран за 2016 г., а объясняющими переменными показатели институционального развития по данным отчета Всемирного банка о глобальной конкурентоспособности стран⁵. В качестве инструмента выявления статистических закономерностей использовался корреляцион-

⁵ The Global Competitiveness Report 2016–2017 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>

Таблица 2

Результаты корреляционного анализа

Индекс социального прогресса, Social Progress Index (Y)	Коэффициент корреляции
Защита прав собственности (Property rights)	0,68
Защита интеллектуальной собственности (Intellectual property protection)	0,72
Общественное доверие к политикам (Public trust in politicians)	0,31
Взятки и поборы (Irregular payments and bribes)	0,81
Независимость судебной системы (Judicial independence)	0,63
Лоббирование интересов отдельных компаний (Favoritism in decisions of government officials)	0,35
Неэффективность государственных расходов (Wastefulness of government spending)	0,24
Государственное регулирование (Burden of government regulation)	-0,03
Эффективность правовых рамок в урегулировании споров (Efficiency of legal framework in settling disputes)	0,38
Прозрачность государственной политики (Transparency of government policymaking)	0,57
Организованная преступность (Organized crime)	0,56
Надежность правоохранительных структур (Reliability of police services)	0,65
Этичное поведение бизнеса (Ethical behavior of firms)	0,61
Аудит и отчетность (Strength of auditing and reporting standards)	0,77
Защита прав инвесторов (Protection of investors)	0,62

ный анализ (табл. 2). Нами были проанализированы парные корреляции для 120 стран между зависимой переменной и рядом независимых переменных, результаты эмпирического исследования приведены ниже.

Проведенный корреляционный анализ позволяет сделать следующие заключения:

1. Эмпирически подтверждены статистически значимые взаимосвязи между уровнем социального развития и такими факторами, как уровень защиты интеллектуальной собственности, развитость системы аудита и отчетности. Также исследование показало, что чем меньше уровень коррупции в исследуемых странах, тем выше уровень их социального развития.

2. Менее значимыми факторами оказались такие показатели, как защита прав собственности, надежность правоохранительной системы, защита прав инвесторов.

Стоит отметить, что все выявленные факторы в той или иной степени характеризуют общий уровень доверия, складывающийся в обществе. Повышая уровень доверия в системе, участники (бизнес, государство, общество) охотней взаимодействуют друг с другом, добиваясь сетевого эффекта в области создания социальных инноваций и достижения устойчивого социально-экономического развития.

Полученные результаты эмпирического исследования могут быть использованы при разработке программ социально-инновационного развития России.

Выводы

С целью определения перспектив институционального развития социально-инновационной сферы получены следующие теоретические результаты.

Во-первых, показано, что институциональные преобразования подразумевают одновременное изменение формальных и неформальных норм. При этом если формальные нормы можно изменить доста-

точно быстро, (принятие законодательных актов), то неформальные, которые придают устойчивость официальным нормам и являются таким образом их основой, значительно сложнее поддаются изменениям, адаптируются к новым «правилам игры».

Во-вторых, в работе отмечено, что в процессах общественного развития социально-инновационные преобразования различного характера стали играть определяющее значение, а социальные проблемы все больше и больше воспринимаются как возможности для инноваций. Запросы общества в решении социальных проблем формируют рынки по предоставлению новых предпринимательских услуг и решений. Формируются достаточно большое число моделей ведения бизнеса, новых гибридных форм, сетевых организаций, создающих как экономическую, так и социальную стоимость. На основе систематизации представлений об инновациях можно утверждать, что социальные инновации могут быть классифицированы по разным признакам.

В-третьих, показано, что в современных условиях для обеспечения социально-инновационного развития необходимо развивать систему поддержки социального предпринимательства и социальной экономики.

В целом отметим, что центральным моментом стратегии общественных преобразований может и должно стать создание системы институтов развития социальных инноваций. Приоритетом на этом направлении выступает обеспечение способности власти вырабатывать и проводить в жизнь политику согласования общих интересов.

В процессе генерации новых и модернизации старых институтов важно учитывать влияние неформальных институтов, национальную ментальность, культуру. Институциональная среда должна соответствовать разделяемым людьми ценностям. Исходя из разделяемых ценностей, люди либо принимают, либо отвергают новые социальные

нормы. Строительство эффективной социальной системы в России требует создания адекватных современному уровню технологического и экономического развития институтов. Эмпирический анализ функционирования институтов говорит о том, что прежде всего необходимо укрепить институты пра-

вового государства, большое значение имеет дальнейшее укрепление прав собственности. Институциональная среда должна обеспечивать подотчетность создаваемых институтов всем слоям общества, создать основу для эффективно функционирующих демократических и прозрачных институтов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. Препринт. № 9-8/004. М. : Российская экономическая школа, 1998.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
3. Веблен Т. Теория праздного класса / пер. с англ. М. : Прогресс, 1984. 367 с.
4. Менар К. Экономика организаций / пер. с фр. М. : Инфра-М, 1996. 160 с.
5. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика: к новой теории передаточного механизма в макроэкономике. Кн. 1: Институциональная теория. Методологический эскиз. М. : ЗАО «Изд-во экономика», 2007. 516 с.
6. Кирдина С.Г. Теория институциональных матриц (пример российского институционализма) // Постсоветский институционализм / под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк : Каштан, 2005. 480 с.
7. Богомолов О.Т. Социально-гуманитарные аспекты модернизации России // Вестник РАН. 2012. Т. 82, № 1. С. 64–70.
8. Кузьминов Я.И. Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Институты, сети, трансакционные издержки, контракты. М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. 442 с.
9. Коуз Р. Нобелевская лекция «Институциональная структура производства». Природа фирмы. М.: Дело, 2001.
10. Хазагаева И.Ц. Трансформация социальной политики государства и социальных институтов // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств. 2009. № 3. С. 197–203.
11. Beyond Organizational Scale: How Social Entrepreneurs Create Systems Change [Электронный ресурс]. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Schwab_Foundation_Systems_Report_2017.pdf.
12. Хусаинов У.Г. Социальные инновации как элемент стратегического развития // Актуальные вопросы современной науки. 2010. № 12. С. 155–160.
13. Mulgan G., Tucker S., Ali R., Sanders B. Social Innovation: What It Is, Why It Matters and How It Can Be Accelerated. Oxford Said Business School, 2007. 52 p.
14. Caulier-Grice J., Mulgan G., Murray R. The Open Book of Social Innovations // Social Innovator Series: Ways to Design, Develop and Grow Social Innovation. Nesta Innovating Public Services, 2010. 224 p.

15. Сошенко И.И. Построение модели управления социальными инновациями в сетевом взаимодействии образовательных организаций // Научно-педагогическое обозрение. 2016. № 1 (11). С. 123–131.
16. Попов Е.В., Семячков К.А. Особенности управления развитием цифровой экономики // Менеджмент в России и за рубежом. 2017. № 2. С. 54–61.
17. Gerometta J., Haussermann H., Longo G. Social Innovation and Civil Society in Urban Governance: Strategies for an Inclusive City // Urban Studies. 2005. Vol. 42, No. 11. P. 2007–2021.
18. Dawson P., Daniel L. Understanding social innovation: A provisional framework // International Journal of Technology Management. 2010. Vol. 51, No. 1. P. 9–21.
19. Montgomery T. Are Social Innovation Paradigms Incommensurable? // Voluntas. 2016. Vol. 27. P. 1979–2000.
20. Полякова Е.В. Сущность и классификация социальных инноваций // Актуальные вопросы экономических наук. 2009. № 5-2. С. 82–88.
21. Семикина А.В. Методы и механизмы управления социальными инновациями в развитии человеческого капитала // Финансовые проблемы и пути их решения: теория и практика : сб. науч. трудов 15-й Международ. науч.-практ. конф. СПб. : Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2014. С. 408–419.
22. Баталина М.Л., Московская А.А., Тарадина Л.Д. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной. М. : ГУ ВШЭ, 2008. 43 с.
23. Шеяненко Д.О., Мартынова Т.Н. Инновационные формы оказания социальных услуг: социальное предпринимательство // Управление инновациями: теория, методология, практика. 2014. № 11. С. 111–119.
24. Макаревич А.Н., Сазонова Т.Ю. Сущность и специфика социального предпринимательства в России // Российское предпринимательство. 2012. № 24 (222). С. 52–56.
25. Dees J.G., Economy P. Social entrepreneurship // Enterprising nonprofits: A toolkit for social entrepreneurs. Vol. 186 / ed. by J.G. Dees, J. Emerson, P. Economy. New York: Wiley, 2002.
26. Kolleck N. Social network analysis in innovation research: using a mixed methods approach to analyze social innovations // European Journal of Futures Research. 2013. Vol. 1. P. 1–9.
27. Митяева Н.В., Водяненко О.И. Социальная экономика в концепции эволюции социально-экономических систем // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 3 (52). С. 22–26.
28. Witt U. What kind of innovations do we need to secure our future? // Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity. 2016. Vol. 2. P. 1–14.
29. Malmström M., Johansson J. Social exchange in collaborative innovation: maker or breaker // Journal of Innovation and Entrepreneurship. 2016. Vol. 5. 1–20.
30. Негорожина А.В., Лазарева Н.В. Управление социальными инновациями // Гуманитарные основания социального прогресса: Россия и современность : сб. ст. Международ. науч.-практ. конф. М.: Московский государственный университет дизайна и технологии, 2016. С. 291–295.

Popov E.V.*Institute of Economics, the Ural Branch of RAS,
Ekaterinburg, Russia***Semyachkov K.A.***Institute of Economics, the Ural Branch of RAS,
Ekaterinburg, Russia*

FORMATION OF INSTITUTIONAL CONDITIONS OF SOCIAL DEVELOPMENT

Abstract. The problem of institutional transformations is a major one today. It is particularly acute in developing countries, including Russia. Experience has shown that only in the case of a stable system of institutions it is possible to achieve essential transformations in social and economic development, to cope with present-day challenges, among which are such socially significant problems as poverty, degradation of the environment, demographic challenges, etc. The purpose of this work is to identify prospects of institutional development of the social and innovative sphere of the country. The article emphasizes that without the formation of norms, “rules of the game”, and sticking to traditions, it is impossible to solve these problems. It is noted that institutions and the institutional environment, in general, perform a number of critical functions enabling the achievement of a stage-by-stage, evolutionary way of development that facilitates avoidance of abrupt social shocks. Research of scientific literature has shown that one of modern approaches to social development is the concept of social innovations. On the basis of comparative analysis, it was revealed that practices in the field of development of social innovations have found broad application in social policies of developed countries, having shown their efficiency. Today the ideas in this area are also take root in Russian practice. The article discusses the main features of such phenomena as social innovations and social business. The importance of the development of social business and social economy in general is not a mere buzzword, but a possible answer to growing problems of the mankind. The theoretical importance of the research lies in the fact that the study proves an important role that is played by social and economic institutions in these processes, their readiness for generation, transplantation of modern practices of social innovative development. As a results of the empirical research, statistical dependence between the index of social progress and factors of institutional development is shown (across 120 countries in 2016). The institutions influencing the level of social development have been revealed (the index of social progress). The obtained results of the research are recommended for use when developing programs of social innovative development of Russia.

Key words: institution; development conditions; social innovations; social economy; correlation analysis.

References

1. Polterovich, V.M. (1999). Institutional'nye lovushki i ekonomicheskie reformy [Institutional Traps and Economic Reforms]. *Ekonomika i matematicheskie metody (Economics and Mathematical Methods)*, Vol.35, Issue 2.
2. North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
3. Veblen, T. (1899). *The Theory of the Leisure Class*. Macmillan.
4. Menard, C. (1990). *L'économie des organisations*. Paris, La Découverte.
5. Sukharev, O.S. (2007). Institutional'naiia teoriia i ekonomicheskaia politika: k novoi teorii peredatochnogo mekhanizma v makroekonomike [Institutional Theory and economic policy: On the new theory of transmission mechanism in macroeconomics]. Vol. 1. *Institutional'naiia teoriia. Metodologicheskii eskiz [Institutional Theory. Draft methodology]*. Moscow, Ekonomika Press.
6. Kirdina, S.G. (2005). Teoriia institutsional'nykh matrits (primer rossiiskogo institutsionalizma) [Theory of Institutional Matrices]. *Postsovetskii institutsionalizm [Post-Soviet Institutionalism]*. Donetsk, Kashtan.
7. Bogomolov, O.T. (2012). Sotsial'no-gumanitarnye aspekty modernizatsii Rossii. *Vestnik RAN (Bulletin of the Russian Academy of Sciences)*, Vol. 82, No. 1, 64–70.
8. Kuz'minov, Ia.I. Bendukidze, K.A., Iudkevich, M.M. (2006). *Instituty, seti, transaktsionnye izderzhki, kontrakty [Institutions, Networks, Transaction Costs, Contracts]*. Moscow, Higher School of Economics.
9. Coase, R.H. (1992). The Institutional Structure of Production. *American Economic Review*, Vol. 82, Issue 4, 713–719.
10. Khazagaeva, I.Ts. (2009). Transformatsiia sotsial'noi politiki gosudarstva i sotsial'nykh institutov [Transformation of social policy of the state and social institutions]. *Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo universiteta kul'tury i iskusstv (The Bulletin of the Moscow state University of culture and arts)*, No. 3, 197–203.
11. Beyond Organizational Scale: How Social Entrepreneurs Create Systems Change (2017). Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Schwab_Foundation_Systems_Report_2017.pdf.
12. Khusainov, U.G. (2010). Sotsial'nye innovatsii kak element strategicheskogo razvitiia [Social innovations as an element of strategic development]. *Aktual'nye voprosy sovremennoi nauki [Current Issues of Modern Science]*, No. 12, 155–160.
13. Mulgan, G., Tucker, S., Ali, R., Sanders, B. (2007). *Social Innovation: What It Is, Why It Matters and How It Can Be Accelerated*. Oxford Said Business School, 52.
14. Caulier-Grice, J., Mulgan, G., Murray, R. (2010). The Open Book of Social Innovations. *Social Innovator Series: Ways to Design, Develop and Grow Social Innovation*. Nesta Innovating Public Services, 224.
15. Soshenko, I.I. (2016). Postroenie modeli upravleniia sotsial'nymi innovatsiiami v setevom vzaimodeistvii obrazovatel'nykh organizatsii (Building a model of social innovation management in the

- networking of educational institutions). *Nauchno-pedagogicheskoe obozrenie (Pedagogical Review)*, No. 1 (11), 123–131.
16. Popov, E.V., Semiachkov, K.A. (2017). Osobennosti upravleniia razvitiem tsifrovoi ekonomiki (The features of management of digital economy's development). *Menedzhment v Rossii i za rubezhom [Management in Russia and Abroad]*, No. 2, 54–61.
 17. Gerometta, J., Haussermann, H., Longo, G. (2005). Social Innovation and Civil Society in Urban Governance: Strategies for an Inclusive City. *Urban Studies*, Vol. 42, No. 11, 2007–2021.
 18. Dawson, P., Daniel, L. (2010). Understanding social innovation: A provisional framework. *International Journal of Technology Management*, Vol. 51, No. 1, 9–21.
 19. Montgomery, T. (2016). Are Social Innovation Paradigms Incommensurable? *Voluntas*, Vol. 27, 1979–2000.
 20. Poliakova, E.V. (2009). Sushchnost' i klassifikatsiia sotsial'nykh innovatsii [The nature and classification of social innovations]. *Aktual'nye voprosy ekonomicheskikh nauk [Current Issues of Economic Sciences]*, No. 5-2, 82–88.
 21. Semikina, A.V. (2014). Metody i mekhanizm upravleniia sotsial'nyimi innovatsiiami v razvitii chelovecheskogo kapitala [Methods and mechanisms of social innovation management in the development of human capital]. *Proceedings of 15th international conference "Financial problems and their solutions: Theory and practice"*. St Petersburg, Sankt-Peterburgskii gosudarstvennyi politekhnicheskii universitet (Peter the Great St Petersburg State Polytechnic University), 408–419.
 22. Batalina, M.L., Moskovskaia, A.A., Taradina, L.D. (2008). *Obzor opyta i kontseptsii sotsial'nogo predprinimatel'stva s uchetom vozmozhnostei ego primeneniia v sovremennoi Rossii [A review of the experience and concept of social entrepreneurship considering opportunities of its application in present-day Russia]*. Moscow, Higher School of Economics.
 23. Sheianenko, D.O., Martynova, T.N. (2014). Innovatsionnye formy okazaniia sotsial'nykh uslug: sotsial'noe predprinimatel'stvo [Innovative forms of providing social services: Social entrepreneurship]. *Upravlenie innovatsiiami: teoriia, metodologiya, praktika [Innovation Management: Theory, Methodology, Practice]*, No. 11, 111–119.
 24. Makarevich, A.N., Sazonova, T.Iu. (2012). Sushchnost' i spetsifika sotsial'nogo predprinimatel'stva v Rossii (The Nature and Specificity of Social Entrepreneurship in Russia). *Rossiiskoe predprinimatel'stvo (Russian Journal of Entrepreneurship)*, No. 24 (222), 52–56.
 25. Dees, J.G., Economy, P. (2002). Social entrepreneurship. *Enterprising nonprofits: A toolkit for social entrepreneurs*, Vol. 186. Edited by J.G. Dees, J. Emerson, P. Economy. New York, Wiley.
 26. Kolleck, N. (2013). Social network analysis in innovation research: using a mixed methods approach to analyze social innovations. *European Journal of Futures Research*, Vol. 1, 1–9.
 27. Mitiaeva, N.V., Vodianenko, O.I. (2014). Sotsial'naia ekonomika v kontseptsii evoliutsii sotsial'no-ekonomicheskikh sistem (Social economy as a concept in the evolution of social and economic

- systems). *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta [Bulletin of Saratov Socio-Economic Institute of Plekhanov Russian University of Economics]*, No. 3 (52), 22–26.
28. Witt, U. (2016). What kind of innovations do we need to secure our future? *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, Vol. 2, 1–14.
29. Malmström, M., Johansson, J. (2016). Social exchange in collaborative innovation: maker or breaker. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, Vol. 5, 1–20.
30. Negorozhina, A.V., Lazareva, N.V. (2016). Upravlenie sotsial'nymi innovatsiyami (Management of social innovation). *Proceedings of international conference "Humanitarian foundations of social progress in Russia. Moscow, Moscow State University of Design and Technology*, 290–295.

Information about the authors

Popov Evgeny Vasilievich – Corresponding Member of RAS, Doctor of Economics, Professor, Head of Economical Theory Centre, Institute of Economics, The Ural Branch of Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia (620014, Ekaterinburg, Moskovskaya street, 29); e-mail: epopov@mail.ru.

Semyachkov Konstantin Alexandrovich – Candidate of Economic Sciences, Junior Researcher, Economical Theory Centre, Institute of Economics, The Ural Branch of Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia (620014, Ekaterinburg, Moskovskaya street, 29); e-mail: k.semyachkov@mail.ru.

Для цитирования: Попов Е.В., Семьячков К.А. Формирование институциональных условий социального развития // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 5. С. 690–708. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.033.

For Citation: Popov E.V., Semyachkov K.A. Formation of Institutional Conditions of Social Development. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2017, Vol. 16, No. 5, 690–708. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.033.

Информация о статье: дата поступления 15 июля 2017 г.; дата принятия к печати 12 августа 2017 г.

Article Info: Received July 15, 2017; Accepted August 12, 2017.

УДК 336.027

В.А. Молодых¹*Северо-Кавказский федеральный университет,
г. Ставрополь, Россия***А.А. Рубежной²***Северо-Кавказский федеральный университет,
г. Ставрополь, Россия*

ВЛИЯНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ³

Аннотация. Трансформация действующей налоговой системы требует учета разных типов поведения налогоплательщиков, отличающиеся различной реакцией на действия государства в процессе реализации им контрольных функций. Целью исследования является разработка модели выбора оптимальной стратегии налогоплательщика для преодоления институциональных ловушек и оценки возможности перехода национальной налоговой системы на новый качественный уровень развития. В качестве методологической основы использованы предпосылки неоклассической теории, описывающие традиционную парадигму налогового администрирования, интегрированные с поведенческой экономикой, что позволило рассмотреть взаимоотношения в налоговой системе как ситуацию социальной дилеммы с индивидуальными интересами. Предложенная модель основана на математическом аппарате теории игр с природой, моделирование механизма преодоления институциональных ловушек в налоговой системе проведено с учетом их функциональных свойств на основе использования закона иерархических компенсаций и концепцией «path dependency». Результаты моделирования демонстрируют, что максимизация контрольной функции налоговой системы со стороны государства приводит к тому, что повышение уровня ее эффективности возможно только за счет экстенсивного роста контролирующих органов. Оптимальной стратегией является частичная замена контрольной функции государства на координацию сформировавшихся в результате роста энтропии налоговой системы автономных самоорганизующихся групп налогоплательщиков. Возможно изменение форм налогового контроля в части внедрения процедур «горизонтального мониторинга» «фейр-плей инициатив», повышения лояльности и доверия за счет внедрения стратегий сотрудничества налогоплательщиков и контролирующих органов. При этом важно учитывать, что с учетом современной специфики сложившихся отношений и накопленного негативного опыта взаимодействия в налоговой сфере отсутствует достаточно предпосылок для полного внедрения клиентоориентированных форм налогового контроля. Поэтому необходимо использование комбинированного подхода, в основе которого лежит кооперативная стратегия саморегулирования, а в качестве исключительной меры используются жесткие санкции с целью противодействия девиантным моделям поведения.

Ключевые слова: налоговая политика; поведение; налогоплательщик; контроль; институциональные ловушки; уклонение; администрирование.

Введение

Вопросы анализа поведения налогоплательщиков являются многоаспектными, требуют детального рассмотрения существующих принципов действующей налоговой системы с учетом трансфор-

мации взаимоотношений экономических агентов в условиях снижения финансовой устойчивости юридических лиц, падения уровня доходов физических лиц и стагнации налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ. На первый план

выходят проблемы отсутствия долгосрочных целевых ориентиров в проводимой налоговой политике государства, явно начинают превалировать краткосрочные интересы, выражающиеся в максимизации доходов бюджета за счет роста налогового бремени в ущерб стимулированию экономической активности. Как демонстрируют результаты библиографического анализа, проведенного Е.Н. Невзоровой и др., касающиеся вопросов уклонения от уплаты налогов на основе данных электронной базы e-Library, все эти проблемы находят свое отражение в публикациях [4]. Наиболее популярной является тема изменения нормативно-правовой базы в налоговой сфере, что, очевидно, связано прежде всего с ее ярко выраженной практической направленностью. Действия правоохранительных органов в контексте противодействия теневой экономической активности также весьма актуальны, незначительно снизился к 2015 г. по сравнению с 2013 г. интерес к международным аспектам налогообложения, что обусловлено принятием «анти-офшорного пакета» и его первоначальным активным обсуждением. Таким образом, на первый план выходят вопросы правоприменительной практики и совершенствования системы налогового контроля, а общетеоретические исследования, касающиеся поведения налогоплательщиков в контексте изучения норм морали, качества

институциональной среды, отношений прав собственности по-прежнему, носят фрагментарный характер и нуждаются в дальнейшей детализации.

Усложняет ситуацию продолжающаяся трансформация действующей в Российской Федерации налоговой системы, что также требует детального анализа сложившихся правил и норм поведения. Существующие негативные явления, такие как рентоориентированное поведение налогоплательщиков и сотрудников налоговых органов, значительные пробелы в нормативно-правовой базе, ставшее нормой уклонение от уплаты налогов, препятствуют созданию эффективной иерархической структуры. При этом данные «антиинституты» в определенных условиях, позволяют нейтрализовать внешнее негативное влияние. Например, снижение финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов в результате развития кризисов в экономике может привести к уходу части налогоплательщиков в тень, а после восстановления ситуации и вследствие воздействия стимулирующих мер государства будет способствовать возврату предпринимателей в легальный сектор без значительных потерь. Тем не менее они также замедляют дивергенцию налоговой системы, так как переход на новый качественный уровень сопровождается резким ростом трансакционных издержек.

Механизмы данного явления были раскрыты в работе В.М. Полтеровича, который рассмотрел эффекты закрепления институциональных ловушек [5]. Среди них он выделил эффект обучения, который приводит к снижению трансакционных издержек за счет роста эффективности девиантных моделей поведения вследствие накопленного налогоплательщиками опыта. Другим является эффект сопряжения, возникающий из-за мультипликативного взаимодействия действующих норм и правил, что приводит к их самоподдержанию. Третий механизм –

¹ Молодых Владимир Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры налоговой политики и таможенного дела Северо-Кавказского федерального университета, г. Ставрополь, Россия (355009, г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1); e-mail: v.a.molodyh@yandex.ru.

² Рубежной Андрей Александрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры налоговой политики и таможенного дела Северо-Кавказского федерального университета, г. Ставрополь, Россия (355009, г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1); e-mail: aaru@inbox.ru.

³ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект №17-32-01024/17-ОГОН).

это эффект координации, который заключается в том, что следование общепринятым нормам поведения приводит к возникновению значительного ущерба в случае отклонения от них (например, если в обществе поощряется уклонение от уплаты налогов, то неплательщики получают дополнительные конкурентные преимущества по сравнению с добросовестными налогоплательщиками). Также мешают преодолению институциональных ловушек сложившиеся стереотипы поведения, культурные особенности и другие факторы.

Таким образом, в развитие существующих подходов целесообразно провести анализ поведения субъектов налоговой системы с позиций неоклассической теории и поведенческой экономики и разработать модель выбора оптимальной стратегии налогоплательщика с целью преодоления институциональных ловушек и оценки возможности перехода национальной налоговой системы на новый качественный уровень развития.

Теоретические подходы анализа поведения экономических агентов в сфере налоговых отношений

Интерес к изучению проблемы поведения налогоплательщиков связан с появлением первого систематического теоретического анализа, проведенного Allingham and Sandmo [10]. Основные вопросы, которые в дальнейшем были весьма детально изучены, касались проблем измерения степени уклонения от уплаты налогов, объяснения поведения налогоплательщиков, выявления факторов, влияющих на выбор экономических агентов, как можно на практике использовать полученные выводы и результаты.

Несмотря на большие успехи в данном направлении, существуют значительные пробелы в понимании, как можно измерить, объяснить и контролировать девиантное поведение налогоплательщиков.

Первоначально основные вопросы соблюдения налогового законодательства решались в рамках неоклассической концепции. В основном анализировалось влияние параметров действующей системы налогового администрирования на соотношение задекларированного и скрываемого доходов. Например, в работе Кроншоу и Альма анализируются возможные стратегии поведения государства в процессе осуществления контрольной деятельности [12]. В полученной модели налогоплательщик не обладает полной информацией о возможных проверках, а государство не владеет всей информацией о размере сокрытого дохода. Полученные результаты свидетельствуют, что неопределенность аудита может привести к снижению налоговых поступлений и такой тип поведения является контрпродуктивным.

В монографии под редакцией И.А. Майбурова проведен детальный анализ причин и условий уклонения от уплаты налогов [7]. Авторы справедливо дополняют экономические причины духовно-нравственными и выделяют условия политического, правового и организационно-технического характера. Эффективная борьба с причинами девиантных моделей поведения налогоплательщиков, по их мнению, приводит к росту трансакционных издержек, что делает уклонение от уплаты налогов нецелесообразным. Однако причины духовно-нравственного характера рассматриваются только с позиций «доверия» и «честности» налогоплательщиков, которые напрямую зависят от «качества налоговых законов». Несомненно, данный фактор является системообразующим, но также необходимо учитывать причины, имеющие субъективный характер.

Взаимоотношения в налоговой системе можно представить как социальную дилемму с индивидуальными интересами, которые вступают в противоречие с коллек-

тивными. Так как имеет место взаимозависимость отношений, то тогда, если несколько индивидов пытаются максимизировать свою полезность, то выбор стратегии уклонения от уплаты налогов будет являться рациональным выбором. Однако если число таких налогоплательщиков превысит определенное количество, то будет иметь место ситуация, когда каждый индивид получит меньше, чем если бы они выбрали стратегию сотрудничества. Другими словами, налоговая система представляет собой социальную дилемму, которую можно назвать «трагедией общин».

Неоклассический экономический подход к налоговому поведению исходит из того, что отдельные лица и группы являются рационально ведущими агентами, которые пытаются максимизировать свою полезность путем уклонения от уплаты налогов. Проверки и санкции являются доминирующими инструментами для выявления фактов уклонения от уплаты налогов, что позволяет налогоплательщику воспринимать налоговую систему как игру, в которой он может выбирать между следующими стратегиями:

- уплата налогов в полном объеме («верные потери», так как все уплачено полностью);
- уклонение от уплаты налогов («вероятностный выигрыш», возникающий в результате обнаружения сокрытого дохода);
- уклонение от уплаты налогов («дополнительный вероятностный выигрыш, возникающий в результате обнаружения факта уклонения от уплаты налога и применения соответствующего наказания).

В итоге получаем, что, с математической и экономической точек зрения, оптимальная стратегия для рациональных индивидов не сотрудничать. На макроуровне эта стратегия приводит к снижению уров-

ня благосостояния и в конечном итоге будет проигрышной для каждого налогоплательщика. Таким образом, участники игры (налогоплательщики и налоговые органы) вынуждены сотрудничать с наличием механизма контроля и жесткими санкциями в случае нарушения правил игры (уклонение от уплаты налогов).

С позиции поведенческой экономики возникает два соображения. Во-первых, люди не обязательно являются эгоистами, максимизирующими свою полезность и могут вести себя бескорыстно. Во-вторых, использование механизма контроля и санкционного давления не обязательно является оптимальной стратегией сотрудничества. В случае, когда свое собственное рациональное поведение наносит или может нанести вред другим, индивиды склонны действовать более осмотрительно. Содержание и контекст ситуации являются важными факторами, определяющими контуры сотрудничества, даже если структура социальной дилеммы остается неизменной и рациональной стратегией является уклонение. Кроме того, этические, индивидуальные и социальные нормы, соображение справедливости предотвращают использование эгоистических максимизирующих стратегий.

В последнее десятилетие появились работы, посвященные использованию экспериментальных методов и теоретических предпосылок поведенческой экономики для объяснения отдельных проявлений противоправного поведения. С одной стороны, это позволяет решить проблему об отсутствии достоверной информации о соблюдении налогоплательщиком законодательства. С другой, интерпретация полученных результатов требует интеграции «прямых», «косвенных» и «модельных» подходов и разработки универсальных методов и моделей оценки поведения налогоплательщиков, а также оценки эффектив-

ности действующей системы налогового администрирования.

В целом существующие модели позволяют учесть разные аспекты проблемы уклонения от уплаты налогов и повышения уровня налоговой дисциплины. Например, проводится анализ типов поведения налогоплательщиков (агрессивное налоговое планирование [16]), способов исчисления и уплаты налогов (эффективность использования авансовой системы уплаты налогов [28]), целесообразности ужесточения механизмов налогового контроля [24], влияния прогрессивной системы налогообложения системы [15].

Общим для всех этих работ является то, что если уплата налогов воспринимается как ситуация социальной дилеммы, то оптимальной стратегией для рационального налогоплательщика будет являться уклонение. Такое рациональное поведение приводит к ухудшению общественного благосостояния и в конечном итоге каждого индивида. Таким образом, государство вынуждено использовать принудительные инструменты и штрафные санкции для вынуждения налогоплательщиков соблюдать налоговое законодательство.

Однако не получено однозначных и эмпирически подтвержденных результатов влияния роста вероятности проведения контрольных мероприятий на соблюдение налогового законодательства. Объяснить это можно отличием между объективной вероятностью проведения аудита и субъективно воспринимаемых налогоплательщиками вероятностей. Это требует введения дополнительных психологических факторов, что очевидно затрудняет построение математических моделей. Данная предпосылка подразумевает, что налогоплательщики, как правило, не могут давать точных прогнозов вероятности аудита и потенциальной величины штрафов в случае выявления случая уклонения от уплаты

налогов. Кроме того, существует прямая взаимосвязь между их чувством обязанности быть честными и переоценкой возможностей быть пойманным.

Слабо изученными остаются вопросы влияния повторных проверок или возможной трансформации поведения налогоплательщика после проведения контрольных действий. Необходимость рассмотрения этого обусловлена следующими моментами. Во-первых, результаты аудита могут оказаться не такими плохими, как первоначальные ожидания налогоплательщика. Например, если проверка не выявляет существующих нарушений или наказание оказалось несоразмерно малым, то налогоплательщик может заключить, что он выбрал правильную тактику поведения. Во-вторых, налогоплательщик может, наоборот, занизить субъективную вероятность повторной проверки в случае, если предыдущая не выявила нарушений, что будет дополнительным стимулом уклонения от уплаты налогов. В-третьих, нельзя игнорировать эффект обучения налогоплательщика, который может выражаться в разработке новых схем уклонения. В-четвертых, если налогоплательщик посчитает размер штрафных санкций чрезмерным, то он может предпринять попытки вернуть, по его мнению, «незаконно взысканное» обратно.

Фактор «неоднократности проверок» практически не учитывается в эмпирических исследованиях. Остается неясным, какой преобладает эффект – положительный или отрицательный, – как налогоплательщик может интерпретировать последствия проверки и полученный опыт. Они могут попытаться предугадать стратегии проведения налоговых проверок и в соответствии с этим повысить эффективность девиантных моделей поведения. В этом случае можно говорить о том, что проверка налогоплательщиков в случайном порядке может быть более выгодной стратегией для

налоговых органов, чем по заранее определенному алгоритму. Таким образом, можно привести множество доводов, которые могут объяснить, почему существующие модели, основанные на оценке вероятности проведения аудита и размера штрафных санкций, не обладают достаточно высоким эффектом предсказания реакции налогоплательщиков на изменение условий налогового администрирования.

Рациональные модели принятия решений предполагают наличие у индивида способности к совершенной обработке информации. Однако, как было продемонстрировано выше, последние результаты в поведенческой экономике и экономической психологии убедительно доказывают, что возможности обработки информации физических лиц ограничены. Чем сложнее ситуация, тем больше лиц, принимающих решения отклоняются от оптимальных моделей поведения, и тем менее точными становятся предсказания, основанные на предположениях рационализации поведения индивидов.

Как итог можно выделить два основных ограничения, которые связаны с теоретическими предположениями моделирования поведения налогоплательщиков. Во-первых, базовые допущения и предположения, которые основаны на постулатах неоклассической школы, представляются чрезмерно детерминированными, что упрощает реальное взаимодействие экономических агентов в налоговой сфере. Во-вторых, наличие нелинейных связей усложняет модели и усложняет их интерпретацию, что не позволяет сформировать однозначные практические рекомендации по противодействию уклонению от уплаты налогов.

Базовыми теоретическими предположениями, используемыми для анализа поведения индивидов, которые также используются при анализе поведения налогоплательщиков, являются следующие.

1. Поведение налогоплательщика соответствует действиям так называемого «*homo economicus*», который действует рационально, т. е. имеет только экономическую мотивацию, поэтому модель его поведения можно описать максимизацией его чистого дохода. Одним из первых исследований, критикующих данную предпосылку, является работа Альма и Торглера [9]. Они приходят к выводам, что существующая неточность моделей поведения налогоплательщиков связана с тем, что они не ведут себя как рациональные или эгоистичные индивиды. На процесс принятия решений значительное влияние оказывают различные аспекты «налоговой этики», поэтому неоклассическая парадигма не может объяснить процесс выбора модели поведения.

2. Процесс уклонения от уплаты налогов представляет собой вывод части дохода из-под налогообложения, что связано с возникновением транзакционных издержек девиантного поведения, которые в большинстве неоклассических моделей не анализируются.

3. Налогоплательщик обладает всей полнотой информации (параметры системы налогового администрирования, особенности контроля и т. д.), поэтому отсутствует эффект асимметричных данных. Данная предпосылка является чрезмерной, так как предполагает, что налогоплательщик действует в локализованной социальной сети. Как показано в работе Коробова и Джонсона, необходимо также учитывать фактор социально ориентированного поведения налогоплательщиков [20].

4. Подразумевается, что налогоплательщики в своих действиях руководствуются оппортунистическими мотивами, т. е. их законопослушное поведение определяется экономической нецелесообразностью уклонения от уплаты налогов, следовательно, возможна ситуация, когда абсолютно все налогоплательщики могут скрывать часть

или даже весь доход от налогообложения. В этом случае, как отмечают Альм, Джонс и МакКи, налогоплательщики рассматриваются как потенциальные преступники, что позволяет оценивать эффективность только традиционной парадигмы налогового администрирования и не дает возможности рассмотрения клиентоориентированных подходов [8].

Очевидно, что игнорирование институциональных правил при анализе вопросов уклонения от уплаты налогов снижает адекватность моделей поведения налогоплательщиков. Дэвис, Хехт и Перкинс отмечают, что существующие социальные нормы поведения, принятые в определенных кругах, оказывают значительное влияние на поведение налогоплательщиков [13]. Однако ужесточение правоприменительной политики в случае значительной дифференциации общества может привести к резкому нарушению равновесного состояния, а достижение нового равновесия будет сопровождаться значительными дополнительными издержками. Де Хуан и Лашерасна на примере испанских налогоплательщиков подтверждают выводы, что, помимо вероятности обнаружения факта уклонения от уплаты налогов и размеров штрафных санкций, на принятие решения, оказывают множество демографических, психологических и социальных факторов, которые в совокупности могут иметь решающее значение [14]. Исследование Фрея и Торглера позволяет ответить на вопрос, почему так много людей готово платить налоги даже в случаях, когда вероятность проверки и размеры налоговых штрафов невелики [18]. Результаты моделирования, проведенные на данных опроса в 30 странах восточной и западной Европы, демонстрируют наличие высокой зависимости между склонностью к уклонению от уплаты налогов и налоговой моралью, а также качеством институциональной среды.

Интересными представляются результаты лабораторных экспериментов, проведенные Т.В. Меркуловой и А.К. Абдулиной [3]. Анализируя влияние рациональных стратегий поведения представителей финансовой сферы на решение о сотрудничестве, авторы получают практически идентичные выводы с западными коллегами. Однако они отмечают, что наиболее склонными к сотрудничеству являются представители инвестиционных компаний, а наименее – страховых компаний. Из этого следует, что анализ специфики поведения налогоплательщиков необходимо проводить не только в разрезе стран или их размерных параметров, но и с учетом отраслевой принадлежности, а в Российской Федерации и в разрезе регионов. Это позволит предложить рекомендации, имеющие практическую направленность, следование которым позволит снизить негативное влияние от противоправных действий налогоплательщиков.

В ряде работ доказывается, что на итоговый выбор налогоплательщиков влияют такие факторы, как религиозность [26], наличие чувства вины и стыда [17], качество демократических институтов [25], изменение налоговой этики [27], наличие чувства патриотизма [19].

Таким образом, при построении моделей соблюдения налогового законодательства необходимо учитывать существующее многообразие поведения налогоплательщиков, отличающиеся различной реакцией на изменение действующей системы налогового администрирования, в том числе, в части реализации контрольных функций. Это требует ослабления исходных классических допущений, чтобы поведение налогоплательщика стало более разнообразным и адаптивным.

К числу основных из них следует отнести следующие.

Налогоплательщик обладает определенным экзогенным доходом, который он может задекларировать полностью или

частично в зависимости от определенного типа его поведения.

Задекларированный и скрытый от налогообложения доход облагается в соответствии с действующим законодательством, однако во втором случае, помимо стандартной ставки налога, налогоплательщик уплачивает штрафные санкции в случае обнаружения факта уклонения.

Уклонение от уплаты налогов сопряжено с возникновением дополнительных транзакционных издержек, которые определяются как эмпирически определенный коэффициент по отношению к сокрытой налогооблагаемой базе.

Нездекларированный доход определяется в процессе осуществления контрольных мероприятий с определенной долей вероятности, при этом сокрытый доход выявляется полностью или частично. Следовательно, результативность налоговых проверок детерминруется на основе их числа (экстенсивный фактор), а также объема нездекларированного дохода (интенсивный фактор).

Существуют ограничения на размер сокрытой налогооблагаемой базы, определяющие уровень агрессивности поведения налогоплательщика.

В итоге уклонение от уплаты налогов мы можем рассматривать как вынужденное действие налогоплательщика, которое может быть вызвано экзогенными шоками, результатом чего будет трансформация системы налогового администрирования в части повышения ее эффективности, прежде всего за счет внедрения новых более мягких форм налогового контроля, учитывающих наличие эффекта горизонтального взаимодействия в налоговой системе.

Значение введенного параметра – максимально сокрытого дохода – напрямую зависит от принятых в обществе моделей поведения налогоплательщиков и масштабы теневого сектора экономики. Соответственно, чем меньше его значение, тем ниже по-

тенциальный уровень уклонения от уплаты налогов, независимо от экономической эффективности такого типа поведения. Минимальная доля сокрытой налогооблагаемой базы определяет склонность к оппортунистическому поведению, т. е. характеризует так называемый «естественный уровень».

Следует отметить, что данный показатель косвенно характеризует качество институциональной среды. Также следует учитывать возможность использования процедур горизонтального контроля как для снижения «естественного» уровня оппортунизма, так и его роста выше среднего значения. Его значение также напрямую зависит от ряда факторов, к основным из которых следует отнести субъективные оценки налогоплательщиков справедливости фискальной системы и качества оказываемых государством услуг. Минимально возможная часть сокрытой налогооблагаемой базы включает в себя также так называемый естественный уровень уклонения, обусловленный скрытым оппортунизмом. Поэтому при определенных условиях, когда эффект от такого поведения будет максимальным, то уклонение от уплаты налогов может резко вырасти, но не вернуться к нормальному уровню, так как рост девиантных моделей поведения или использование агрессивных инструментов налогового планирования становится новым стереотипом поведения, который дает дополнительные конкурентные преимущества для недобросовестных налогоплательщиков и в конечном итоге создает стимулы все больше уходить в тень.

Модель выбора оптимальной стратегии налогоплательщика

Сложность взаимодействия налогоплательщиков с контролирующими органами заключается в том, что государство должно постоянно оказывать определенное давление (реализация контрольных процедур) и одновременно испытывает ответное давле-

ние (снижение налоговых поступлений за счет использования налогоплательщиками девиантных моделей поведения).

Очевидно, что вся совокупность налогоплательщиков является децентрализованной системой. Данные системы характеризуются тем, что отсутствует единый центр принятия решений, следовательно, каждый экономический агент самостоятелен в своих действиях, т. е. имеет место взаимодействие отдельных децентрализованных подсистем, что требует построения модели поведения отдельных составляющих и их последующего агрегирования.

Поведение налогоплательщиков, описываемое как коллективное воздействие, приводит к тому, что требуется определение доли налогоплательщиков готовых к уклонению от уплаты налогов. В свою очередь со стороны государства возможно ужесточение контрольных процедур или внедрение новых форм налогового контроля, основанных на сотрудничестве. В любом случае часть индивидов решает осуществить коллективное действие Q , а система в ответ повысит свою эффективность E_s . При этом новое состояние системы и ее уровень эффективности предлагается всем налогоплательщикам, вне зависимости от того, уклонялись они от уплаты налогов или нет:

$$\begin{aligned} E_s(Q) \rightarrow \max \\ Q = \sum_{i=1}^n q_i \\ \max \{z_i\} \ll Q \end{aligned} \quad (1)$$

Государство стремится максимизировать действующую систему налогового администрирования. Для этого она должна обеспечить соответствующий уровень контроля, а каждый налогоплательщик принимает решение о возможности уклонения от уплаты налогов. При этом очевидно, что влияние поведения каждого налогоплательщика значительно меньше необходимого уровня коллективного влияния. Данная

ситуация может быть представлена в виде следующей платежной матрицы, представленной в таблице.

Таблица

Платежная матрица влияния поведения налогоплательщиков на государство

Показатель	Q	Q^*
Влияние	$h(E_s^i) - h(E_s) - q_i$	$-q_i$
Отсутствие влияния	$h(E_s^i) - h(E_s)$	0

где $h(E_s^i)$ – потенциальная выгода налогоплательщика от перехода системы на новый уровень;

(E_s) – выгода налогоплательщика в случае отсутствия перехода системы на новый уровень.

Данная игра представляет собой разновидность игр с природой, где возможны два состояния: превышение определенного уровня коллективного влияния налогоплательщиков (Q) и, наоборот, непреодоление данного порогового значения (Q^*). В первом случае налогоплательщики могут получить дополнительные льготы от действующей налоговой системы, выраженные, например, в предоставлении налоговых льгот и снижении налогового бремени или внедрение новых процедур налогового контроля («горизонтальный мониторинг» [22]).

Выигрыш налогоплательщика в случае использования стратегии «Влияние» и преодоления порогового значения представляет собой разницу от прироста выгоды в случае выхода системы на новый уровень $h(E_s^i) - h(E_s)$ и дополнительными издержками, которые связаны с реализацией стратегии индивидуального влияния (Q_i).

Если налогоплательщик выбрал стратегию «Отсутствие влияния», а объем недопоступлений налогов в бюджетную систему достиг критического уровня, то в этом

случае он имеет аналогичный прирост выгоды, так как система перешла на новый уровень, но при этом налогоплательщик не несет дополнительных затрат, так как не оказывает никакого влияния.

В случае выбора стратегии «Влияние», но при этом совокупный объем недоплат налогов в бюджетную систему не превысил критического уровня, то он, ничего не приобретая, несет транзакционные издержки в связи с выбором противоправной модели поведения, а также потенциальные штрафные санкции.

В последнем варианте, когда налогоплательщик выбирает стратегию «Отсутствие влияния», а пороговое значение в результате коллективного воздействия не преодолено, то он не имеет дополнительных выгод, но и не несет дополнительных издержек.

Очевидно, что стратегия «Отсутствие влияния» будет доминирующей. Налогоплательщику выгодно оставаться законопослушным, так как он с определенной вероятностью ждет появления дополнительных налоговых льгот и преференций или снижения административного давления, т. е. он приобретает дополнительную выгоду, не неся дополнительных издержек. Данное явление А. Аузан охарактеризовал как «проблему безбилетника» [1].

Решение данной проблемы возможно в рамках теории, разработанной Бьюкененом, который предлагает механизм трансформации общественных благ в более «узкий круг», так называемое «клубное благо» [11]. В соответствии с этим клубное благо предоставляется только тем индивидам, которые совершали заранее определенное индивидуальное действие. В качестве примера таких благ относится дополнительная 20 %-ая скидка по уплате, которые получают во Франции организации, являющиеся членами саморегулируемых кооперативов.

Использование данной теории позволяет трансформировать исходную игру в

классическую задачу теории игр, так как исчезает возможность получения дополнительных благ без совершения индивидуальных действий. Налогоплательщик имеет возможность принять участие в игре, стоимость которой равна Q_i . Потенциальный выигрыш равный C возможно получить с вероятностью $p(Q)$.

В общем случае налогоплательщик нейтрален к риску, поэтому будет иметь место следующее условие:

$$M = p(Q)[h(E'_s) - h(E_s) - q_i] + (1 - p(Q))(-q_i) > 0, \quad (2)$$

где M – математическое ожидание игры;

$p(Q)$ – вероятность достижения порогового значения Q .

Выразив из (2) вероятность достижения порогового значения Q , получим:

$$p(Q) > \frac{q_i}{h(E'_s) - h(E_s)}. \quad (3)$$

Выражение (3) выступает необходимым критерием при принятии налогоплательщиком решения об участии в коллективном взаимодействии Q с учетом размера потенциального клубного блага E'_s . Как видно, чем выше уровень влияния, оказываемый группой налогоплательщиков, тем выше вероятность достижения порогового значения Q . И наоборот, рост потенциальной выгоды от достижения системой нового состояния приводит к снижению вероятности Q для того, чтобы налогоплательщик принял решение о реализации своего индивидуального влияния.

Если указанное в (3) соотношение не выполняется, но при этом величина

$h(E'_s) - h(E_s)$ является достаточно большой, то налогоплательщик может рассмотреть возможность поучаствовать в другой игре. Игра заключается в том, чтобы достичь желаемого состояния эффективности системы только через свое индивидуальное действие, например, через дачу взятки со-

трудникам налоговых органов. При этом повышение эффективности системы будет происходить только для него. То есть в этом случае благо становится индивидуальным.

Индивид, обладающий нейтральным отношением к риску, будет производить следующую оценку математического ожидания:

$$M = p(b)[h(E'_s) - h(E_s) - b] + (1 - p(Q))(-b - c) > 0, \quad (4)$$

где b – величина взятки;

$p(b)$ – вероятность быть непойманным за дачу взятки;

c – наказание за дачу взятки.

Выразив из (4) вероятность быть непойманным за дачу взятки, получаем следующее выражение:

$$p(Q) = \frac{b + c}{h(E'_s) - h(E_s)}. \quad (5)$$

При c , стремящемся к бесконечности, и b , меньшем чем $h(E'_s) - h(E_s)$, получается, что вероятность $p(b)$ стремится к единице. То есть для участия в этой игре строгость законов должна компенсироваться необязательностью их исполнения.

Если для налогоплательщика условия (3) и (5) не выполняются, тогда он отказывается от любых попыток повысить эффективность системы, с которой взаимодействует. Тогда вероятность преодоления порогового значения Q примет вид:

$$p(n \cdot Q^* > Q) = S(Q), \quad (6)$$

где n – количество налогоплательщиков, которые уже совершили соответствующее индивидуальное действие;

Q^* – размер неуплаченных налогов;

$S(Q)$ – значение функции в случае достижения уровня Q .

Модель преодоления институциональных ловушек в налоговой системе

Описанная выше проблема касалась только создания механизма давления с це-

лью повышения эффективности процедур налогового контроля, однако она существует и при анализе негативного влияния противоправного поведения налогоплательщиков в открытых системах с учетом налоговой морали. Данный вопрос достаточно хорошо раскрыт в работе Кирхлера и Хоула [21]. В реальности налогоплательщики обладают амбивалентными характеристиками, такими как представления о вероятности проверки и задержания, а также о выборе стратегии поведения «соседними налогоплательщиками». В этом случае растет уровень соблюдения налогового законодательства, по сравнению с ситуацией, когда налогоплательщику неизвестны стратегии выплат соседей.

Применительно к анализу поведения налогоплательщиков преодоление институциональных ловушек определяется двумя базовыми факторами: динамика налоговых поступлений и горизонт планирования. При этом если первый фактор является экзогенным фактором, который позволяет сделать выводы о состоянии национальной налоговой системы, то второй является эндогенным, так как детерминируется исключительно каждым экономическим агентом индивидуально. В процессе принятия решений происходит их мультиплицирование, что позволяет рассчитывать на получение интегрального положительного эффекта.

В качестве теоретической основы возможно использование закона иерархических компенсаций Е.А. Седова [6], который напрямую связан с концепцией «path dependency» [23]. С учетом функциональных свойств институциональных ловушек, детально проанализированных Е.В. Балацким [2], модель выбора стратегии поведения налогоплательщика также описывается выражением (3). И склонность к соблюдению налогового законодательства будет выше в случае наличия клубного блага.

Однако стоит отметить, что, включение возможности проведения новых процедур налогового контроля, таких как «горизонтальный мониторинг» и «фейр-плей инициативы» («horizontal monitoring», «fair-play initiatives»), в условиях высокого уровня налоговой морали приводит к росту транзакционных издержек [19]. К ним относятся следующие виды дополнительных затрат:

- затраты на внутренний аудит с целью ограничения доступа недобросовестных налогоплательщиков на вступление в саморегулируемые организации, т. е. это дополнительные издержки на «борьбу с безбилетниками» (C_f);
- затраты на организацию взаимодействия налогоплательщиков (C_Q), которые совместно устанавливают значение порогового показателя (Q) и о силе совместного воздействия (Q_i).

В этом случае выражение (3) примет следующий вид:

$$M = p(Q)[h(E'_s) - h(E_s) - q_i - C_f - C_{ai}] + (1 - p(Q))(-q_i - C_f - C_{ai}) > 0, \quad (7)$$

где C_f – издержки на борьбу с безбилетниками в расчете на 1 налогоплательщика,

C_{ai} – издержки на организацию взаимодействия в расчете на 1 налогоплательщика.

В соответствии с (7) вероятность преодоления порогового значения Q , определяется следующим образом:

$$p(Q) > \frac{q_i + C_f + C_{ai}}{h(E'_s) - h(E_s)}. \quad (8)$$

Формула (8) показывает, что достижение порогового значения Q и соответствующее увеличение выгоды для налогоплательщика от перехода системы в новое состояние требуют больше затрат. Как следствие, многие индивиды могут принять решение о нецелесообразности участия в данной игре, так как дополнительные затраты не окупятся. Если

величина транзакционных издержек превысит определенный уровень, то децентрализованная система будет не в состоянии не только создавать, но и потреблять как общественные, так и клубные блага.

Для определения данного критического значения выразим из (8) значение транзакционных издержек, что позволит нам определить пороговую величину, превышение которой сделает участие налогоплательщика в коллективном действии нецелесообразным:

$$C_{fi} - C_{zi} < p(Z)[h(E'_s) - h(E_s)] - q_i. \quad (9)$$

Как видно, транзакционные издержки в расчете на одного налогоплательщика не должны превышать произведение вероятности достижения порогового значения Q и прироста потенциальной выгоды после перехода системы на новый уровень минус затраты, сопряженные с индивидуальным влиянием.

Следует учитывать, что снижение числа налогоплательщиков из децентрализованной системы приводит к уменьшению затрат, которые связаны с организацией взаимодействия индивидов внутри нее. Одновременно с этим уменьшается вероятность преодоления порогового значения Q , так как вследствие снижения числа налогоплательщиков повышается вклад каждого из оставшихся Q_i . Тогда система сможет эффективно функционировать только в следующем случае:

$$\frac{dC_{zi}}{dN_d} = \frac{dp(Q)}{dN_d}[h(E'_s) - h(E_s)], \quad (10)$$

где N_d – число налогоплательщиков.

Если условие (10) не выполняется, то вместо нескольких децентрализованных систем останется только одна, имеющая иерархическую структуру. В случае его выполнения налогоплательщики будут переходить в иерархическую из децентрализованной системы до тех пор, пока не будет достигнут оптимум для N_d . Достижение оптимального значения

данного показателя свидетельствует о том, что транзакционные издержки не превышают некоторого порогового значения, а также имеется необходимое число налогоплательщиков для преодоления порогового значения Q и оказания необходимого уровня давления.

Таким образом, всю совокупность налогоплательщиков можно представить как $\{\alpha; 1 - \alpha\}$, где α – это удельный вес налогоплательщиков, которые являются членами децентрализованной системой, а $1 - \alpha$ – это доля налогоплательщиков, которые не входят в саморегулируемые организации, т. е. по умолчанию входят в иерархическую систему.

Если функционирование иерархической системы подчинено целевой функции, максимизирующей свою эффективность, то в этом случае пара значений $\{\alpha; 1 - \alpha\}$ оптимальна. В случае, когда в качестве целевой функции используется функция, максимизирующая систему контроля, то тогда данные значения не будут соответствовать оптимальному уровню. Связано это с тем, что более высокие уровни в иерархической системе для повышения эффективности контрольных функций могут ограничить деятельность саморегулируемых организаций (децентрализованных систем), так как это отрицательно влияет на эффективность стандартных процедур налогового контроля.

Из этого следует вывод, что превалирование в системе налогового администрирования жесткой контрольной функции и игнорирование таких факторов, как доверие к действующей налоговой системе, наличие налоговой морали, приводит к тому, что данная иерархическая система, акцентирующая свое внимание на реализации контрольной функции, не сможет повысить эффективность за счет организации эффективной системы взаимодействия с налогоплательщиками.

Выводы

В долгосрочной перспективе повышение эффективности системы налогового администрирования возможно за счет роста энтропии верхних уровней налоговой системы, уменьшении уровня неопределенности в налоговой сфере, например, за счет оптимизации информационного взаимодействия, снятия ограничений, формирующих дисбаланс взаимоотношений государства и налогоплательщиков.

Первые два варианта предполагают необходимость дополнительных затрат со стороны бюджетной системы. Связано это с тем, что рост энтропии предполагает создание новой системы взаимодействия и координации в налоговых органах, увеличения численности квалифицированного персонала в сфере разрешения налоговых конфликтов. Уменьшение уровня неопределенности требует внедрения новых информационно-аналитических систем поддержки принятия решений.

Третий вариант потенциально наименее затратный. Снижение административного давления со стороны налоговых органов, в соответствии с принципом иерархических компенсаций Седова, приведет к тому, что верхний уровень иерархии акцентирует свое внимание на реализации координирующей функции автономных саморегулируемых организаций, которые появятся в результате роста энтропии на нижних уровнях системы. Конечной целью нового взаимодействия между налогоплательщиками и налоговыми органами может быть изменение форм налогового контроля в части внедрения процедур «горизонтального мониторинга» «фейр-плей инициатив», повышения лояльности и доверия за счет внедрения стратегий сотрудничества налогоплательщиков и контрольных органов.

При этом важно учитывать, что поведение налогоплательщиков во многом определяется сформировавшимися отно-

шениями между ними и налоговыми органами. С позиций теории обмена сформированный стиль взаимодействия определяет «психологические договорные отношения» между заинтересованными сторонами, которые формируют налоговую мораль в обществе, и, следовательно, готовность соблюдать налоговое законодательство. В идеале налоговые органы должны рассматривать налогоплательщиков как равноправных партнеров, а не преступников, которые отказываются платить законно установленные налоги и сборы, что особенно важно, если принимать во внимание имеющиеся в распоряжении контролирующих органов инструменты принудительного характера исполнения налоговых обязанностей отдельными индивидами.

С другой стороны, изменение стиля управления путем внедрения клиенто-ориентированного подхода со стороны налоговых органов и простое снижение давления на налогоплательщиков за счет внедрения процедур «горизонтального мониторинга» и «фейр-плей инициатив» с учетом современной специфики сложившихся отношений в национальной налоговой сфере и накопленного негативного опыта взаимодействия экономических

агентов, на наш взгляд, не создает достаточных предпосылок и стимулов для налогоплательщиков полностью и точно в срок уплачивать законно установленные налоги.

Несомненно, рассматривая налогоплательщиков как клиентов и повышая степень удовлетворения их потребностей можно повысить уровень налоговой дисциплины. Однако более перспективным представляется использование комбинированного подхода. Его можно представить в виде пирамиды, в основе которой лежит кооперативная стратегия саморегулирования, а в вершине – жесткие санкции с целью противодействия девиантным моделям поведения. Таким образом, признается, что с одной стороны, требуется содействие добровольному соблюдению законодательства, а с другой – необходимо наличие правовых санкций как механизма селективного принуждения. Только их комплексное использование создаст необходимые предпосылки для формирования благоприятного налогового климата и изменит представления налогоплательщиков о власти как институте принуждения и будет достаточным стимулом для установления доверительных отношений с фискальными органами.

Список использованных источников

1. Аузан А. Институциональная экономика. М. : ИНФРА-М, 2005. 415 с.
2. Балацкий Е.В. Функциональные свойства институциональных ловушек // Экономика и математические методы. 2002. № 3. С. 2–15.
3. Меркулова Т.В., Абдулина А.К. Рациональность и сотрудничество: обзор результатов лабораторных инструментов в Украине // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. 2013. № 2. С. 5–12.
4. Невзорова Е.Н., Бобек С., Киреевко А.П. Уклонение от уплаты налогов: библиометрический анализ точек зрения власти, бизнеса и науки // Journal of Tax Reform. 2016. Т. 2, № 3. С. 227–244.
5. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35, №2. С. 4–15.
6. Седов Е. Информационно-энтропийные свойства социальных систем // ОНС. 1993. № 5. С. 92–100.

7. Уклонение от уплаты налогов. Проблемы и решения : монография / под ред. И.А. Майбурова, А.П. Киреенко, Ю.Б. Иванова. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 384 с.
8. Alm J., Cherry T., Jones M., McKee M. Taxpayer information assistance services and tax compliance behavior // *Journal of Economic Psychology*. 2010. Vol. 31, No. 4. P. 577–586.
9. Alm J., Torgler B. Do Ethics Matter? Tax Compliance and Morality // *Journal of Business Ethics*. 2011. Vol. 101, No. 4. P. 635–651.
10. Allingham M.G., Sandmo A. Income tax evasion: A theoretical analysis // *Journal of Public Economics*. 1972. Vol. 1, No. 3–4. P. 323–338.
11. Buchanan J. An Economic Theory of Clubs // *Economica*. 1965. Vol. 125. P. 208–221.
12. Cronshaw M.B., Alm J. Tax compliance with 2-sided uncertainty // *Public Finance Quarterly*. 1995. Vol. 23, No. 2. P. 139–166.
13. Davis J.S., Hecht G., Perkins J.D. Social behaviors, enforcement, and tax compliance dynamics // *Accounting Review*. 2003. Vol. 78, No. 1. P. 39–69.
14. Dejuan A., Lasheras N.A., Mayo R. Voluntary tax compliant behavior of spanish income-tax payers // *Public Finance-Finances Publiques*. 1994. Vol. 49. P. 90–105.
15. Doerrenberg P., Peichl A. Progressive taxation and tax morale // *Public Choice*. 2013. Vol. 155, No. 3–4. P. 293–316.
16. Erard B. Taxation with representation – an analysis of the role of tax practitioners in tax compliance // *Journal of Public Economics*. 1993. Vol. 52, No. 2. P. 163–197.
17. Erard B., Feinstein J.S. The role of moral sentiments and audit perceptions in tax compliance // *Public Finance-Finances Publiques*. 1994. Vol. 49. P. 70–89.
18. Frey B.S., Torgler B. Tax morale and conditional cooperation // *Journal of Comparative Economics*. 2007. Vol. 35, No. 1. P. 136–159.
19. Konrad K.A., Qari S. The Last Refuge of a Scoundrel? Patriotism and Tax Compliance // *Economica*. 2012. Vol. 79, No. 315. P. 516–533.
20. Korobow A., Johnson C., Axtell R. An agent-based model of tax compliance with social networks // *National Tax Journal*. 2007. Vol. 60, No. 3. P. 589–610.
21. Kirchler E., Hoel E., Wahl I. Enforced versus voluntary tax compliance: The «slippery slope» framework // *Journal of Economic Psychology*. 2008. Vol. 29, No. 2. P. 210–225.
22. Kirchler E., Kogler C., Muehlbacher S. Cooperative Tax Compliance From Deterrence to Deference // *Current Directions in Psychological Science*. 2014. Vol. 23, No. 2. P. 87–92.
23. Margolis S.E., Liebowitz S.J. Path Dependence. The New Palgrave Dictionary of Economics and Law / ed. by P. Newman. London: Macmillan, 1998. P. 64–79.
24. Murphy K. The role of trust in nurturing compliance: A study of accused tax avoiders // *Law and Human Behavior*. 2004. Vol. 28, No. 2. P. 187–209.
25. Pommerehne W.W., Hart A., Frey B.S. Tax morale, tax evasion and the choice of policy instruments in different political-systems // *Public Finance-Finances Publiques*. 1994. Vol. 49. P. 52–69.
26. Torgler B. The importance of faith: Tax morale and religiosity // *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2006. Vol. 61, No. 1. P. 81–109.
27. WenQel M. Misperceptions of social norms about tax compliance: From theory to intervention // *Journal of Economic Psychology*. 2005. Vol. 26, No. 6. P. 862–883.
28. Yaniv G. Tax compliance and advance tax payments: A prospect theory analysis // *National Tax Journal*. 1999. Vol. 52, No. 4. P. 753–764.

Molodykh V.A.*North-Caucasian Federal University,
Stavropol, Russia***Rubezhnoy A.A.***North-Caucasian Federal University
Stavropol, Russia*

THE INFLUENCE OF THE BEHAVIOR OF ECONOMIC AGENTS IN A DECENTRALIZED TAX SYSTEM ON THE TRANSFORMATION OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

Abstract. The transformation of the current tax system requires taking into account different types of behavior of taxpayers, characterized by different reaction to the actions of the state in the process of realization of control functions. The aim of the study is to develop a model of optimal strategy selection for the taxpayer to overcome institutional traps and assess the potential of the national tax system to move to a new qualitative level of development. The methodological basis for the study was provided by the background of the neoclassical theory describing the traditional paradigm of tax administration that is integrated into behavioral economics, which allowed us to consider relationships within the tax system as a situation of a social dilemma with individual interests. The proposed model is based on the mathematical apparatus of game theory with nature, the modeling of the mechanism of overcoming institutional traps in the tax system carried out with regard to their functional properties on the basis of the law of hierarchic compensations and the concept of path dependence. The simulation results show that maximizing the state's control functions of the tax system leads to the fact that an increase in its efficiency is possible only through an extensive growth of regulatory bodies. The optimal policy would be a partial replacement of the control functions of the state with coordination executed by autonomous self-organizing groups of taxpayers that formed as a result of the growth of entropy of the tax system. One can change the forms of tax control as regards the implementation of procedures of "horizontal monitoring" of "fair play initiatives", loyalty and trust through the introduction of strategies of cooperation between taxpayers and the regulatory authorities. It is important to note that taking into account present-day specifics of the existing relationships and the accumulated negative experience of cooperation in the tax area did not provide enough prerequisites and incentives for taxpayers to fully and timely to pay legally established taxes. Therefore, it is necessary to use a combined approach which is based on a cooperative strategy of self-regulation, and - as an exceptional measure - to use tough sanctions in order to counter deviant behaviour.

Key words: tax policy; behavior; taxpayer; control; institutional traps; evasion; administration.

References

1. Auzan, A.A. (2005). *Institutsional'naya ekonomika [Institutional Economics]*. Moscow, INFRA-M.
2. Balatskii, E.V. (2002). Funktsional'nye svoistva institutsional'nykh lovushek (Functional Properties of Institutional Traps). *Ekonomika i matematicheskie metody (Economics and Mathematical Methods)*, No. 3, 2–15.

3. Merkulova, T.V., Abdulina, A.K. (2013). Ratsional'nost' i sotrudnichestvo: obzor rezul'tatov laboratornykh instrumentov v Ukraine [Rationality and Cooperation: A review of results of laboratory experiments in Ukraine]. *Nauchnye trudy Donetskogo natsional'nogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya: ekonomicheskaya* [Proceedings of Donetsk National Technical University. Series Economics], No. 2, 5–12.
4. Nevzorova, E.N., Bobek, S., Kireenko, A.P. (2016) Uklonenie ot uplaty nalogov: bibliometricheskii analiz tochek zreniia vlasti, biznesa i nauki (Tax Evasion: The Discourse Among Government, Business and Science Community Based on Bibliometric Analysis). *Journal of Tax Reform*, Vol. 2, No. 3, 227–244.
5. Polterovich, V.M. (1999). Institutsional'nye lovushki i ekonomicheskie reform [Institutional Traps and Economic Reform]. *Ekonomika i matematicheskie metody (Economics and Mathematical Methods)*, Vol. 35, No. 2, 4–15
6. Sedov, E. (1993). Informatsionno-entropiinye svoistva sotsial'nykh sistem [Information and Entropy Properties of Social Systems]. *ONS (Social Sciences and Contemporary Word)*, No. 5, 92–100.
7. Mayburov, I.A., Kireenko, A.P., Ivanov, Iu. B. (eds.) (2013). *Uklonenie ot uplaty nalogov. Problemy i resheniia* [Tax Evasion. Problems and Solutions]. IuNITI-DANA.
8. Alm, J., Cherry, T., Jones, M., McKee, M. (2010). Taxpayer information assistance services and tax compliance behavior. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 31, No. 4, 577–586.
9. Alm, J., Torgler, B. (2011). Do Ethics Matter? Tax Compliance and Morality. *Journal of Business Ethics*, Vol. 101, No. 4, 635–651.
10. Allingham, M.G., Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, Vol. 1, No. 3-4, 323–338.
11. Buchanan, J. (1965). An Economic Theory of Clubs. *Economica*, Vol. 125, 208–221.
12. Cronshaw, M.B., Alm, J. (1995). Tax compliance with 2-sided uncertainty. *Public Finance Quarterly*, Vol. 23, No. 2, 139–166.
13. Davis, J.S., Hecht, G., Perkins, J.D. (2003). Social behaviors, enforcement, and tax compliance dynamics. *Accounting Review*, Vol. 78, No. 1, 39–69.
14. Dejuan, A., Lasheras, N.A., Mayo, R. (1994). Voluntary lax compliant behavior of spanish income-tax payers. *Public Finance-Finances Publiques*, Vol. 49, 90–105.
15. Doerrenberg, P., Peichl, A. (2013). Progressive taxation and tax morale. *Public Choice*, Vol. 155, No. 3-4, 293–316.
16. Erard, B. (1993). Taxation with representation - an analysis of the role of tax practitioners in tax compliance. *Journal of Public Economics*, Vol. 52, No. 2, 163–197.
17. Erard, B., Feinstein, J.S. (1994). The role of moral sentiments and audit perceptions in tax compliance. *Public Finance-Finances Publiques*, Vol. 49, 70–89.
18. Frey, B.S., Torgler, B. (2007). Tax morale and conditional cooperation. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 35, No. 1, 136–159.
19. Konrad, K.A., Qari, S. (2012). The Last Refuge of a Scoundrel? Patriotism and Tax Compliance. *Economica*, Vol. 79, No. 315, 516–533.

20. Korobow, A., Johnson, C., Axtell, R. (2007). An agent-based model of tax compliance with social networks. *National Tax Journal*, Vol. 60, No. 3, 589–610.
21. Kirchler, E., Hoel, E., Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The «slippery slope» framework. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 29, No. 2, 210–225.
22. Kirchler, E., Kogler, C., Muehlbacher, S. (2014). Cooperative Tax Compliance From Deterrence to Deference. *Current Directions in Psychological Science*, Vol. 23, No. 2, 87–92.
23. Margolis, S.E., Liebowitz, S.J. (1998). *Path Dependence. The New Palgrave Dictionary of Economics and Law*. Ed. by P. Newman. London, Macmillan, 1998, 64–79.
24. Murphy, K. (2004). The role of trust in nurturing compliance: A study of accused tax avoiders. *Law and Human Behavior*, Vol. 28, No. 2, 187–209.
25. Pommerehne, W.W., Hart, A., Frey, B.S. (1994). Tax morale, tax evasion and the choice of policy instruments in different political-systems. *Public Finance-Finances Publiques*, Vol. 49, 52–69.
26. Torgler, B. (2006), The importance of faith: Tax morale and religiosity. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 61, No. 1, 81–109.
27. WenQel, M. (2005). Misperceptions of social norms about tax compliance: From theory to intervention. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 26, No. 6, 862–883.
28. Yaniv, G. (1999). Tax compliance and advance tax payments: A prospect theory analysis. *National Tax Journal*, Vol. 52, No. 4, 753–764.

Information about the authors

Molodykh Vladimir Anatolievich – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department Tax Policy and Customs Affairs, North-Caucasian Federal University, Stavropol, Russia (355009, Stavropol, Pushkina Street, 1); e-mail: v.a.molodyh@yandex.ru.

Rubezhnoy Andrey Alexandrovich – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department Tax Policy and Customs Affairs, North-Caucasian Federal University, Stavropol, Russia (355009, Stavropol, Pushkina Street, 1); e-mail: aaru@inbox.ru.

Для цитирования: Молодых В.А., Рубежной А.А. Влияние поведения экономических агентов в децентрализованной налоговой системе на трансформацию институциональной среды // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 5. С. 709–726. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.034.

For Citation: Molodykh V.A., Rubezhnoy A.A. The Influence of the Behavior of Economic Agents in a Decentralized Tax System on the Transformation of the Institutional Environment. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2017, Vol. 16, No. 5, 709–726. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.034.

Информация о статье: дата поступления 17 августа 2017 г.; дата принятия к печати 28 сентября 2017 г.

Article Info: Received August 17, 2017; Accepted September 28, 2017.

УДК 330.101

И.В. Щербаков¹*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
г. Москва, Россия***МОТИВАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНДИВИДА
С ПОЗИЦИИ НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

Аннотация. В статье сопоставляются основные представления мотивации экономической деятельности индивида с позиций неоклассической концепции и новой институциональной экономической теории. Оцениваются особенности структуры экономической деятельности с позиции новой институциональной экономики. Показывается, что новая институциональная экономическая теория рассматривает хозяйственную деятельность как разновидность деятельности человека вообще. Для осуществления экономической деятельности индивида необходимы не только ограниченные ресурсы, но институциональные условия, способности и его накопленный опыт. Теория трансакционных издержек позволяет учитывать психологические аспекты экономического поведения человека. Цель работы показать, что именно новая институциональная экономика создает действенные теоретико-методологические предпосылки для исследования мотивации хозяйственной деятельности человека. На базе данных предпосылок можно разрабатывать цельную экономическую концепцию мотивации хозяйственной деятельности человека. Исследовательский метод состоит в использовании трансакционного подхода для выявления и обоснования высокой степени сопряжения модели человека в новой институциональной экономической теории и психологической концепции самодетерминации. На основе конгруэнтности данных моделей предлагается методологический подход к представлению мотивации хозяйственной деятельности индивида как интернализации им действующих экономических стимулов. В качестве основных экономических стимулов принимаются заработная плата, институты и спецификация прав собственности. Каждый экономический стимул обладает собственным уровнем интернализации. Доминирование мало интернализированных стимулов образуют внешнюю мотивацию хозяйственной деятельности, а преобладание высоко интернализированных стимулов формирует внутреннюю. Процесс преобразования внешней мотивации во внутреннюю мотивацию экономической деятельности становится закономерностью эволюции мотивации. Преобразование мотивации хозяйственной деятельности индивида создает новые подходы к объяснению многих экономических явлений и процессов. Предложенный методологический подход позволяет рассматривать мотивацию хозяйственной деятельности не только как конструкт, который объясняет, регулирует и прогнозирует поведение индивида. В условиях усложнения привлечения экзогенных ресурсов повышение мотивированности хозяйствующих индивидов становится ключевым имманентным фактором экономического развития. Мотивация становится действенным средством повышения эффективности таких специфических активов, как способности и накопленный опыт человека. На основе предложенного подхода можно разрабатывать направления развития институтов, совершенствовать структуру основных экономических стимулов, а также повышать действенности экономических систем стимулирования и санкционирования.

Ключевые слова: внешняя и внутренняя мотивация; заработная плата; издержки агентских отношений; институты; интернализация; мотивация; структура стимулов; права собственности; трансакционные издержки.

Актуальность исследования

Объяснение поведения человека в процессе хозяйственной деятельности составляет одну из фундаментальных задач экономической науки.

Согласно неоклассической концепции, экономическое поведение человека направлено на максимизацию собственной выгоды или полезности. В данной ситуации остается только наделить хозяйствующего индивида ограниченными ресурсами, как он инстинктивно максимизирует выгоду или минимизирует потери от своей хозяйственной деятельности. В трактовке неоклассической экономической парадигмы мотив больше напоминает рефлекс по удовлетворению витальных потребностей человека и его исследование на данном теоретическом фундаменте становится излишним. В фокусе неоклассических экономических исследований поведения человека оказываются многочисленные формы пользы или выгоды его хозяйственной деятельности, которые объединяются таким конструктом, как «экономический интерес», а также необходимые ресурсы для его достижения. Логично, что изучение мотивации деятельности индивида переходит на уровень прикладных экономических дисциплин.

Новая институциональная экономическая теория (НИЭТ) сквозь призму своей исследовательской программы оценивает не только деятельность хозяйствующего человека, направленной на получение собственной выгоды или пользы (при его полной рациональности и наличии ограниченных ресурсов), но и на изучение всевозможных форм экономического поведения

индивида, включая многообразные виды оппортунистического. Экономическая теория транзакционных издержек отражает психологическую природу человека в процессе его социального взаимодействия. Новая институциональная экономическая концепция актуализирует необходимость изучения хозяйственной деятельности индивида как разновидности человеческой деятельности вообще. Институциональные исследования концентрируются не только на экономическом интересе, а рассматривают хозяйственную деятельность в целом, как процесс преобразования потребностей человека в конкретные планы и цели при действующих институциональных условиях, приобретенных и врожденных способностях индивида, и естественно, при наличии ограниченных ресурсов. Таким образом, институциональная концепция подключает экономическую теорию со своим научным потенциалом, предметами и объектами исследования, а также накопленными результатами работ, вслед за философией, психологией и социологией к фундаментальной научной проблеме – исследованию мотивации человеческой деятельности. Методологический инструментарий новой институциональной экономики позволяет с позиции экономической теории и присущего ей уровня обобщения и осмысления выработать универсальные подходы к изучению мотивации деятельности человека, а также к исследованию закономерностей ее изменения в процессе эволюции хозяйственных систем.

Настоящая статья представляет собой исследование на основе методологического инструментария новой институциональной экономической теории, мотивации экономической деятельности человека, проводимого с целью поиска новых методологических подходов к решению многообразных теоретических и практических проблем современной экономики, с учетом дости-

¹ *Щербаков Игорь Викторович* – кандидат экономических наук, докторант кафедры философии и методологии экономики экономического факультета Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия (119234, г. Москва, Ленинские горы, 1, стр. 46); e-mail: ig063@mail.ru.

жений социальных наук, и прежде всего психологии. Понимание закономерностей эволюции мотивации хозяйственной деятельности предполагает разработку новых методологических подходов к совершенствованию институтов, к определению рациональной структуры экономических стимулов, к установлению эффективных условий применения способностей человека. Формирование действенной мотивации хозяйственной деятельности индивида диктует необходимость непрерывного совершенствования системы распределения создаваемых в обществе благ, переоценки стимулирующей роли индивидуального благосостояния с учетом психологических факторов, а также тонкой настройки систем экономического стимулирования и санкционирования.

Мотивация экономической деятельности индивида выступает самостоятельным фактором развития хозяйственной системы, она способствует экономии транзакционных и производственных (трансформационных) издержек общества, содействует оптимизации соотношения между ними. Действенная мотивация хозяйственной деятельности индивида образует имманентные причины повышения эффективности функционирования экономической системы.

В новой экономике при любой ее интерпретации – экономике знаний, инновационной или информационной экономике, креативной экономике, ноосферной, сервисной или интернет-экономике – роль человека приобретает возрастающее значение над материально-вещественными факторами производства. Мотивация экономической деятельности индивида становится действенным способом повышения эффективности таких специфических активов как способности и накопленный опыт человека.

Таким образом, методологический инструментарий НИЭТ создает все теоретические предпосылки для изучения мотива-

ции экономической деятельности человека и актуализирует ее исследование в современных условиях хозяйствования.

Степень проработанности проблемы

При определении проработанности и изученности проблемы мотивации хозяйственной деятельности индивида в экономической теории необходимо преодолеть дилемму. С одной стороны, почти у каждого экономиста, вошедшего в летопись мировой экономической науки, с различной степенью детализации рассматриваются вопросы объяснения регулирования или прогнозирования поведения человека в процессе хозяйственной деятельности. Следовательно, косвенно и напрямую затрагиваются проблемы мотивации. С другой стороны, по мнению Д. Нортона, теория рационального поведения, составляющая основу неоклассической экономической концепции, не способствует разработке полной и всесторонней теории мотивации [1, с. 44].

В настоящей работе остается только кратко изложить основные представления мотивации хозяйственной деятельности человека, которые определяют ее с позиции экономической теории.

Первое – наиболее распространенное понимание мотивации, согласно которому она устанавливает причинность хозяйственных действий индивида. При этом мотив как причина имеет несколько вариантов объяснения.

По классической экономической концепции основной мотив – это следование индивида своим экономическим интересам. Согласно неоклассической концепции, основная причина хозяйственной деятельности индивида – это стремление максимизировать свою выгоду (пользу) или минимизировать потери (индивидуальные затраты) при наличии бюджетных и временных ограничений.

Следующий вариант формализации причины осуществления экономической деятельности индивида – это превышение эффекта дохода над эффектом досуга [2]. Когда эффект дохода превышает эффект досуга, тогда индивид считает целесообразным осуществлять трудовую или предпринимательскую деятельность, в противном случае он предпочитает не заниматься экономической деятельностью.

Еще один вариант понимания причинности экономических действий индивида – сопоставление им собственного индивидуального благосостояния с благосостоянием других индивидов. Данное сопоставление Д. Канеман называет уровнем адаптации и понимает его как ожидаемый результат действия или среднюю оценку, в качестве которой может служить благосостояние соседа или коллеги по работе [3]. Все параметры благосостояния, которые меньше величины уровня адаптации индивида расцениваются им как потери, а соответственно, выше – как выигрыш. Достижение разницы в величине благосостояния людей может инициировать действенное мотивационное основание для совершения экономических действий, и наоборот, равенство в благополучии может оказывать амотивационное воздействие на поведение хозяйствующего субъекта. Многочисленные примеры амотивационного влияния нивелированного уровня адаптации, в случае равенства индивидуального благосостояния, на экономическую деятельность человека приведены в работах М. Салинза [4] и А.В. Чаянова [5].

Второе понимание мотивации экономической деятельности предложено Д. Нортом в уже упомянутой работе, который полагает, что мотивация означает максимизацию способностей индивида с целью его выживания в определенных социально-экономических условиях. Максимизация способностей индивида не всегда соответствует получению им наибольшей выгоды

или пользы. Из приведенного понимания мотивации Д. Нортом следует, что для обеспечения «максимально высоких способностей человека» необходимо создать ему условия самоопределения при осуществлении хозяйственной деятельности. Для этого целесообразно сформировать действенную институциональную среду и наделить индивида необходимыми ресурсами, но и создать условия для развития его способностей. Близкая логика понимания мотивации экономической деятельности наблюдается в работе Ю.Я. Ольсевича [6]. С позиции автора, теория мотивации экономической деятельности должна предложить закономерности между экзистенциальными потребностями людей, их приобретенными и врожденными способностями, а также действующей системой производства, распределения, обмена и потребления.

В третьем определении мотивации экономической деятельности индивида ее можно рассматривать как составной элемент человеческого капитала. Данное понимание мотивации экономической деятельности следует из работ Г. Беккера [7]. Логично предположить, что действенная мотивация экономической деятельности индивида способствует повышению его человеческого капитала. Данное понимание мотивации взаимосвязано трактовкой Д. Норта. Увеличение способностей индивида в результате его высоко мотивированной деятельности означает рост человеческого капитала.

В четвертом понимании А. Алчиан представлял мотивацию экономической деятельности как средство преодоления неопределенности внешней среды [8]. В условиях неполной информации и (или) структурной неопределенности индивиду приходится полагаться на собственные способности прогнозирования, подкрепленные мотивами. Каждый участник хозяйственной деятельности наделен индивидуаль-

ными способностям, обладает различной функцией полезности, бюджетными ограничениями, характеризуется различной степенью тесноты связи с властными структурами. В результате он демонстрирует многообразные поведенческие паттерны. В данной ситуации, где преобладает высокая степень неопределенности и велики транзакционные издержки, успеха могут добиться высокомотивированные предприниматели, склонные к риску, нежели осторожные, аналитически мыслящие индивиды, шаг за шагом отслеживающие информацию. Данный успех будет вознагражден дополнительными доходами. Распределение ресурсов в результате данного поведения не может характеризоваться как случайное, поскольку прошло фильтр рынка и соответствует Парето-улучшению.

Пятое определение. Дж. Акерлоф и Р. Крэнтон формирование мотивации хозяйственной деятельности определяют созданием у индивида экономической идентичности [9]. Под экономической идентичностью авторы понимают соответствие идеальных представлений индивида об институциональной среде и реально действующих норм и правил. При этом если действующие институты соответствуют идеальным представлениям индивида, то функция полезности экономических действий возрастает, и, наоборот, если институты не соответствуют идеалам человека, то значение функции снижается. Формирование экономической идентичности у индивида, по мнению автора, способствует росту эффективности его хозяйственной деятельности на 20–25 %. В качестве единственного экономического стимула авторы рассматривают функционирующие нормы и правила.

Шестое понимание мотивации экономической деятельности. В теории контрактов под мотивацией принимается набор экономических стимулов, воздействие

которых должно минимизировать вероятность оппортунистических действий агента, а для принципала получить ожидаемый результат от контрактации. В качестве основных экономических стимулов устанавливаются заработная плата (включая различные виды премий и штрафов), правила контрактов и внешней среды, а также права собственности, как право на остаточный доход и контроль по выполнению условий контрактации.

Седьмое определение мотивации принадлежит К. Менару: «Под мотивациями мы понимаем совокупность отношений, которые приводят к сближению предпочтений группы агентов и установлению классификации сопоставимых ценностей, при помощи которых оцениваются результат произведенных действий» [10, с. 92]. Первоочередными методологическими проблемами изучения мотивации экономической деятельности, по мнению автора, является установление основных детерминант мотивации и создание механизма их взаимодействия. К ключевой составляющей мотивации, сближающей предпочтения индивидов, К. Менар относит нормы и правила, которые формируют общественную, коллективную часть мотивации хозяйствующих индивидов. Эффективность правил достигается тогда, когда индивиды принимают их за собственные нормы.

Восьмое. Оригинальная идея мотивации экономической деятельности индивидов и домашних хозяйств встречается в эволюционной концепции Дж. Фостером [11]. Экономическая деятельность, по мнению автора, представляется как накопление и использование энергии для создания структурной характеристики человека, которая включает совокупность его знаний, умений, вкусов и способностей. Мотивацию автор определяет как достижение максимальной координации между сознанием индивида и внешней средой. Данная координация

формирует навыки и знания человека. Негативное воздействие внешней среды на человека ведет к изменению его внутренней структуры в соответствии с собственной самооценкой и уровнем притязаний. Если человека способен противостоять внешним воздействиям, то он приобретает новые навыки, формирует цели более высокого уровня, повышает самооценку, в результате это сказывается на увеличении потребления и производства. В противном случае образуется состояние фрустрации, человеку становится свойственно занижение собственной самооценки и уровня притязаний, в итоге наблюдается инертность в хозяйственной деятельности.

Теория менеджмента обладает собственной устойчивой классификацией теорий, в рамках которых разработано множество мотивационных концепций. В соответствии с целями и задачами теории менеджмента мотивационные концепции направлены на повышение эффективности труда работников в рамках организации или приведения их поведения в соответствии с целями и задачами предприятия. С позиции экономической теории, мотивационные концепции менеджмента ориентированы на эффективное использование агентских издержек в зависимости от вида, масштаба и структуры организации.

Исследовательский подход: установление сопряжения моделей человека в НИЭТ и психологической концепции самодетерминации на основе транзакционного подхода

1. Особенности представления экономической деятельности с позиции НИЭТ

Хозяйственная деятельность человека с позиции неоклассической экономической теории представляет собой последовательность действий. Структура экономического действия включает следующие составляю-

щие: потребность, ресурсы и цель. Далее ресурсы и цель трансформируются в причинность, а цель преобразуется в результат. Результат представляет собой единство цели и используемых ресурсов. Полученный результат формирует средства для выполнения следующего действия и так далее. Как пишет Ф. Найт: «Какой бы философии мы ни придерживались в вопросе о мотивации человеческого поведения, факт остается фактом: люди действительно “выращивают больше хлеба, чтобы откормить больше свиней и купить больше земли для того, чтобы вырастить еще больше хлеба для того, чтобы откормить еще больше свиней для того, чтобы купить еще больше земли”» [12, с. 302–303].

Новая институциональная экономика рассматривает хозяйственную деятельность как сложную паутину, составленную из множества элементов, где каждый составной элемент деятельности динамично переплетен и взаимосвязан с каждым другим элементом (рис. 1). Такие неотъемлемые элементы экономической деятельности, как ограниченные ресурсы и цели (многообразные формы экономических интересов) детально представлены в методологических работах в неоклассической концепции. Проблемам функционирования институтов посвящено множество работ по институциональной экономике. Способности и накопленный опыт человека недостаточно исследованы с экономических позиций, тем более во многих концепциях она рассматриваются как составляющие формирования мотивации индивида. В настоящей работе более подробно рассмотрим роль способностей и накопленного опыта в структуре экономической деятельности.

Врожденные и приобретенные способности индивида, а также накопленный опыт человека следует оценивать как неотъемлемый элемент условий осуществления экономической деятельности. В.Ф. Асмус

Мотивация хозяйственной деятельности индивида с позиции новой институциональной экономической теории

рассматривал способности индивида как условие осуществления им деятельности. Согласно его выводам, когда способности человека совпадают с направлением деятельности, то становятся ее свойством [13, с. 47–48].

С экономических позиций, способности – индивидуальная характеристика личности с функциональным предназначением обеспечивать выполнение основных психических процессов: памяти, внимания, мышления и воображения в процессе деятельности. Реализация способностей сопровождается определенным уровнем транзакционных затрат. Если способности индивида соответствуют осуществляемой деятельности в качестве составляющих условий ее выполнения, то они содействуют снижению транзакционных издержек, в противном случае – ведут к росту данного вида затрат. Полезность способностей индивида состоит в адекватной и интенсивной организации его психических процессов.

Накопленный опыт, по оценке Дж. Ходжсона, служит для формирования понятий «с целью распределения чувственных дан-

ных по категориям и придания им смысла» [14, с. 170]. Д. Канеман на основе упомянутых выше выполненных исследований делает вывод, что эмпирический опыт находится в основе психологического механизма принятия индивидом решения. В итоге накопленный опыт оказывает влияние на величину транзакционных издержек, и находится с ней в обратной связи.

Применение полезности способностей индивида и его накопленного опыта составляет экономическое содержание психологических издержек. Психологические издержки – это издержки способностей и применения имеющегося опыта человека. Способности и опыт человека находятся в обратной зависимости от величины психологических издержек. Чем больше способности индивида и его опыт соответствуют осуществляемой деятельности, тем меньше психологических издержек он несет. Одни индивиды, обладая уникальной памятью, тратят меньше времени на поиск информации, другие более эффективно устанавливают и отслеживают выполнение выгодных для себя условий контрактации. Поскольку

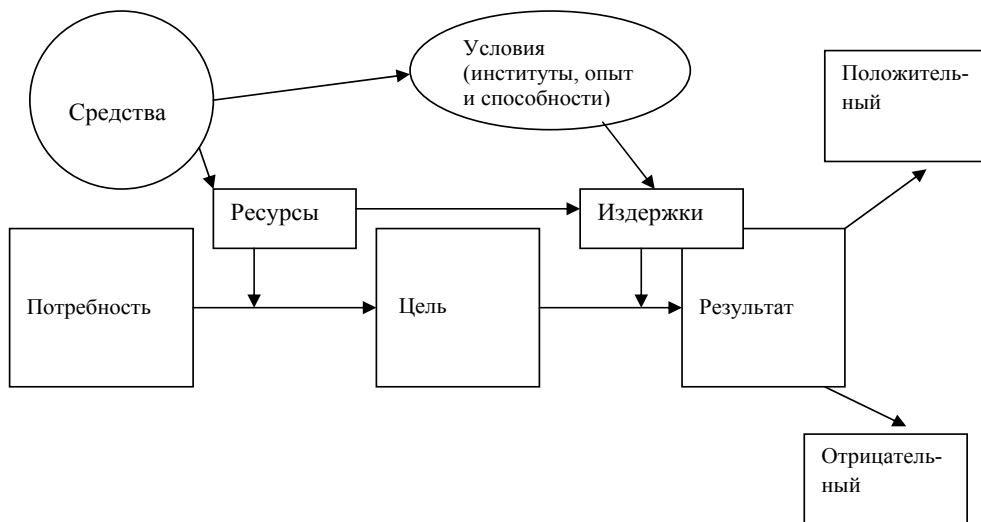


Рис. 1. Основные элементы экономической деятельности

способности и накопленный опыт человека – это неотъемлемая часть условий осуществления деятельности, то психологические издержки, по сути, являются разновидностью транзакционных затрат.

Для распутывания паутины структуры экономической деятельности целесообразно обратиться к анализу многообразных форм проявления экономической деятельности, т. е. перейти на более детальный уровень исследований – изучение модели человека. Модель человека – понятие, которое концентрирует в себе многообразные поведенческие паттерны человека, и выступает в качестве самостоятельного предмета и объекта исследования со стороны общественных наук. Принимая во внимание сложность экономической деятельности, а также многогранность и динамичность ее структуры, поведение индивида целесообразно исследовать при помощи понятий, отражающих тесную взаимосвязь внутреннего мира человека и воздействие внешней среды, не допуская толкование модели индивида в терминах простого дуализма.

Модель человека в экономике представляет собой действенный методологический инструмент для применения междисциплинарного подхода в экономических исследованиях. Сопоставление экономической модели человека с моделью индивида в других науках и выявление при этом различий между ними уточняют специфику экономического поведения, и, наоборот, установление соответствия между моделями позволяет заимствовать результаты исследований из других наук для усовершенствования модели человека в экономике. Неотъемлемым элементом модели человека, которая рассматривается социальными науками, является мотивация. Однако на изучение мотивации в экономической теории не направляется столько исследовательских ресурсов, как в психологии или социологии.

2. Экономическая деятельность с позиции психологической концепции самодетерминации

Определению целесообразности для выявления и обоснования высокой степени сопряжения моделей человека в НИЭТ и в теории самодетерминации послужит краткое изложение общей логики психологической концепции. Исходными положениями теории самодетерминации Э. Деси и Р. Райна является принятие в качестве базовых (по мнению авторов, врожденных) потребностей человека в самодетерминации (автономии), в компетенции и взаимодействии (связанности) с другими людьми [15–17]. Данное положение согласуется с ключевыми поведенческими предпосылками индивида в НИЭТ.

Автономность предполагает доминирование самостоятельного выбора индивида, который для этого обладает множеством альтернатив, а также располагает соответствующими возможностями и способностями. Компетенция – это выработка индивидом на основе своих способностей и ресурсов адекватного поведения путем постановки целей оптимальной сложности, гибкого отношения к изменениям внешней среды. Компетенция служит признаком самодетерминации человека, связанным с центральной нервной системой. Взаимодействие (взаимосвязанность) представлена ранее как экзистенциальная потребность людей. Базовые потребности объясняют многие типы поведения индивидов в различных сферах человеческой деятельности. Самодетерминация – это не только направление развития личности, но и разработка эффективных мер по регулированию поведения больших и малых групп, индивидов и общества в целом. Данная эффективность достигается, на основе врожденных способностей и склонностей индивида путем поиска и установления наиболее адекватных форм поведения, способствующих

его развитию и гибкому взаимодействию с окружающей средой.

Э. Деси и Р. Райна отмечали, что интенциональность любого действия воссоздается при помощи континуума воспринимаемого локуса каузальности и характеризуется различной степенью самодетерминации. Самодетерминация определяется уровнем интернализации. В данной концепции интернализация представляет собой процесс преобразования внешнего императивного воздействия внешней среды во внутреннюю активность индивида, а также устанавливает взаимосвязь между внешним и внутренним локусом каузальности. Выделяют внешний и внутренний локус каузальности. Локус каузальности, с точки зрения авторов, понятие, которое устанавливает степень самодетерминации человека при выборе вида поведения. Внутренне воспринимаемый локус каузальности образуется, когда поведение человека самостоятельно формируется на основе информационных событий. Внешне воспринимаемый локус каузальности при выборе индивидом стиля поведения детерминирован контролирующими событиями.

Одной из составляющих концепции самодетерминации выступает теория интринсивной мотивации, предполагающая качественное своеобразие внешних типов регуляции поведения. Данная теория разделяет воздействие внешней среды по уровню интернализации, рассматривая ее как неоднородную, и выделяет четыре уровня регуляции поведения субъекта.

Первый уровень (с наименьшей степенью интернализации) формируется, по Э. Деси, под воздействием систем наказания и поощрения и определяется как экстринсивная регуляция. Данный стиль поведения, в котором доминируют внешние императивы, формируется внешней мотивацией (когда извне устанавливаются цели, задачи и оцениваются результаты деятельности). Данный вид

регулирующей деятельности меньше всего соответствует удовлетворению потребности в автономии и компетенции. Экстринсивное поведение предполагает для индивида более низкую значимость самоопределения, невысокий уровень притязаний и самооценки личности. Поведение контролируется преимущественно вознаграждением, устанавливаемым не самим субъектом. События воспринимаются субъектом как строго контролируемые, эффективность деятельности задается извне. Данные обстоятельства усиливают внешнее восприятие индивидом происходящих событий. В итоге поведение индивида инициируется и регулируется внешними условиями, а не его собственным выбором. Данный вид экономического поведения характерен для трудовой деятельности.

Второй стиль поведения, по Э. Деси, формируемый нормами и правилами поведения и названный интроецированным, обладает более высокой степенью интернализации. Данный тип поведения образуется преимущественно под воздействием второго стимула – норм и правил, а также механизма по принуждению их выполнения. Данный вид интернализации является связующим звеном между первым уровнем регуляции поведения (экстринсивным стилем) и последующим – идентифицированным – стилем. Отождествление индивида с действующими нормами и правилами означает, что он может воспринимать их как собственные. С психологических позиций данный уровень интернализации усиливает у индивида эмпатию и позитив от сотрудничества с другими людьми, а также содействует повышению действенности моральных норм. С экономических позиций повышается степень автономии в совершении хозяйственных действий, что требует от экономического агента иной уровня компетенции и самоопределения. Интернализация действующих норм и правил в каче-

стве стимула возрастает при формировании институтами эффективной структуры стимулов, а также подкрепляется отношением индивида к уровню собственного благосостояния и имеющейся у него спецификации прав собственности.

Третий уровень интернализации предполагает преимущественно самостоятельный выбор индивида при осуществлении собственных действий, большую свободу в принятии решений и определяется Э. Деси как идентифицированный стиль поведения. Он предполагает доминирование внутренней мотивации. Этот уровень интернализации диктует необходимость более высокого уровня автономии индивида, а также предполагает повышенную активность в управлении собственными ресурсами. Формируется стиль поведения с более полной свободой в принятии решения, требующий определенного уровня компетенции использования своих способностей и возможностей. Данный стиль поведения наблюдается в предпринимательской деятельности.

Последний уровень регулирования поведения, выделяемый Э. Деси как интегративный, обладает синергетическим эффектом от первых трех. Поскольку деятельность человека регулируется не одним, а совокупностью действующих стимулов.

В результате авторы выделяют две ключевые мотивационные подсистемы – внешнюю и внутреннюю, которые рассматриваются как устойчивый набор аффективных, когнитивных и поведенческих различий, инициированных мотивацией. Каждая мотивационная подсистема характеризуется различной степенью реализации базовых потребностей индивидов в автономии, компетенции и взаимодействии (связанности).

3. Трансакционный подход

Основу для конструирования моделей человека в НИЭТ и психологической теории самодетерминации составляет транс-

акционный подход. Трансакция в психологии и экономике становится единицей взаимодействия индивидов. В психологии – это единица общения [18], в институциональной теории – отчуждение и присвоение прав собственности или свободы [19]. Трансакция сочетает в себе стимул и реакцию на него. В результате трансакция в психологии представляет собой экзистенциальную потребность человека, поскольку недостаток личностных и социальных стимулов (личностная и социальная депривация) способствует психическим отклонениям и может привести к гибели человека, а в экономике – экономическая депривация ведет к разрушению хозяйственных связей и к полной автаркии.

Понятие трансакционных издержек используется экономической наукой для формирования более адекватной модели человека, поскольку оно позволяет анализировать, в какой степени действующая институциональная среда способствует проявлению способностей индивида. Следовательно, модель человека открывает возможности для анализа психологических аспектов поведения. Для подтверждения данного положения достаточно обратиться к отдельным классификациям трансакционных издержек.

К. Менар к трансакционными издержками относил издержки вычленения (издержки измерения и оценки усилий индивидов или их группы в совместной деятельности), информационные издержки, издержки масштаба, а также выделял издержки поведения. Издержки поведения – это издержки противодействия оппортунистическому поведению экономических агентов. П. Милгром и Дж. Робертс разделяют трансакционные издержки на издержки координации и издержки мотивации [20]. Издержки координации – это издержки, связанные с территориальным и временным установлением условий контракта. Издержки мотива-

ции авторы подразделяет на трансакционные издержки, связанные с неполнотой и асимметричностью информации и издержки, образуемые в связи с недоверием к информации при выполнении условий контрактов. Первый вид издержек мотивации представляет собой издержки сбора информации по предполагаемым и реализуемым контрактам. Второй вид издержек мотивации – это издержки мониторинга и контроля за условиями выполнения контрактов. Таким образом, издержки координации и мотивации – это издержки контрактации. Т. Эгертссон выделяет следующие виды трансакционных издержек: издержки поиска (цены, информация о покупателях и продавцах, о продукции), издержки ведения переговоров, издержки составления контрактов, издержки защиты собственности, а также издержки мониторинга и издержки принуждения. Последние два вида издержек направлены на регулирование экономического поведения контрагентов по контракту. Трансакционные издержки мониторинга и принуждения Т. Эгертссон часто определяет как агентские издержки. Агентские издержки рассматриваются как один из видов трансакционных издержек и определяют спектр взаимоотношений между принципалом и агентом. Основатели теории агентских отношений М. Дженсен и У. Меклинг включают в агентские издержки затраты принципала на мониторинг; затраты агента, сопряженные с осуществлением залоговых гарантий, а также учитывают остаточные потери принципала [21, 22].

Таким образом, сопоставление (по Р. Коузу) трансакционных и агентских издержек определяет не только организационную форму экономического взаимодействия, но и влияет на поведение индивидов [23]. Природа трансакционных издержек состоит в отражении взаимодействия только между людьми, в отличие от производственных затрат которые учитывают сред-

ства производства. Издержки агентских отношений или агентские издержки как часть трансакционных издержек направлена на регулирование экономического поведения хозяйствующих индивидов. В хозяйственной практике агентские издержки – это издержки принуждения, контроля, мониторинга и оценки результатов экономической деятельности хозяйствующего индивида.

Полученные результаты

НИЭТ устанавливает структуру основных экономических стимулов, которые практически идентичны регуляторам поведения человека, определенных психологической теорией самодетерминации. Данная структура включает в себя заработную плату с учетом многообразных видов премий и штрафов (в психологической теории – системы поощрения и наказания), сами институты (в теории самодетерминации – действующие нормы и правила) и спецификацию прав собственности (в психологии – степень свободы действий индивида).

Каждый стимул с экономических и психологических позиций отличается уровнем интернализации. Наименее интернализированным стимулом выступает заработная плата. Цели, задачи, мониторинг и оценка результатов трудовой деятельности определяются не самим агентом, а извне. Стиль поведения, образуемый данным стимулом, регулируется величиной агентских издержек и контролируется преимущественно вознаграждением. Наиболее интернализированным стимулом выступает спецификация прав собственности. Индивид располагает на основе исключительности полным набором правомочий на ресурсы, следовательно, он располагает наиболее полной информацией об использовании данной собственности и несет издержки по содержанию, защите собственности, а также экономическую ответственность за

результаты ее использования. Стиль регулирования экономического поведения, формируемый данным стимулом, предполагает преимущественно самостоятельный выбор индивида при осуществлении экономических действий, большую свободу в принятии решений. Цели, задачи, оценка результатов деятельности производится непосредственно собственником. Данный вид поведения предполагает преобладание внутренней активности хозяйствующего индивида и не требует высоких агентских издержек для его регулирования. Сама экономическая деятельность рассматривается индивидом в качестве награды.

Промежуточное положение по уровню интернализации занимают институты, которые выступают самостоятельным регулятором экономического поведения и формируют структуру стимулов [24]. Интернализация институтов, в качестве стимула, достигается при соблюдении условия, когда действующие нормы и правила соответствуют идеальным представлениям индивида о них. Кроме того, интернализация институтов повышается когда индивид удовлетворяет дополнительный экономический эффект от участия в малой группе [25].

Преобладание высокоинтернализированных стимулов формирует внутреннюю мотивацию, а доминирование мало интернализированных стимулов – внешнюю мотивацию экономической деятельности. Основное отличие с экономических позиций внешней мотивации от внутренней состоит в том, что первая образуется преимущественно под воздействием агентских издержек (издержек по принуждению, контролю и мониторингу деятельности), а вторая формируется благодаря определенной спецификации прав собственности. Каждый вид мотивации обладает собственными информационными и кон-

тролирующими составляющими и характеризуется своим набором поведенческих паттернов (рис. 2).

С позиции НИЭТ, преобразование внешней мотивации во внутреннюю следует рассматривать как передачу одному участнику экономической деятельности дополнительных прав собственности (или повышение степени их исключительности), которое компенсируется у первоначального собственника экономией агентских издержек. Данное преобразование не ухудшает благосостояние каждого и соответствует Парето-эффективности.

Такой процесс преобразования мотивации наблюдается, например, при отмене рабовладельческой системы хозяйствования, объясняет устойчивость издольщины в системе землепользования и сопровождается трансформацией экономической системы советского типа. Наглядными примерами служит эволюция трудовой деятельности: от принудительного труда до наемного, от труда на подряде до современных форм самозанятости, а также тот факт, что предпринимательство становится распространенным способом хозяйствования.

Высокая степень соответствия моделей человека в НИЭТ и в теории самодетерминации позволяет рассматривать мотивацию как мультидисциплинарный конструкт, который способствует объяснению, регулированию и прогнозированию поведения агента на стадиях воспроизводства благ. Процесс преобразования внешней во внутреннюю мотивацию представляет собой способ повышения эффективности таких специфических активов, как способности и знания человека. Внутренняя мотивация формируется при минимуме внешних подкреплений и требований и содействует оптимальному развитию личности путем эффективного применения врожденных и приобретенных способностей человека.



Рис. 2. Сравнительные характеристики внешней и внутренней мотивации экономической деятельности индивида

Выводы

1. Применение транзакционный подхода при моделировании экономической деятельности индивида создаст методологическую основу для сближения моделей человека в НИЭТ и в психологической концепции самодетерминации. Конгруэнтность данных моделей человека создает теоретико-методологические предпосылки для разработки концепции мотивации экономической деятельности с последующим использованием ее для решения многообразных экономических задач.

2. Предложенный подход позволяет рассматривать мотивацию хозяйственной деятельности не только как мультидисциплинарный конструкт, который служит не только для объяснения, регулирования и прогнозирования экономического поведения. Мотивация экономической деятельности представляет собой процесс вовлечения (интегрирования) человека в действующую хозяйственную систему. Мотивация экономической деятельности представляет способ повышения эффективности таких

специфических активов, как способности и знания человека. Мотивация хозяйственной деятельности индивида может рассматриваться как эндогенный фактор экономического развития, а также составлять критерий трансформации социально-экономической системы.

3. Мотивация экономической деятельности представляет собой баланс императивного воздействия внешней среды и внутренней активности человека, что определяется соотношением агентских издержек и спецификации прав собственности. Мотивация

хозяйственной деятельности индивида состоит в интернализации, действующих экономических стимулов. Преобладание мало интернализированных стимулов формируют внешнюю мотивацию, а доминирование высокоинтернализированных стимулов – внутреннюю мотивацию экономической деятельности. Кроме того, предложенный подход обладает операциональностью. Представление структуры стимулов в виде структуры основных доходов позволяет сопоставить экономическое развитие страны с видами мотивированности населения.

Список использованных источников

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М. : Начала, 1997. 188 с.
2. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М. : Дело, 2001. 408 с.
3. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. М. : АСТ, 2014. 331 с.
4. Салинз М. Экономика каменного века. М. : ОГИ, 1999. 296 с.
5. Чаянов А.В. Организация крестьянского хозяйства. М. : Центральное товарищество «Кооперативное издательства», 1925. 215 с.
6. Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. М. : ИНФРА-М, 2009. 411 с.
7. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. М. : Изд-во ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
8. Alchian A.A. Uncertainty, Evolution and Economic Theory // Journal of Political Economy. 1958. Vol. 58, No. 3. P. 211–221.
9. Акерлоф Дж., Крэнтон Р. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны. М. : Карьера Пресс, 2010. 224 с.
10. Менар К. Экономика организаций. М. : Инфра-М. 1996. 160 с.
11. Foster J. Evolutionary macroeconomics. London, 1987.
12. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. М. : Дело, 2003. 360 с.
13. Асмус В. Метафизика Аристотеля // Аристотель. Соч. в 4 т. М. : Мысль, 1976. Т. 1. С. 47–48.
14. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М. : Дело, 2003. 464 с.
15. Deci E.L. Intrinsic motivation. New York : Plenum Press, 1975.
16. Deci E.L., Ryan R.M. Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behaviors. New York : Plenum Press, 1985.
17. Deci E.L., Ryan R.M. A motivational approach to self: integration in personality // Nebraska symposium on motivation 1990. Lincoln (Nb); London; University of Nebraska Press, 1991. Vol. 38. P. 237–288.

18. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М. : Эксмо, 2014. 1224 с.
19. Commons J.R. Institutional Economics // American Economics Review. 1931. Vol. 21. P. 648–657.
20. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент : учебник в 2-х т. СПб. : Экономическая школа, 2004. 422 с.
21. Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3, No. 4. P. 305–360.
22. Jensen M.C., Meckling W.H. Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination // Journal of Business. 1979. Vol. 52. P. 469–506.
23. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. М. : Новое издательство, 2007. 360 с.
24. Серл Дж. Что такое институт? // Вопросы экономики. 2007. № 8. С. 5–27.
25. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М. : ФЭИ, 1995. 174 с.

Shcherbakov I.V.

*Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia*

MOTIVATION OF INDIVIDUAL ECONOMIC ACTIVITIES FROM THE POSITION OF THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS

Abstract. The article compares the main ideas of motivation of the individual's economic activity from the standpoint of the neoclassical concept and the new institutional economics. The features of the structure of economic activity from the standpoint of the new institutional economy are assessed. It is shown that the new institutional economics considers economic activity as a kind of human activity in general. To carry out the economic activities of an individual, not only limited resources, but institutional conditions, capacities and experience are needed. The theory of transaction costs allows one to take into account the psychological aspects of a person's economic behavior. The purpose of the work is to show that it is the new institutional economy that creates effective theoretical and methodological prerequisites for studying the motivation of a person's economic activity. On the basis of these prerequisites, it is possible to develop an integral economic concept of motivation for human economic activity. The research method consists in using the transactional approach to identify and substantiate the high degree of conjugation of the human model in the new institutional economics and the psychological concept of self-determination. Based on the congruence of these models, a methodological approach is proposed to represent the motivation of a person's economic activity as internalization of existing economic incentives. The main economic incentives are: wages, institutions and specification of property rights. Each economic stimulus has its own level of internalization. The dominance of little internalized stimuli forms an external motivation for economic activity, and the predominance of highly internalized stimuli forms the internal one. The process of transformation of external motivation into the internal motivation of economic activity becomes a regularity in the evolution of motivation. The transformation of the motivation of a person's economic activity creates new

approaches to explaining many economic phenomena and processes. The proposed methodological approach allows us to consider the motivation of economic activity not only as a construct that explains, regulates and predicts the behavior of an individual. In the context of increasing complexity of attracting exogenous resources, increasing the motivation of economic individuals becomes the key immanent factor of economic development. Motivation becomes an effective means of increasing the effectiveness of such specific assets as the ability and accumulated experience of a person. On the basis of the proposed approach, it is possible to develop directions for the development of institutions, improve the structure of the main economic incentives, and also increase the effectiveness of economic incentive and authorization systems.

Key words: external and internal motivation; wages; agency costs; institutions; internalization; motivation; incentive structure; property rights; transaction costs.

References

1. North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
2. Eggertsson, T. (1990). *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press.
3. Kahnman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux.
4. Sahlins, M. (1972). *Stone Age Economics*. New York, de Gruyter.
5. Chayanov, A.V. (1925). *Organizatsiia krest'ianskogo khoziaistva [Peasant Farm Organization]*. Moscow, Tsentral'noe tovarishchestvo «Kooperativnoe izdatel'stvo» [Cooperative Publishing House].
6. Ol'sevich, Iu.Ia. (2009). *Psikhologicheskie osnovy ekonomicheskogo povedeniia [Psychological Foundations of Economic Behavior]*. Moscow, INFRA-M.
7. Becker, G. (1978). *The Economic Approach to Human Behavior*. University of Chicago Press.
8. Alchian, A.A. (1958). *Uncertainty, Evolution and Economic Theory*. *Journal of Political Economy*, Vol. 58, No. 3, 211–221.
9. Akerlof, G., Kranton, R. (2010). *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*. Princeton University Press
10. Menard, C. (1990). *L'économie des organisations*. Paris, La Découverte.
11. Foster, J. (1987). *Evolutionary macroeconomics*. London.
12. Knight, F. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. *Scholar's Choice*.
13. Asmus V.F. (1976). *Metafizika Aristotelia (Metaphysics of Aristotle)*. *Aristotel'. Soch. [Aristotle. Works]*. Moscow, Mysl', Vol. 1, 47–48
14. Hodgson, G.M. (1993). *The Economics of Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Cambridge, Polity Press, Cambridge.
15. Deci, E.L. (1975). *Intrinsic motivation*. New York, Plenum Press.
16. Deci, E.L., Ryan, R.M. (1985). *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behaviors*. New York, Plenum Press.
17. Deci, E.L., Ryan, R.M. (1991). A motivational approach to self: integration in personality. *Nebraska symposium on motivation 1990*. Lincoln (Nb); London; University of Nebraska Press, Vol. 38, 237–288.
18. Berne, E. (1964). *Games People Play: The Psychology of Human Relationships*. Grove Press.

Мотивация хозяйственной деятельности индивида с позиции новой институциональной экономической теории

19. *Commons, J.R. (1931). Institutional Economics. American Economics Review, Vol. 21, 648–657.*
20. *Milgrom, P., Roberts, J. (1992). Economics, Organization, and Management. Prentice-Hall.*
21. *Jensen, M.C., Meckling, W.H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. Journal of Financial Economics, Vol. 3, No. 4, 305–360.*
22. *Jensen, M.C., Meckling, W.H. (1979). Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination. Journal of Business, Vol. 52, 469–506.*
23. *Coase, R. (1988). The Firm, the Market, and the Law. University of Chicago Press.*
24. *Searle, J.R. (2005). What is an Institution? Journal of Institutional Economics. Vol. 1, No. 1, 1-22.*
25. *Olson, M. (1965). The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. Harvard University Press.*

Information about the author

Shcherbakov Igor Victorovich – Candidate of Economic Sciences, Doctoral Student, Department of Philosophy and Methodology of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia, (119991, Moscow, Leninskie Gory, 1, str. 46); e-mail: ig063@mail.ru.

Для цитирования: Щербаков И.В. Мотивация хозяйственной деятельности индивида с позиций новой институциональной экономической теории // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 5. С. 727–743. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.035.

For Citation: Shcherbakov I.V. Motivation of Individual Economic Activities from the Position of the New Institutional Economics. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2017, Vol. 16, No. 5, 727–743. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.035.

Информация о статье: дата поступления 17 июля 2017 г.; дата принятия к печати 29 августа 2017 г.

Article Info: Received July 17, 2017; Accepted August 29, 2017.

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.45.01

Г.Б. Коровин¹*Институт экономики Уральского отделения РАН,
г. Екатеринбург, Россия*

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ МУЛЬТИСУБЪЕКТНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ²

Аннотация. Доминирование государства при формировании промышленной политики несет в себе повышенный риск, связанный с накапливающейся неэффективностью. В развитых странах и в России намечен вектор развития, направленный на переход от государственной промышленной политики к мультисубъектной, основанной на повышении эффективности взаимоотношений, создании институциональных структур и механизмов разработки и реализации промышленной политики. Целью и задачами работы является применение мультисубъектного подхода и теории игр для формирования промышленной политики, определение круга заинтересованных в промышленной политике сторон, их интересов, стратегий, конфликтных областей и зоны консенсуса. Используемый мультисубъектный подход подразумевает существование ряда независимых субъектов, обладающих своими целями и стратегиями их достижения. Для анализа интересов субъектов их совпадений, возможных конфликтов и нахождения равновесий использовалась методология теории игр. В результате исследования выявлены основные положительные стороны и дополнительные риски, вызванные применением мультисубъектного подхода для определения приоритетов промышленной политики. Определен круг заинтересованных в промышленной политике сторон с описанием их особенностей. Процесс формирования промышленной политики типологизирован, выделены его характеристики как игры, связанные в том числе с иерархичностью, множественностью, коалиционностью, несимметричностью, выделены три возможных равновесия. Сформирована теоретическая модель и контур зоны консенсуса с учетом ряда дополнительных факторов: состояния институтов взаимодействия, уровня взаимного доверия, барьеров, мер по стимулированию. В содержательном плане полученные результаты и решения могут быть использованы органами власти, промышленными и общественными организациями как характеристика пространства для создания множественных взаимоприемлемых договоренностей между реальными и потенциальными участниками процесса формирования промышленной политики. Анализ полученных результатов в целом подтверждает полученные ранее выводы о положительном влиянии институционализации взаимодействия бизнеса и государства на изменения структуры экономики в долгосрочном периоде.

Ключевые слова: региональная экономика; промышленная политика; мультисубъектная промышленная политика; теория игр.

Актуальность темы исследования

Несовершенство институтов взаимодействия заинтересованных в промышленной политике сторон, в том числе недостатки законодательной базы, существование скрытых механизмов лоббизма, «захват» структур управления промышленностью, вызывает множество проблем при разработке и реализации промышленной политики на федеральном и региональном

уровнях. По нашему мнению, назрела необходимость более активного включения в процессы формирования промышленной политики новых заинтересованных сторон.

К основным субъектам промышленной политики мы относим промышленные предприятия и промышленную инфраструктуру, органы государственной власти, вузы и научные учреждения, общество. Подход, основанный на повышении эф-

фективности этих взаимоотношений, в современных условиях представляется одним из наиболее приемлемых при создании институциональных структур и механизмов разработки и реализации промышленной политики.

Многие отечественные исследователи отмечают повышенную значимость выстраивания конструктивных и справедливых взаимоотношений государства с бизнесом, и необходимость активизации привлечения экспертного, а также гражданского общества к выработке согласованных приоритетов промышленной политики. Профессор А.В. Гребенкин отмечал принцип мультисубъектности как сложного переплетения свойств, требующих постоянной актуализации и функционального соответствия в качестве необходимого условия для эволюции экономической системы [1]. Профессор Ю.К. Князев называет частно-государственное партнерство главным инструментом реализации промышленной политики [2]. Академик РАН В.М. Полтерович среди важнейших принципов организации успешной промышленной политики выделяет достаточную меру децентрализации, которая, с одной стороны, подразумевает возможность принятия важных решений на локальном уровне без одобрения «сверху». С другой – предполагает участие представителей бизнеса и общества в процессах составления планов, инициации и отбора проектов [3]. Профессор В.Е. Дементьев отмечает, что успехи в развитии высокотехнологичного промышленного сектора восточноазиатских стран объясняются не

тем, что они больше других тратят на промышленную политику, а наличием плотной сети координации, обеспечивающей обмен информацией между правительством и бизнесом, с одной стороны, и между фирмами – с другой [4].

В рамках мультисубъектного подхода промышленная политика определяется как система отношений между государственными и муниципальными органами власти, предприятиями, научными и образовательными организациями и гражданскими институтами по поводу формирования структурно сбалансированной конкурентоспособной промышленности [5].

В иностранной литературе также можно встретить утверждения о необходимости принятия принципов, соотносящихся с мультисубъектным подходом. Проблему координации разнородных агентов, учитывая сложную систему взаимоотношений и обратных связей в ходе промышленного развития J. Stiglitz называет фундаментальной и связывает ее с децентрализованным поведением, радикально различными целями разнородных агентов и соответствующей организационной политикой [6]. M. Cimoli, G. Dosi считают, что соответствующие институты и элементы политики «всегда имеют значение в процессах создания и накопления знаний, экономической координации и изменениях», а «институциональная архитектура <...> взаимодействия экономических агентов имеет первостепенное значение» [7].

Один из наиболее заметных теоретиков промышленной политики говорит о том, что для развивающихся стран важно не изобретать политику, а реализовать ее наиболее эффективным способом, а именно, с привлечением частного сектора к диалогу и получения от него качественной своевременной информации о наиболее значимых препятствиях для роста и способах их устранения [8].

¹ *Коровин Григорий Борисович* – кандидат экономических наук, заведующий сектором Центра структурной политики региона Института экономики Уральского отделения РАН, г. Екатеринбург, Россия (620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29); e-mail: grig_korovin@mail.ru.

² Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-06-00403.

С. Hochfeld и С. Kabel говорят о «multi-stakeholder discourse», «multi-stakeholder dialogue» и «multilateral industrial policy agreements», что в общем означает развитие различных видов диалога и соглашений при формировании будущей устойчивой промышленной политики, которая позволит избежать потенциального ущерба для общества, для окружающей среды при установлении долгосрочных ориентиров развития промышленности [9]. В рамках новой промышленной политики также говорится о смещении акцентов от соглашений к многосторонним структурам «multilateral frameworks» с учреждением «региональных центров совершенствования», где представители политики и бизнеса могли обсудить с экспертами практические проблемы промышленной политики и ее механизмы³. Многосторонняя модель промышленной политики, объединение подходов «снизу вверх» и «сверху вниз» позволяет избежать рисков бессвязности и противопоставления интересов, способных внести дисбаланс в основы политики [10].

L. Chen, B. Naughton отмечают начавшийся процесс усложнения, формализации и институционализации промышленной политики в Китае, несмотря на высокий уровень централизации, происходит включение более широкого круга участников в процедуры сбора мнений и принятия решений по экономической политике [11]. Ряд формальных институциональных структур национального и секторального уровня направленных на развитие партнерства государства, профсоюзов и бизнеса в рамках промышленной политики, существующие в странах Латинской Америки рассматриваются в работе R. Devlin, C. Pietrobelli [12].

³ New Industrial Policy and Manufacturing: Options for International Trade Policy. International Centre for Trade and Sustainable Development. World Economic Forum. 2016.

Если обобщить тенденции изменения промышленной политики в развитых странах, то можно говорить о существенном продвижении в развитии инструментов координации общественных и частных интересов, разработке и реализации адресных стратегий воздействия на промышленность с целью обеспечения безопасного, «экологичного» промышленного развития (таблица 1).

Российская промышленная политика, несмотря на отставание, также проходит эти этапы, которые обобщены, например в статье Б.В. Кузнецова и Ю.В. Симачева. Они отмечают тенденцию к расширению числа субъектов формирования политики, поиск новых групп ее поддержки, создание новых механизмов для коммуникаций в период с 2008 г. [13]. Г.И. Идрисов констатирует, что расширение круга субъектов ее формирования началось в период 2004–2008 гг. и продолжилось в ходе развития системы межсубъектных коммуникаций в 2012–2014 гг. [14]. Эти авторы отмечают также, что на данный момент сохраняется ограниченный доступ новых групп интересов как к разработке, так и к участию в реализации мер и оценке их результатов. Это ведет к консервации приоритетов, доминированию в системе приоритетов традиционных секторов, формированию среди лиц, принимающих решения непрозрачных взаимных обязательств, снижению стимулов совершенствовать общие условия деятельности для всех остальных участников.

Мультисубъектный подход в промышленной политике

Мы предполагаем, что разработка промышленной политики должна осуществляться в рамках многосторонних структур, в системе с несколькими экономическими агентами, обладающими собственными интересами и вступающими во взаимодействие с остальными агентами. Можно опре-

Теоретическая модель мультисубъектной промышленной политики

делить *группы основных агентов, заинтересованных в формировании промышленной политики*. Мы выделяем четыре основные группы:

- Государство – органы власти федерального и регионального уровней, а также местного самоуправления.
- Бизнес – представители промышленных структур и промышленной

инфраструктуры, а также отраслевые союзы, ассоциации и другие структуры, представляющие интересы промышленных предприятий.

- Наука/образование – представители фундаментальной и отраслевой науки, являющиеся исполнителями исследовательских проектов в области промышленности, представители

Таблица 1

Характеристики этапов развития промышленной политики
в развитых странах

Этапы	40–70-е гг.	70–90-е гг.	2000-е	Перспективные направления
Цели политики	Создание рынков, структурные изменения и диверсификация	Специализация и модернизация под воздействием рыночных сил	Инновации, увеличение производительности	Развитие промышленных экосистем
Модель политики	Преобладание принципа «сверху вниз», централизация, национальные агентства и советы, институты развития	Минимальное значение государства, ослабление и/или устранение национальных институтов	Многослойная политика «сверху вниз» и «снизу вверх». Совмещение общественных и частных приоритетов	Институты координации общественных и частных интересов, их реализация на разных уровнях. Регионализация
Стратегические направления политики	Импортозамещение и экспортная ориентация, развитие отдельных секторов экономики, постепенное открытие к конкуренции	Отказ от секторальной поддержки, горизонтальная промышленная политика, развитие конкуренции, привлечение прямых иностранных инвестиций	Целенаправленные стратегии, усиление национальной конкурентоспособности, улучшение деловой среды, стратегическое управление прямыми иностранными инвестициями	«Умные» целенаправленные стратегии, создание стоимости в глобальных производственных сетях, обучение

Источник: авторская разработка.

образовательных структур, готовящие специалистов для работы на промышленных предприятиях, экспертное сообщество, обладающее ключевыми знаниями в области перспектив промышленного развития.

- Общество – население территорий размещения промышленных производств, а также структуры, представляющие их интересы в сфере экономического, социального, экологического развития.

Особенностями представительства бизнеса в процессе формирования приоритетов промышленного развития в России связаны с высоким уровнем концентрации. В частности, 40 крупнейших предприятий РФ получают 60 % выручки в стране и контролируют соответствующие финансовые потоки [15]. Следствием такого положения является фактически невозможность компаний, не входящих в ограниченный круг крупнейших, транслировать свои интересы в органы власти всех уровней. Также нужно отметить неразвитость и дезинтегрированность институтов, представляющих гражданское общество, научное и образовательное сообщества. Такое положение может вызвать рост риска реализации неэффективных или дорогостоящих, а иногда и «тупиковых» решений ввиду отстранения общественных экспертов от процесса реализации промышленной политики [16].

В целом можно говорить о следующих положительных сторонах мультисубъектности при формировании промышленной политики:

- повышение общей эффективности в результате взаимодействия и реализации принципа «выиграть-выиграть»;
- включенность в процессы выработки промышленной политики, прозрачность для всех участников, возникновение взаимного доверия;

- формирование общего видения будущего промышленности, обмен лучшими практиками;
- повышение устойчивости промышленной системы, формирование долгосрочных и стабильных институциональных структур.

Вместе с тем образуются и дополнительные риски, связанные с вовлечением в процесс широкого круга заинтересованных сторон:

- 1) расширение и размывание круга целей и задач;
- 2) сложность согласования целей и разработки соответствующих механизмов;
- 3) неспособность создать эффективные механизмы совместной деятельности, их правового обеспечения.

Определение важнейших интересов заинтересованных в промышленной политике сторон и их конфликтов затрудняется сложностью и неоднородностью каждой группы. Если говорить о бизнесе, то в нем можно выделить крупные, средние и малые фирмы, традиционные и инновационные, экспортные и ориентированные на внутренний рынок, имеющие существенно различающиеся цели и стратегии, а соответственно и разное видение промышленной политики. Однако обобщенные базовые интересы, по нашему мнению, все же можно выделить (таблица 2).

Главенствующую роль на данный момент в определении приоритетов развития промышленности играет государство: утверждает приоритеты, разрабатывает специальные программы развития промышленности и секторальные меры поддержки, формирует специфические элементы инфраструктуры, разрабатывает правовую базу, формирует общехозяйственную среду, управляет рынком промышленной продукции, управляет подготовкой специалистов

Таблица 2

Конфликты и совпадения интересов основных субъектов промышленной политики

Конфликты и совпадения интересов					
Субъекты	Основные интересы по поводу промышленной политики	Государство	Бизнес	Наука/Образование	Общество
Государство	Обеспечение безопасности государства; обеспечение занятости населения и повышение уровня жизни; экономический рост; повышение доходов бюджетов	совпадения интересов	В ходе выработки совместных приоритетов для бизнеса и государства исчезает неопределенность, снижается риск, появляется дополнительный экономический эффект от партнерства	Созданные в научных учреждениях новые знания обеспечивают реализацию стратегических задач государства по повышению эффективности экономики и обеспечению безопасности	Общество и государство заинтересованы в обеспечении стабильности, безопасности и устойчивости развития промышленности, обеспечения высокого уровня доходов
Бизнес	Развитие, рост прибыли; экономические предпочтения для предприятия и отрасли; развитие инфраструктуры; обеспечение иных условий для ведения бизнеса	Бизнес далеко не всегда разделяет стратегические цели государства. Меры по поддержке отдельных секторов искажают рынок, вызывают снижение отдачи в отдельных секторах	совпадения интересов	Общие интересы связаны с возможностями коммерциализации результатов научных исследований	Бизнес заинтересован в устойчивом воспроизводстве качественных трудовых ресурсов и повышении их качества
Наука/Образование	Расширение финансирования науки и образования; обеспечение спроса на образование;	Конфликт по поводу предоставления и эффективности использования ресурсов, выделяемых государством и бизнесом на НИР и подготовку кадров в рамках промышленной политики, в том числе для обновляемых производств и растущих секторов	конфликты интересов	совпадения интересов	Общие интересы находятся в сфере внедрения результатов научной деятельности, повышения эффективности и безопасности промышленности
Общество	экологичное развитие промышленности; безопасность; высокая занятость, повышение жизненного уровня	Государство искажает приоритеты развития, например, переоценивает оборонный сектор промышленности за счет потребительского	Бизнес заинтересован в конечном использовании природных и трудовых ресурсов в ущерб экологии. Капитал перемещается в секторах с высокими краткосрочными прибылями	Конфликт по поводу распределения ресурсов, направляемых на образование, фундаментальную науку в рамках промышленной политики	совпадения интересов конфликты интересов

Источник: авторская разработка

и комплексом НИР. Фактически остальные субъекты играют второстепенные роли.

В дополнение к таблице стоит отметить, что, описывая интересы общества и науки, мы делаем допущение о существовании структур их представляющих. В реальности такие институты в России если и сформированы, то пока еще находятся на начальных стадиях развития. Если представители крупного бизнеса могут через такие структуры, как, например, Российский союз промышленников и предпринимателей, через политических представителей или неформальные связи продвигать собственные интересы в органах власти, то представительство малого и среднего бизнеса в процессе выбора приоритетов на данный момент весьма ограничено. Для научно-образовательной и экспертной среды в большей мере характерны коммуникации сетевого характера, что ограничивает их субъектность в процессе влияния на государство по поводу социально-экономических приоритетов.

Методология теории игр

Неэффективность некоторых решений по формированию приоритетов промышленного развития, низкая динамика развития и подверженность промышленности кризисным явлениям привели к осознанию малой перспективности традиционных подходов к анализу взаимодействия государства и основных субъектов промышленной политики. Достаточно давно стали появляться работы, где активно используется методология теории игр для объяснения действий промышленных предприятий [17, 18].

Применение теории игр для анализа процесса формирования промышленной политики, на наш взгляд, вполне обоснованно, поскольку эта ситуация удовлетворяет характеризующим признакам игры как математической модели ситуации:

- наличие нескольких участников;
- неопределенность поведения участников, связанная с наличием у каждого из них нескольких вариантов действий;
- несовпадение интересов участников;
- взаимосвязанность поведения участников, поскольку результат, получаемый каждым из них, зависит от поведения всех участников;
- наличие правил поведения, известных всем участникам.

Типологизация процесса формирования промышленной политики в качестве игры позволяет выявить важные для нас характеристики:

1. Игра является множественной.
2. Игра является коалиционной – участники могут вступать во временные или постоянные коалиции, хотя практика показывает, что игроки не склонны объединяться в долгосрочные коалиции.
3. Можно назвать такую игру некооперативной – это значит, что коалиции не определены заранее и могут изменяться.
4. Игра с ограниченной информацией. Каждый игрок не обладает полной информацией о стратегии соперника, кроме того, разные игроки заведомо обладают разным объемом информации, в частности решения государства не всегда готовятся открыто, стратегии крупных компаний часто являются коммерческой тайной.
5. Равновесие интересов игроков не подразумевает общий выигрыш всех групп интересов, каждый субъект получает выигрыш за счет «соперника».
6. Игра несимметрична – отдельные игроки имеют изначально разные соотношения «платежей» и «выигрышей».
7. В текущих условиях, выработка промышленной политики имеет признаки иерархической игры, в которой государство имеет доминирующее положение по

отношению к другим игрокам. Если принять такое положение, то можно говорить не об эффективном равновесии интересов, а о лучшем гарантированном результате, который может получить доминирующий игрок – государство.

Характеристика стратегий заинтересованных в промышленной политике сторон показывает сложность рассматриваемой игры (таблица 3).

Как правило, радикальные стратегии, будь то бездействие или стремление к полному захвату управления, приводят к ухудшению положения всех игроков. В ходе анализа задачи возникает закономерный вопрос оценки каждой стратегии, затрат и выигрыша. В качестве частного выигрыша, по нашему мнению, можно взять долю бюджета перераспределенного в пользу того или иного субъекта, при определенных вре-

Таблица 3

Стратегии и предпринимаемые действия основных заинтересованных в промышленной политике сторон

Заинтересованные стороны	Стратегии/предпринимаемые действия
Государство	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доминирующая стратегия подразумевает монопольное установление приоритетов, разработку методов и мер поддержки (как правило, неэффективна в долгосрочном периоде). 2. Создание формальных и неформальных соглашений между государством и важнейшими отраслями, промышленными структурами (может привести к искажениям промышленной политики в пользу наиболее активных в лоббизме коммерческих структур). 3. Организация вовлечения широкого круга заинтересованных в промышленной политике субъектов, создания долгосрочных многосторонних соглашений и институтов (сложно реализуемая, но потенциально наиболее эффективная стратегия)
Бизнес	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инерционная – воспроизводство существующих приоритетов промышленной политики. 2. Активная – попытки активного влияния на формирование промышленной политики через политические и отраслевые институты
Наука/Образование	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инерционная – удовлетворение потребностей государства и бизнеса в области подготовки необходимых специалистов, проведения исследовательских работ. 2. Активная – предложение и продвижение выработанных в рамках экспертного сообщества приоритетов промышленного и инновационного развития страны
Общество	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инерционная – принятие разработанных государством ориентиров развития промышленности. 2. Активная – создание общественных институтов, отстаивание интересов общества, связанных с условиями труда в промышленности, экологией и социальными гарантиями

Источник: авторская разработка

менных и финансовых затратах. Выигрыш игрока можно оценить по приросту влияния на процессы определения приоритетов и соответствующего роста доли бюджета и иных ресурсов, распределяемых на соответствующую статью – государственные структуры, экономика, наука, образование или общественные институты. Если рассматривать формирование промышленной политики как иерархическую игру [19, 20], что, на наш взгляд, более правильно, где на первом уровне находится государство и на втором – остальные субъекты, общим выигрышем можно назвать экономический рост или рост промышленности, что в общем является признанной конечной целью промышленной политики.

Количественная оценка выигрыша возможна не всегда, часто мы можем говорить об игре с предпочтениями, в которой ситуации, возникающие в ходе игры, являются наиболее или наименее предпочтительными для отдельных игроков. Здесь возникает комплекс новых проблем, связанных с формированием множества взаимовыгодных решений с учетом всех интересов и возможных стратегий, появлением равновесий.

Инструментальный подход в теории игр предполагает не детальное описание взаимодействия, а создание модели, которая будет полезна для изучения этого взаимодействия. Важно принимать во внимание, что рассмотренная игра имеет определенную историю, а субъекты собственный и обширный сторонний опыт. Кроме того, субъекты проходят своеобразное обучение в процессе реагирования на действия других субъектов, в первую очередь государства. Несмотря на то, что числовая оценка платежей и выигрышей основных игроков, безусловно, представляет собой сложную задачу, при условии стремления к максимизации индивидуального целевого показателя, исходя из экономической целесообразности,

можно предположить траектории развития игры и возможные равновесия в соответствии с реализацией стратегий государства, изложенных ранее в табл. 3, и появление соответствующих равновесий.

1. Первый шаг делает государство – самостоятельно определяет приоритеты промышленной политики в форме прямых указаний, структуры расходов бюджета в пользу отдельных субъектов, рассчитывая решить собственные задачи безопасности и экономического роста. В этом случае бизнесу, науке и обществу ничего не остается, как принять предложенные «правила игры» и реализовывать пассивные стратегии. В этой ситуации попытки вмешаться в процессы определения приоритетов с их стороны закончатся безрезультатно, поскольку институты обеспечения участия в процессе выбора не созданы, а на действия вне институтов способны только «приближенные» к центрам принятия решений структуры и результаты такого действия даже в случае успеха будут носить фрагментарный характер. Тип равновесия «Командный».

2. Вторая стратегия характеризуется созданием формальных и неформальных соглашений между государством и важнейшими отраслями, крупнейшими промышленными структурами. В этом случае доступ к определению приоритетов промышленной политики, а соответственно, и к распределению ресурсов имеют крупные промышленные структуры, ограниченное влияние оказывают крупные научные учреждения и общественные организации. Государство в виде отдельных чиновников, участвующих во взаимодействии с бизнесом, очевидно, не заинтересовано в расширении числа участников. Малые и средние предприятия эффективной поддержки не получают, участие научных и общественных организаций ограничивается использованием отдельных представителей в качестве экспертов. Для этих игроков в случае

применения активной стратегии характерны высокие затраты и низкий выигрыш. Достижение такого равновесия приводит к искажению структуры экономики в пользу крупных предприятий и предприятий с государственным участием, снижением эффективности государственных решений в долгосрочной перспективе, ограничением адаптивных способностей экономики. Такое равновесие характерно для нашей страны, что подтверждается величиной доли госсектора в экономике, которая достигает 70 %, и низким уровнем развития малого и среднего бизнеса. Тип равновесия «Государственный».

3. Третья стратегия государства предусматривает организацию вовлечения широкого круга заинтересованных в промышленной политике субъектов, создания долгосрочных многосторонних соглашений и институтов. В рамках институтов согласования приоритетов действуют широкий круг представленных организаций. Активная стратегия позволяет широкому кругу предприятий в рамках механизма принятия коллективных решений внести вклад в разработку приоритетов промышленной политики. Она подразумевает высокие затраты на ее реализацию и предполагает получение результата в виде действительно адекватных мер поддержки и льгот в рамках промышленной политики. Общество, экономические агенты и эксперты получают доступ на конкурентной основе к определению приоритетов в рамках концепции «институтов открытого доступа». Такой тип равновесия можно назвать «Открытым», он подразумевает, что государство уже не может ограничивать доступ бизнеса, общества и экспертов к формированию промышленной политики, опасаясь снижения экономической активности. Остальные игроки соглашаются платить цену участия при условии обеспечения учета их интересов.

Теоретическая модель и контур зоны консенсуса

Обобщение полученных результатов позволило сформировать контур теоретической модели взаимодействия субъектов в процессе формирования приоритетов мультисубъектной промышленной политики (рис. 1). Здесь состояние формальных и неформальных институтов взаимодействия [21], уровень взаимного доверия, возникающие барьеры, меры по стимулированию взаимодействия, внешнее давление выступают как дополнительные факторы, влияющие на процесс поиска консенсуса по поводу формируемой промышленной политики.

Модель взаимодействия в процессе формирования промышленной политики характеризуется следующими особенностями:

- множественность функций и целей и траекторий развития субъектов в рамках множественных, подвижных управляющих и контролирующих структур;
- возможность при совмещении стратегий субъектов получения взаимно усиливающих эффектов – синергии или резонанса;
- эффекты разведения во времени причин и следствий, наличие множественных прямых и обратных связей.

Анализ полученных результатов

Несмотря на идеализированный и несколько упрощенный подход, который мы использовали, проведенные автором ранее исследования состояния институциональной системы взаимодействия бизнеса и государства показывают, что действительно в промышленных регионах РФ, которые в период 2004–2014 гг. предпринимали усилия по институционализации промышленной политики, учреждали совещательные органы с представителями промышленных

предприятий и экспертного сообщества, наблюдались позитивные изменения структуры экономики. К таким регионам отнесены Калужская и Волгоградская области, Республика Башкортостан и Пермский край.

Содержательный обзор региональных законов, декларирующих формирование и проведение промышленной политики показывает, что почти во всех из них учреждены различные совещательные органы, в которые входят представители промышленных предприятий и экспертного сообществ: Координационный совет по развитию промышленности и технологий при губернаторе Калужской области; Совет по улучшению инвести-

онного климата развитию промышленности и конкуренции и Общественный совет при департаменте промышленной политики Ярославской области; Совет по промышленной политике в Вологодской, Новгородской и Волгоградской областях; Общественный совет при Министерстве промышленности и ТЭК Тульской области; Совет директоров промышленных предприятий при губернаторе Пермского края. Однако прямую результативность этих механизмов оценить сложно, практика показывает, что многие из них носят формальный характер и не оказывают влияния на развитие отношений между субъектами промышленной политики.

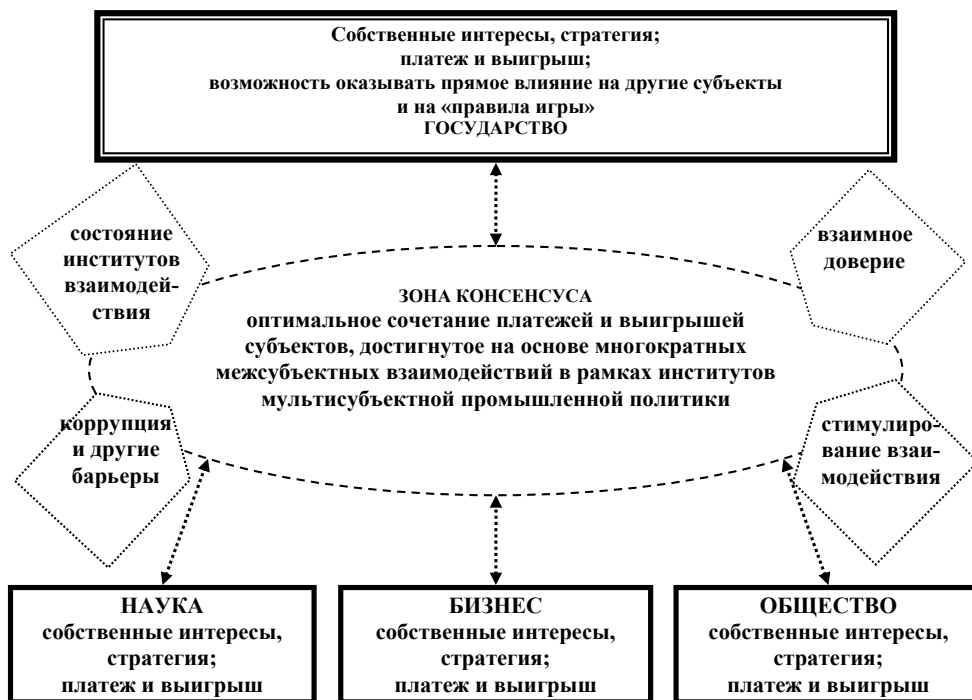


Рис. 1. Модель взаимодействия институциональных групп в процессе формирования и реализации мультисубъектной промышленной политики (авторская разработка)

Косвенным подтверждением наших выводов могут служить данные Рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ, проводимого Агентством стратегических инициатив, в части оценки «Институтов для бизнеса», который выявил регионы с наиболее эффективными институтами взаимодействия бизнеса и государства. Благодаря больше открытости для бизнеса, они, судя по данным Росстата, показывают более высокий уровень роста физического объема ВРП на душу населения по сравнению с общероссийским за 2005–2015 гг. (103,3 %): Республика Татарстан (104,2 %), Калужская область (105,5 %), Белгородская область (107 %), Тамбовская область (107 %), Ульяновская область (103,7 %), Республика Мордовия (105,6 %), Республика Марий Эл (105,8 %). В этой же категории находятся Кемеровская область (101,6), Тюменская область (101,5), которые очевидно страдают от конъюнктуры ресурсных рынков.

Основные выводы

В содержательном плане полученные результаты и решения характеризуют пространство для договорного маневра и достижения взаимоприемлемых соглашений между потенциальными участниками процесса формирования промышленной политики. Результаты могут быть использованы органами государственной власти при формировании институтов вовлечения заинтересованных сторон в процесс разработки промышленной политики на современной основе.

Использование методологии теории игр позволило выявить интересы и стратегии основных игроков, принципы их взаимодействия, теоретически обосновать возможные равновесия с учетом собственных платежей и выигрышей. Элементы модели могут быть использованы в практической деятельности по созданию институционального контура разработки промышленной политики, в том числе, на региональном уровне.

Список использованных источников

1. Гребенкин А.В. Методологические принципы эволюции системы взаимодействия науки и бизнеса // Труды VI Всероссийского симпозиума по экономической теории. Том 2. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2014. С. 82–83.
2. Князев Ю. Какой следует быть промышленной политике России // Свободная мысль. 2015. № 4 (1652). С. 93–104.
3. Полтерович В.М. Промышленная политика: рецепты или институты // Журнал новой экономической ассоциации. 2014. № 2 (22). С. 190–195.
4. Дементьев В.Е. Об ориентирах промышленной политики // Журнал Новой экономической ассоциации. 2014. № 2 (22). С. 195–200.
5. Татаркин А.И., Романова О.А. Промышленная политика: генезис, региональные особенности, законодательное обеспечение // Экономика региона. 2014. № 2. С. 9–21.
6. Cimoli M., Dosi G., Nelson R., Stiglitz J.E. Institutions and Policies Shaping Industrial Development: An Introductory Note. Initiative for Policy Dialogue, 2006, 24 p.
7. Noman A., Stiglitz J.E. Efficiency, Finance, and Varieties of Industrial Policy. Columbia University Press, 2016. 448 p.
8. Rodrik D. Industrial Policy for the Twenty-First Century // CEPR Discussion Paper. No. 4767. 2006. 60 p.
9. Hochfeld C. Kabel C. Sustainable Industrial Policy for Europe: Governing

- the Green Industrial Revolution. Green European Foundation, 2010.
10. Andreoni A. Varieties of Industrial Policy: Models, Packages and Transformation Cycles. Initiative for Policy Dialogue. University of Cambridge, 2016.
 11. Chen L., Naughton B. An Institutionalized Policy-Making Mechanism: China's Return to Techno-Industrial Policy // *Research Policy*. 2016. Vol. 45, No. 10. P. 2138–2152.
 12. Devlin R., Pietrobelli C. Modern Industrial Policy and Public-Private Councils at the Subnational Level: Empirical Evidence from Mexico. IDB Technical Note, 2016. 37 p.
 13. Кузнецов Б.В., Симачев Ю.В. Эволюция государственной промышленной политики в России // *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2014. № 2 (22). С. 152–178.
 14. Идрисов Г.И. Промышленная политика России в современных условиях. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2016. 160 с.
 15. Ермак С., Зякин С. Неторопливый караван // *Эксперт*. 2016. № 43 (1005). С. 80–102.
 16. Леонтьев А.Н. Независимое экспертное сообщество в региональной промышленной политике // *Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: Политология и социология*. 2015. № 1. С. 16–20.
 17. Fudenberg B., Tirole J. Noncooperative Game Theory For Industrial Organization: An Introduction And Overview // Working paper (Massachusetts Institute of Technology. Dept. of Economics). No. 445. University of California, Berkeley-Massachusetts Institute of Technology, 1987. 107 p.
 18. Розанова Н.М., Кокорин В.С. Государство и экономика: игра с ненулевой суммой // *Terra Economicus*. 2013. Т. 11, № 3. С. 20–33.
 19. Мулен Э. Теория игр с примерами из математической экономики / пер. с франц. М.: Мир, 1985. 200 с.
 20. Гермейер Ю.Б. Игры с непротивоположными интересами. М.: Наука, 1976. 326 с.
 21. Романова О.А., Акбердина В.В., Бухвалов Н.Ю. Промышленная политика в высокотехнологичном секторе экономики: институциональный аспект // *Вестник Забайкальского государственного университета*. 2016. Т. 22, № 8. С. 126–136.

Korovin G.B.*Institute of Economics, the Ural Branch of RAS,
Ekaterinburg, Russia*

THEORETICAL MODEL OF THE MULTISUBJECT INDUSTRIAL POLICY

Abstract. The domination of the state in the industrial policy making carries an increased risk associated with accumulating inefficiencies. The vector of policy development is aimed at a transition from state to multisubject industrial policy in developed countries and in Russia. It is based on relationships effectiveness improving, creating institutions for the development and implementation of industrial policies. The aim and objectives of the work is to apply the multisubject approach and game theory to industrial policy development, to determine the range of parties interested in industrial policy, their interests, strategies, conflict areas and the zone of consensus. We used a multi-subject approach, which implies the existence of a number of independent entities that have their own goals and strategies. Methodology of game theory was used to analyze the subject's interests, their coincidences and conflicts. As a result of the study, we identified the main positive aspects and additional risks caused by the application of the multi-subject approach to determining industrial policy priorities. We identified the process of forming an industrial policy, its features in terms of hierarchy, multiplicity, coalition, asymmetry game were described; three possible equilibria were selected. The theoretical model and the consensus zone took into account a number of additional factors: the state of the interaction institutions, the level of mutual trust, barriers, and incentives. The results and solutions can be used by authorities, industrial and public organizations as a characteristic of space for creating multiple mutually acceptable agreements between real and potential participants in the process of industrial policy development. Analysis of the obtained results confirms the conclusions obtained earlier about the positive influence of the institutionalization of interaction between business and the state on positive changes of the economic structure in the long run.

Key words: regional economy; industrial policy; multisubject industrial policy; game theory.

References

1. Grebenkin, A.V. (2014). Metodologicheskie printsipy evoliutsii sistemy vzaimodeistviia nauki i biznesa [Methodological principles of the evolution of the system of interaction between science and business]. *Trudy VI Vserossiiskogo simpoziuma po ekonomicheskoi teorii [Proceedings of the 6th All-Russia Symposium on Economic Theory]*, Vol. 2. Ekaterinburg, Institute of Economics of Urals branch of RAS, 82–83.
2. Kniazev, Iu. (2015). Kakoi sleduet byt' promyshlennoi politike Rossii (Which Kind of Industrial Politics is in Need in Russia). *Svobodnaia mysl' [Free Thought]*, No. 4 (1652), 93–104.
3. Polterovich, V.M. (2014). Promyshlennaiia politika: retsepty ili instituty (Industrial Policy: Recipes or Institutions?). *Zhurnal novoi ekonomicheskoi assotsiatsii (Journal of the New Economic Association)*, No. 2 (22), 190–195.

4. Dement'ev, V.E. (2014). Ob orientirakh promyshlennoi politiki (About Industrial Policy Guidelines). *Zhurnal novoi ekonomicheskoi assotsiatsii (Journal of the New Economic Association)*, No. 2 (22), 195–200.
5. Tatarin, A.I., Romanova, O.A. (2014). Promyshlennaia politika: genesis, regional'nye osobennosti, zakonodatel'noe obespechenie (Industrial policy: Genesis, regional features and legislative provision). *Ekonomika regiona (Economy of Region)*, No. 2, 9–21.
6. Cimoli, M., Dosi, G., Nelson, R., Stiglitz, J.E. (2006). *Institutions and Policies Shaping Industrial Development: An Introductory Note*. Initiative for Policy Dialogue, 24.
7. Noman, A., Stiglitz, J.E. (2016). *Efficiency, Finance, and Varieties of Industrial Policy*. Columbia University Press, 448.
8. Rodrik, D. (2006). Industrial Policy for the Twenty-First Century. *CEPR Discussion Paper*, No. 4767, 60.
9. Hochfeld, C. Kabel, C. (2010). *Sustainable Industrial Policy for Europe: Governing the Green Industrial Revolution*. Green European Foundation.
10. Andreoni, A. (2016). *Varieties of Industrial Policy: Models, Packages and Transformation Cycles*. Initiative for Policy Dialogue. University of Cambridge.
11. Chen, L., Naughton, B. (2016). An Institutionalized Policy-Making Mechanism: China's Return to Techno-Industrial Policy. *Research Policy*, Vol. 45, No. 10, 2138–2152.
12. Devlin, R., Pietrobelli, C. (2016). *Modern Industrial Policy and Public-Private Councils at the Subnational Level: Empirical Evidence from Mexico*. IDB Technical Note, 37.
13. Kuznetsov, B.V., Simachev, Iu.V. (2014). Evoliutsiia gosudarstvennoi promyshlennoi politiki v Rossii (Evolution of state industrial policy in Russia). *Zhurnal novoi ekonomicheskoi assotsiatsii (Journal of the New Economic Association)*, No. 2 (22), 152–178.
14. Idrisov, G.I. (2016). *Promyshlennaia politika Rossii v sovremennykh usloviakh [Industrial policy of Russian in present-day conditions]*. Moscow, Gaydar Institute.
15. Ermak, S., Ziakin, S. (2016). Netoroplivyi caravan [Slow-going caravan]. *Ekspert*, No. 43 (1005), 80–102.
16. Leont'ev, A.N. (2015). Nezavisimoe ekspertnoe soobshchestvo v regional'noi promyshlennoi politike (Independent expert community in regional industrial policy). *Nauchnyi vestnik Volgogradskogo filiala RANKhiGS. Seriya: Politologiya i sotsiologiya (Scientific Bulletin of Volgograd branch of RANEP. Political science and Sociology)*, No. 1, 16–20.
17. Fudenberg, B., Tirole, J. (1987). Non-cooperative Game Theory For Industrial Organization: An Introduction And Overview. *Working paper (Massachusetts Institute of Technology. Dept. of Economics)*, No. 445. University of California, Berkeley-Massachusetts Institute of Technology, 107.
18. Rozanova, N.M., Kokorin, V.S. (2013). Gosudarstvo i ekonomika: igra s nenulevoi summoi (Government and economy: a non-zero sum game). *Terra Economicus*, Vol. 11, No. 3, 20–33
19. Moulin, H. (1981). *Theorie des jeux pour l'economie et la politique*. Paris, Hermann.
20. Germeier, Iu.B. (1976). *Igry s neprotivopolozhnyimi interesami [Games with Non-contradictory interests]*. Moscow, Nauka.

21. Romanova, O.A., Akberdina, V.V., Bukhvalov, N.Iu. (2016). Promyshlennaiia politika v vysokotekhnologichnom sektore ekonomiki: institutsional'nyi aspect (Industrial policy in high-tech sector of the economy: Institutional aspect). *Vestnik Zabaikal'skogo gosudarstvennogo universiteta [Bulletin of Baikal State Univeristy]*, Vol. 22, No. 8. 126–136.

Information about the author

Korovin Grigoriy Borisovich – Candidate of Economic Sciences, Head of Sector, Institute of Economics, The Ural Branch of Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia (620014, Ekaterinburg, Moskovskaya street, 29); e-mail: grig_korovin@mail.ru.

Для цитирования: Коровин Г.Б. Теоретическая модель мультисубъектной промышленной политики // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 5. С. 744–759. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.036.

For Citation: Korovin G.B. Theoretical Model of the Multisubject Industrial Policy. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2017, Vol. 16, No. 5, 744–759. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.036.

Информация о статье: дата поступления 24 августа 2017 г.; дата принятия к печати 20 сентября 2017 г.

Article Info: Received August 24, 2017; Accepted September 20, 2017.

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

УДК: 330.12:316.334.2

Ж.К. Омонов¹

*Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,
г. Екатеринбург, Россия*

КОНТУР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ «СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ»: МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ АНАЛИЗ²

Аннотация. Социальные инновации являются неотъемлемой частью как инновационного развития, так и эволюции социально-экономических систем. Данный факт стал причиной бурного роста интереса к социальным инновациям в научных кругах различных дисциплин, а также среди практиков. Вместе с тем прослеживается полное смешение подходов, понятий и законов разных дисциплин, что не позволяет построить комплексную, гармоничную теоретическую платформу для экономического анализа. Целью данной статьи является выделение экономической категории «социальные инновации» через представления авторского определения, социально-экономических отношений агентов при формировании социальных инноваций, а также выявление закономерностей и противоречий. Для достижения поставленной цели исследования была произведена систематизация существующих теоретико-методологических положений социальных инноваций из таких сфер, как социология, социальная психология, исследование творческого потенциала, а также был выделен практико-ориентированный подход. На базе данного анализа социальные инновации трактуются как новые комбинации ресурсов, меняющие институциональный контекст и/или стимулирующие эффективное решение общественных проблем. Институциональный контекст представляет собой систему институтов, на базе которых происходит взаимодействие экономических агентов по поводу производства, распределения, обмена и потребления того или иного блага. Было выявлено, что социальные инновации подчинены ряду закономерностей, а их формирование и развитие обуславливаются противоречиями. При этом роль экономических агентов, участвующих в социально-экономических отношениях при формировании и развитии социальных инноваций, не является однозначным и носит особый характер. Представленное исследование расширяет теорию социальных инноваций и является платформой для дальнейшего анализа. Практическая значимость данного исследования представляет собой возможность использования результатов, основных выводов, положений, содержащихся в исследовании органами государственного управления для проведения эффективной политики в данной сфере, а также несет значимость для деятельности новаторов.

Ключевые слова: социальные инновации; междисциплинарный анализ; экономическая категория; общественный сектор экономики.

Введение

Поиск эффективных моделей удовлетворения общественных потребностей, функционирования государства, а также быстрая эволюция и трансформация социально-экономических систем, задающие условия взаимодействия между субъектами социально-экономических отношений, яви-

лись причиной большого интереса к изучению социальных инноваций.

Волна всплеска интереса к социальным инновациям была обусловлена вручением Нобелевской премии 2006 года Мухамеду Юнусу «за усилия по борьбе с бедностью и по созданию основ для социального и экономического роста» [1].

Интерес изучения обозначенной области также подтверждается резким увеличением в Европе числа таких исследовательских проектов по социальным инновациям, как “CRESSI”, “SIMPACT”, “ITSOIN”, “SIDrive”, “TRANSIT”, “ImPRovE”, “Third Sector Impact”, “BENISI”, “SOCIALPOLIS”, “PASHMINA”, “TEPSIE”, “SINGOCOM”, “KATARSIS”, “WILCO”. Кроме того, примером интереса выступают такие конференции, как “Social Innovation Residency” в Канаде, “Social Innovation Summit” в Сан-

Франциско, Форум социальных инноваций в Турции; регулярные тематические встречи TACSI в Австралии, Young Foundation в Лондоне; а также деятельность и проекты Офиса социальных инноваций и гражданского участия в Белом доме в Вашингтоне; Министерства социального развития и социальных инноваций в Британской Колумбии, Центры социального предпринимательства и социальных инноваций при вузах (Россия) и многие другие.

Данная тенденция также коснулась научных кругов и выразилась увеличением количества исследований представителями разных дисциплин. Подтверждением этого является исследование Роберта ван дер Хэйва и Л. Рубалкабы, в котором на основе базы данных Web of Knowledge и SCOPUS были выделены 172 научные публикации, направленные на теоретическое и практическое исследование социальных инноваций [2] (рис. 1).



Рис. 1. Развитие исследований социальных инноваций

Источник: Robert P. van der Have and Rubalcaba L. Social Innovation Research: «An Emerging Area of Innovation Studies» // Research Policy. 2016. № 45(9). P. 1923–1935.

Исследователи выделяют две фазы современного развития исследований социальных инноваций: фаза возникновения и фаза взлета. Первая фаза охватывает период с 1986 до 2003 г., когда интерес к социальным инновациям оставался на достаточно низком уровне, хотя и наблюдалась активность отдельных ученых. В 2003 г. началась фаза взлета, характеризующаяся резким увеличением числа публикаций.

Несмотря на значительный интерес к сфере социальных инноваций, наблюдается сильная разнородность исследований. Одни исследователи заострили внимание на развитии методологической базы [3–6], другие – на попытках построения теоретических моделей социальных инноваций [7–9], а третьи – на практическом анализе конкретных социальных инноваций [10–13]. Однако данные исследования не были основаны на общем теоретико-методологическом фундаменте или на едином понимании социальных инноваций, они базировались на различных теориях и методиках. В связи с этим в большинстве российских и зарубежных исследованиях наблюдается полное смешение понятий, категорий и законов различных областей знаний, что делает невозможным качественное развитие теоретико-методологической базы, которая стала бы фундаментом для практического анализа и развития социальных инноваций. В связи с этим главной целью данной статьи является выделение социальных инноваций как экономической категории на базе систематизация существующих положений в разных дисциплинах.

Социальные инновации и социология

Исследование социальных инноваций занимает особое место в социологии: социальные инновации относятся к изменениям социальных практик и социальной структуры, что ведет к изменениям и эволюции социальных систем. Социологи в большин-

стве случаев рассматривают социальные инновации как поступательную силу с долгосрочным эффектом.

Одним из ярких представителей является В. Запф, который рассматривает социальные инновации, опираясь на теорию модернизации [14]. В. Запф подчеркивает, что концепция социальных инноваций представляет собой важнейшую теоретическую связку как между процессами микро- и макроуровня, так и между структурными и акцентированными на действие (action-centred) подходами. В свою очередь В. Запф определяет социальные инновации как новые способы деятельности. Под новыми способами деятельности данный автор понимает новые организационные способы, новые регулятивные меры, новые обеспечивающие жизнедеятельность соглашения, которые изменяют вектор социальных изменений, решая задачи эффективней. Также он подчеркивает, что в связи с институционализацией социальных инноваций и задача их имитации становится важной. Базируясь на данных положениях В. Запфа, исследователи выделяют социальные инновации в сферах экологии (экологические движения), экономики (конвейерное производство, сети быстрого питания), государственного сектора (социальная система Бисмарка, территориальные реформы) и в частной сфере (внебрачные партнерства). Как отмечают Н. Чой и С. Мажумдар, в данном контексте социальные инновации представляют собой новые соглашения действий и процедур, которые имеют долгоиграющий эффект [15].

Другим подходом анализа социальных инноваций стала теория структуризации Э. Гидденса, активно развиваемая такими исследователями, как Р. Хэйскало и Т. Хамалаен [5]. В рамках структурного подхода фундаментальными факторами развития социальных инноваций являются особенности социально-экономической си-

стемы. Отмечается, что фундаментом развития социально-инновационного процесса являются устоявшаяся социальная структура и способность внедрения в общество новых идей. Ф. Лэтисс и М. Парех по итогам качественного анализа социально-инновационного процесса, целью которого было выявление барьеров и драйверов развития социальных инноваций, приходят к выводу о значимом влиянии социальной структуры на развитие социальных инноваций [7]. А. Нови и Б. Лэболт, анализирувавшие такую социальную инновацию, как партиципативное бюджетирование в Бразилии, отмечают, что социальные инновации – результат как исторического развития, так и ряда текущих особенностей [16]. Они показывают необходимость многоуровневого анализа исторических и географических факторов развития. Существование и развитие структурного подхода в исследовании социальных инноваций Дж. Кажайба-Сантана объясняет всепроникающим влиянием структурного функционализма при организационном анализе [8].

Дж. Ховальд и М. Щварц определяют социальные инновации как новую социальную практику или комбинацию социальных практик, продвигаемых определенными акторами или группой акторов с преднамеренной целью эффективного удовлетворения потребностей и решения проблем. Как отмечают исследователи, социальная идея (или социальное изобретение) превращается в социальные инновации только в том случае, когда инновация начинает широко применяться и встраивается в социальную систему. При этом социальные инновации приобретают все большую актуальность в связи с переходом от индустриального к новому типу общества, базирующемуся на экономике услуг и знаний. Социальные инновации распространяются рынком, социальными предприятиями, социальными сетями, социальными движениями, госу-

дарственными директивами, а также поддерживаются фондами и харизматичными лидерами [5].

Социологические исследования социальных инноваций рассматривают данный феномен как поступательное движение эволюции и трансформации социальных систем через изменение их структуры. В то же время сама социальная система может влиять на особенности формирования и развития социальных инноваций.

Социальные инновации и социальная психология

Термин социальные инновации активно используется в рамках социальной психологии; более того, в настоящее время все большую популярность обретает концепция «экспериментальных социальных инноваций». Здесь социальные инновации являются значимым фактором, задающим поведение индивидов и отдельных социальных групп через социальные изменения, улучшение качества жизни. Также социальные инновации призваны решить такие проблемы, как социально-экономическое неравенство, расовая и гендерная дискриминация, конфликты социальных групп и т. п. Как отмечают К. Матон [17] и Э. Сеидман [18], движущей силой развития исследования социальных инноваций в социальной психологии являются такие гуманные ценности, как сострадание, забота, смирение и человечность.

Дж. Фаирвезер считается одним из пионеров внедрения термина «социальные инновации» в социальную психологию, где он предлагал экспериментальные социально-инновационные модели для решения проблем маргинализированных групп с целью позитивных изменений [19]. По мнению Дж. Фаирвезера, экспериментальные социальные инновации представляют собой систематическую методологию из нескольких этапов. Первым этапом является распозна-

вание социальной проблемы. Второй этап представляет собой описание параметров данной проблемы, после чего необходима разработка возможных вариантов решения проблемы. Эффективность различных методов и способов решения проблем должна быть сопоставлена с текущими параметрами социальной структуры [19]. Главной целью использования экспериментальных социальных инноваций является формирование новой подсистемы, содержащей в себе экономические, социальные, политические аспекты, которые создают социальный комфорт [20]. Здесь примерами экспериментальных социальных инноваций являются новые реабилитационные программы, модели по борьбе с дискриминацией, бедностью, социальным напряжением, новые методы лечения психологических заболеваний и т. п. Экспериментальный подход к социальным инновациям предполагает, что инновации тестируются и оцениваются в реальных условиях, а затем широко распространяются в социуме. Данный метод внедрения объясняется тем, что, в отличие от технологических инноваций, социальные инновации сталкиваются с ценностями, убеждениями и культурой разных классов, усложняющими их распространение [15].

Таким образом, в рамках социальной психологии социальные инновации выступают, с одной стороны, инструментом, позволяющим воздействовать на поведение людей, создавать социально-психологический климат общества, решать социальные проблемы, а с другой – ответом на текущий социально-психологический климат в обществе.

Социальные инновации и исследование творческого потенциала

В 2016 г. более 43 % публикаций о социальных инновациях представлены в рамках изучения творческого потенциала. Центральным местом в данной сфере явля-

ется выявление новых стратегий и тактик для формирования и развития социальных инноваций. Самой цитируемой и значимой фигурой здесь является М. Д. Мумфорд, который определяет социальные инновации как генерацию и имплементацию новых идей о людях и их взаимодействиях в социальной системе [13]. При этом блага, производимые социальными инновациями, могут быть различными в зависимости от масштаба их применения и воздействия. В рамках исторического процесса, с одной стороны, новые идеи, имевшие воплощение в виде социальных организаций, социальных отношений, задавали дизайн новых институтов, нового устройства государства, новых общественных движений. Примеры подобных инноваций М. Д. Мумфорд находит в исследованиях таких исторических личностей, как Мартин Лютер, Генри Форд, Карл Маркс, Бенджамин Франклин. С другой стороны, социальные инновации могут иметь менее систематический характер и воздействовать на формирование новых процессов, взаимодействий, сетей, партнерств, социально-экономических практик. Примерами таких инноваций являются Международный валютный фонд, движение бойскаутов, новые виды гибкой занятости. Социальные инновации играют особую роль в сфере изучения творческого потенциала, так как они позволяют развивать творческий потенциал путем новой научно-образовательной политики, новыми видами взаимообогащения знаний, стандартами и т. п. [21].

Таким образом, данный подход является близким к социологическому подходу, однако главной его отличительной чертой является включение в рассмотрение творческого потенциала как эффекта социальных инноваций, а также четкая ориентация социальных инноваций на результат.

Социальные инновации и предпринимательство

В рамках теории предпринимательства социальные инновации получили развитие благодаря социально-инновационной школе социального предпринимательства. Хотя четкое определение социальных инноваций отсутствует, тем не менее социальные инновации связаны с теми позитивными социально-экономическими изменениями, которые инициирует социальный предприниматель. Здесь принято ссылаться на Й. Шумпетеру, который выделял предпринимателя как движущую силу инновационного развития [22].

Дж. Томпсон, Дж. Алви, А. Лесс, Дж. Маир и И. Марти подчеркивали особую роль индивидов, которые удовлетворяют общественные потребности путем внедрения инноваций. Дж. Томпсон, Дж. Алви и А. Лесс отмечают, что предприниматели должны обладать достаточным опытом и знаниями в области экономики и управления, чтобы заниматься социальным предпринимательством [23]. Талантливые руководители способны генерировать инновационные идеи. Исследователи во главе с Дж. Томпсоном указывают на создание социальным предпринимательством финансового, социального, эстетического капитала, а также капитала окружающей среды.

Для создания социально ориентированной организации необходимо несколько условий: ресурсы, социальные ценности, потребность рынка и концепции. Дж. Маир и И. Марти исследовали институциональную среду социального предпринимательства [24]. Помимо изучения влияния институциональной среды, формируемой внешними факторами, они уделяют особое внимание акторам в лице самих социальных предпринимателей. В тоже время Р. Макдональд, Р. Дарт, Р. Андерсон отметились созданием теоретической базы для продвижения некоммерческих организаций и использова-

нием инструментария менеджмента коммерческих организаций в социальных предприятиях. Р. Макдональд доказывал, что миссия некоммерческой организации может содействовать инновациям и, как было доказано в работе, является ключевым шагом в достижении эффективности [25]. Так, миссия помогает организации сконцентрироваться на тех инновациях, которые прослеживаются в ее содержании. Р. Дарт выделил четыре аспекта деятельности организации, к которым может быть применен бизнес-подход: цели, процесс оказания услуг, управление и организационная риторика. На примере некоммерческой организации CSO (Community Service Organization) были рассмотрены все эти четыре аспекта и возможность их использования в НКО [26]. Р. Андерсон доказывает, что справедливое урегулирование претензий относительно прав на землю коренных народов на государственном уровне может быть эффективным способом решения их социально-экономических проблем и методом развития социального предпринимательства [27]. Р. Спир изучает кооперативную форму социального предпринимательства на примере шести европейских организаций и приходит к выводу о том, что индивидуальное начало не всегда является необходимым условием для создания социально ориентированной деятельности [28]. Суммируя вышесказанное, можно выделить следующие аспекты данных разработок относительно социальных инноваций:

1. Общество имеет потенциал к решению собственных проблем посредством разработки и применения инновационных методов.
2. Фундаментальным фактором в создании социальной ценности новыми методами выступает человеческий капитал.
3. Коммерческие стратегии пригодны для более эффективного функциони-

рования социальных организаций.

4. Развитие социального предпринимательства, дающего социальный эффект для общества и коммерческий эффект для самих предпринимателей, невозможно без правильной государственной поддержки и институциональной среды.

Социальные инновации и практико-ориентированный подход

Основным отличием практико-ориентированного подхода является тот факт, что его представители не придерживаются определенной теоретической и методологической базы при исследовании социальных инноваций. Подход основан на изучении практических примеров социальных инноваций, отчетов работы организаций и фондов, а также попыток построения «дорожной карты», тактик и стратегий для социальных новаторов.

Одним из ярких представителей данного подхода является Дж. Мулган, возглавляющий одну из крупнейших организаций Young Foundation. Дж. Мулган определяет социальные инновации как «инновационную деятельность и услуги, которые предназначены для удовлетворения общественных потребностей и которые преимущественно разрабатываются и распространяются через социальные организации». Здесь социальные инновации рассматриваются как результат действий экономических агентов, а ценности и свойства экономических агентов – как факторы, которые задают развитие социальных инноваций [3]. Дж. Мулган подчеркивает роль героических, энергичных и нетерпеливых индивидов, которые являются главными драйверами социальных инноваций [3]. Данными героическими личностями могут выступать политики, бюрократы, интеллектуалы, бизнесмены и представители гражданского сектора. Примерами социальных инноваций являются

энвайременталистские, феминистские движения, новые формы благотворительности и т. п. При этом социально-инновационный процесс состоит из следующих этапов:

- 1) генерация идеи, ориентированной на неудовлетворенные потребности;
- 2) развитие, разработка и тестирование идеи;
- 3) масштабирование и диффузия;
- 4) обучение и дальнейшее развитие идеи.

Другим ярким представителем данного подхода является Дж. Филс, который определяет социальные инновации как новое и полезное решение, направленное на социальные потребности или проблемы, которые эффективнее существующих подходов (например, более эффективны, результативны, устойчивы) и для которых значение созданной ценности (выгод) направленно в первую очередь на общество в целом, чем на отдельного человека [4]. Необходимость выделения социальных инноваций, по мнению автора, заключается в том, что социальные инновации лучше объясняют положительные социально-экономические изменения, чем теории социального предпринимательства и социальных организаций. Главным аргументом здесь является тот факт, что социальное предпринимательство и социальные организации во главу угла ставят личные лидерские качества, возможность получения дохода, коммерческие стратегии, а не социальную ценность и механизм его создания.

Один из главных трудов по социальным инновациям в данной среде является Открытая книга социальных инноваций (The Open Book of Social Innovation) [29]. По мнению авторов данной книги, социальные инновации представляют собой «новые идеи, воплощенные в продукты, услуги и модели, ориентированные на общественные потребности и создающие новые коллаборации и взаимоотношения». Здесь социаль-

ные инновации имеют важное воздействие на общество, так как эффективно удовлетворяют его потребности и увеличивают потенциал инновационной активности. При этом выделяются шесть стадий инновационного процесса:

- 1) вдохновение, продвижение и диагностика;
- 2) идеи и предложения;
- 3) тестирование и пилотирование;
- 4) поддержка;
- 5) масштабирование и диффузия;
- 6) системные изменения.

Особенностью практического подхода является то, что социальные инновации могут абсолютно по-разному формироваться и производиться, могут быть в форме как материальных благ, так и нематериальных. Главным критерием является то, что социальные инновации должны решать социальные задачи и ориентироваться на неудовлетворенные потребности.

Социальные инновации и экономический рост

Значительный вклад в экономическое понимание социальных инноваций вложил Нобелевский лауреат С. Кузнец. Он наглядно показал, что социальный аспект является важнейшей составляющей инновационного роста [30]. Реализация новых технологий требует соответствующих социальных перемен, которые выражаются в институциональном, идеологическом, культурном изменениях. Технологические инновации в симбиозе с положительными социальными изменениями (социальными инновациями) определяют каждую экономическую эпоху. Данный симбиоз технологических и социальных инноваций С. Кузнец обозначил термином «эпохальные инновации». С точки зрения С. Кузнеца, социальные инновации представляют собой социальные нововведения на макроуровне, например, рынки ценных бумаг, патентные системы.

При этом роль социальных инноваций заключается в максимизации полезности технологических инноваций. Например, применение паровых двигателей внесло настоящую революцию в индустрию машиностроения и судостроения, однако она была бы невозможна без соответствующих корпораций и банков [30]. Эпохальные инновации, сочетающие в себе технологические и социальные инновации, гармонично вошли в теорию экономических циклов как один из основополагающих факторов динамики циклического развития экономики.

Видение С. Кузнецом социальных инноваций было расширено Ж. Д. Линтоном [31] (рис. 2). В его работах социальные инновации выступают зависимой переменной, определяющей возможность использования технологических нововведений. В случае положительных значений оси ординат социальные инновации являются драйвером развития технологических инноваций, а в случае отрицательных значений – барьером. Если ось технологических инноваций имеет положительное значение, то инновации базируются на технологических возможностях и производственных навыках, а также могут быть запущены в массовое производство. Если ось имеет отрицательное значение, то здесь имеет место «инновация на бумаге».

Также существует ряд современных исследователей, предпринявших попытки объяснить социальные инновации как составной элемент экономического роста. В частности, Э. Пол и С. Вилл определяют социальные инновации как новые идеи, которые способны повысить качество и продолжительность жизни населения. По мнению авторов, необходимо критерияльно разграничивать социальные инновации от бизнес инноваций. Таким образом, они выделяют чистые социальные инновации и смешанные социальные инновации, интегрированные с бизнес инновациями.

Чистые социальные инновации представляют собой общественные блага, которые являются неисключаемыми и неконкурентными в потреблении. случаем смешанных социальных инноваций может выступать социальное предпринимательство [32]. Н. Чой и С. Мажумдар отмечают, что Э. Пол и С. Вилл строят свою концепцию на теории развития возможностей человека, который был разработан Нобелевским лауреатом Амартией Сенем [15].

Другую идею взаимосвязи социальных инноваций и экономической эффективности представил отечественный исследователь В. Ю. Муzychuk. На основе анализа такой социальной инновации, как партисипативное бюджетирование, автор отмечает два типа эффектов: социальные и экономические. В случае с партисипативным бюджетированием В. Ю. Муzychuk обозначила такие экономические эффекты, как экономия бюджетных средств, повышение эффективности государственных и муниципальных расходов, возможность

софинансирования. Социальные эффекты представляют собой (1) вовлечение граждан в «бюджет для граждан»; (2) решение острых, «незаметных» проблем; (3) повышение уровня доверия власти; (4) искоренение иждивенческих настроений; (5) формирование идеологии партнерства граждан и органов местного самоуправления; (6) содействие формированию территориальных сообществ [33]. Данное исследование является показательным, так как подчеркивает широкий спектр экономических и социальных эффектов от социальных инноваций.

Также экономический подход к социальным инновациям может пересекаться с подходами социологии и социальной психологии. В частности, одной из приоритетных задач социальных инноваций является решение проблем бедности и уязвимости различных групп населения [34]. В экономическом смысле, решение проблем бедности и уязвимости – это снижение риска, ведущего к неприемлемому уровню благосостояния населения. Социальные инно-

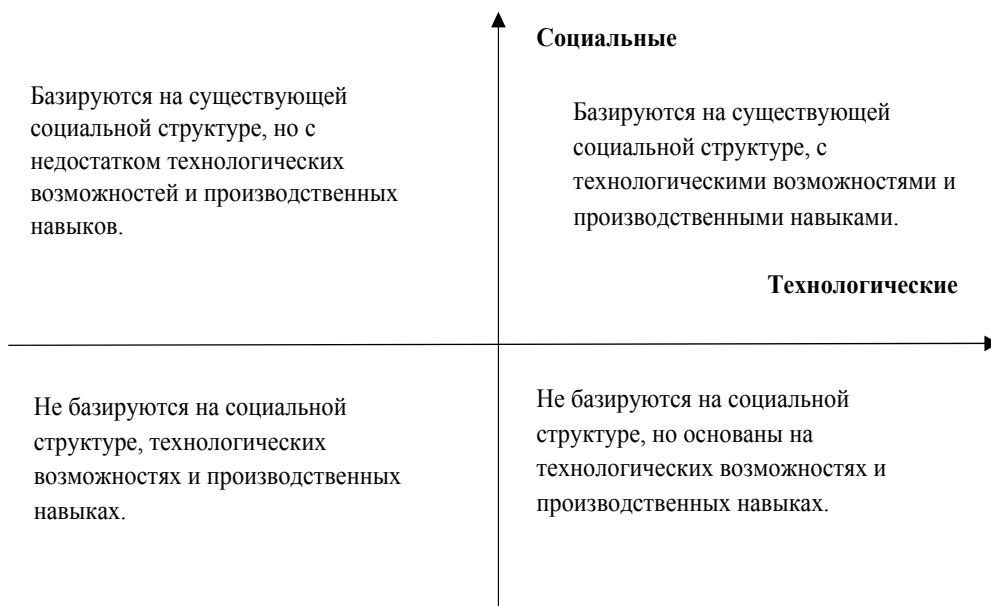


Рис. 2. Взаимосвязь социальных и технических инноваций Ж. Линтона

вазии здесь являются инструментом, при помощи которого возможно развить организационную инфраструктуру, увеличить доступ к финансам, оказать поддержку по улучшению позиций групп населения на рынке труда или по развитию их собственного бизнеса. Ярким примером здесь является социально-инновационный проект «Грамин Банк», за который его основатель М. Юнус был удостоен Нобелевской премии в 2006 году. Важной особенностью разработанного М. Юнусом проекта, усиливающей его социальную ориентированность, являлось направление получаемой прибыли на поддержку социальной инфраструктуры и иные социальные проекты. Стоит отметить, что проблема низкого благосостояния населения прежде всего зависит от институциональной среды, которая не позволяет им полностью использовать их потенциал. Незрелость институциональной среды может рассматриваться как провал рынка, так и провал или дисфункция государства. В данном контексте развития человеческого потенциала населения социальные инновации позволяют полностью перевернуть проблему маргинализированных слоев населения от «бремени общества» до «социально-экономической ценности общества». Как отмечают Ж. Терстрийеп и П. Тоттердиль, использование нераскрытого потенциала маргинализированных групп может быть выгодно, так как:

- повышает качество жизни населения;
- положительно влияет на экономический обмен улучшая социальную сплоченность за счет большего участия различных слоев населения в экономической, культурной, политической и социальной жизни общества;
- уменьшает затраты системы социального обеспечения и защиты населения [35].

Таким образом, экономический подход пересекается с другими, однако главной особенностью данного подхода является то, что исследователи здесь оперируют такими важными экономическими показателями, как инновационный рост, качество жизни, социальные расходы и т. п. Данный факт обуславливается тем, что социальные инновации представляют собой, с одной стороны, инструменты повышения качества жизни, а с другой – являются неотъемлемой частью инновационного роста.

Социальные инновации как экономическая категория

Всплеск интереса к изучению социальных инноваций в различных сферах научного знания подчеркивает важность и необходимость данного феномена в социально-экономической жизни общества. Для содержательного раскрытия сущности социальных инноваций, с экономической точки зрения, необходимо возвести данный объект исследования в экономическую категорию, что позволит отразить сущностное содержание социально-экономических отношений, связей, закономерности и противоречия в контексте общественного воспроизводства [36].

Прежде всего обратимся к значению термина «социальные инновации». Как было представлено, существует много трактовок, однако в каждой науке трактовки представлены в жесткой связке с законами и методологией данной дисциплины. При этом существующие экономические трактовки социальных инноваций либо неполно отражают современные экономические реалии, либо слабо раскрывают социально-экономические процессы. В частности, подходы С. Кузнецца и Ж. Линтона привязывают социальные инновации к технологическим, однако, как показывают современные тенденции, экономическое развитие все больше обуславливается нема-

териальным характером инноваций, в том числе социальными инновациями без привязки технологических. Э. Пол и С. Вилл при раскрытии сущностных характеристик руководствуются только критериальным делением на социальные инновации и бизнес инновации, что неполно отражает сложное внутреннее содержание феномена. В связи с этим возникает необходимость полноценного раскрытия сущностных характеристик феномена социальных инноваций.

Для раскрытия внутреннего содержания социальных инноваций необходимо на базе междисциплинарного анализа выделить следующие особенности социальных инноваций:

- новшество;
- институциональные изменения;
- разрешение общественных проблем.

Исходя из этого, становится возможным сформулировать новое определение, которое будет опираться на данные элементы и избежит недостатков предыдущих трактовок:

Социальные инновации – новые комбинации ресурсов, меняющие институциональный контекст и/или стимулирующие эффективное решение общественных проблем.

Необходимо отметить, что здесь при определении понятия «институциональный контекст» мы делаем отсылку к Д. Норту, который подчеркивал, что «виды информации и знания, в которых нуждается предприниматель, в большей мере являются производными от конкретного институционального контекста»; а затем институциональный контекст косвенно определяется как фактор, который не только формирует структуру организации, но и определяет ее подвижные границы [37]. В свою очередь Б. А. Ерзнкян подчеркивает, что институциональный контекст, на основе которого разворачивается экономическое взаимодействие агентов, представляет собой неявные

институциональные рамки; то есть институциональный контекст здесь представляется данным автором в следующем виде:

Институциональный контекст = Трансакция – Экономическая интеракция [38].

Таким образом, институциональный контекст представляет собой систему институтов, на базе которых происходит взаимодействие экономических агентов по поводу производства, распределения, обмена и потребления того или иного блага [39].

Участниками социально-экономических отношений по поводу формирования социальных инноваций являются экономические агенты в лице федеральных, региональных, муниципальных органов власти и управления [40, 41], социальных новаторов (разработчики, организации, создающие социальные инновации), инвесторов, фондов поддержки и развития социальных инноваций, группы лиц, которые могут участвовать в инициировании, формировании, производстве и развитии социальных инноваций, а также в обмене и потреблении продуктов социальных инноваций. Также в качестве особого субъекта отношений можно выделить общество. Как отмечает Ф. Хайек: «Государство может включать в себя множество добровольных организаций, но именно спонтанно развивающаяся сеть связей между индивидами и различными организациями составляет общество. Общество создает, государство создается» [42].

Для более полного раскрытия данного вопроса важно рассмотреть ключевые роли, которые выполняют экономические агенты в данном виде отношений: заказчик, производитель, потребитель, инвестор. Заказчиком, как правило, выступают федеральные, региональные, муниципальные органы власти и управления, выполняющие задачу социального обеспечения общества и решения социальных проблем; социальные новаторы, выступающие непосредственным

производителем социальных инноваций, а также общество – как потребитель социальных инноваций как в виде социального продукта, так и в виде услуг. Особое внимание в процессе формирования социальных инноваций следует уделить инвестору как одному из ключевых агентов в данном процессе. При этом возможности инвестора, а также эффективность инвестирования, будут определяться набором формализованных и неформализованных правил и норм поведения, стимулирующих или ограничивающих деятельность социальных новаторов. В качестве инвестора могут выступать федеральные, региональные, муниципальные органы власти и управления, различные фонды, благотворительные организации, частные компании, а также отдельные индивиды.

Особый характер отношений по поводу формирования социальных инноваций обусловлен двоякой ролью индивида, который, с одной стороны, является активным субъектом, создающим социальную инновацию, с другой – представляется непосредственным потребителем предлагаемого социально-инновационного продукта или услуги. Первое обуславливает экономическую составляющую отношений, второе – социальную.

Социальные инновации обладают рядом специфических особенностей, проявляющихся в процессе их формирования. Сравнительный анализ сущностных характеристик социальных и технологических инноваций показал существование как общих свойств, связанных с использованием новых комбинаций ресурсов и удовлетворением общественных проблем, так и их отличий. Потребитель социальной инновации представляется активным участником процесса решения общественных проблем, может выступать инициатором социальной инноваций, а также ее разработчиком. Как социальная, так и экономическая эффектив-

ность процесса формирования социальных инноваций, предполагает наличие четко выстроенного механизма его функционирования. Совокупность норм и правил, регулирующих и определяющих отношения между экономическими агентами по поводу формирования социальных инноваций, должна быть ориентирована на гармонизацию экономического и социального эффекта в процессе формирования социальных инноваций.

Базируясь на представленном походе, а также на анализе литературы, можно выделить представленные ниже экономические закономерности. Стоит отметить, что экономические закономерности представляют собой объективные, устойчивые, существенные причинно-следственные связи и функциональные связи между экономическими явлениями, процессами и отношениями. Здесь выделяются следующие закономерности:

- 1) формирование и развитие социальных инноваций является одним из ключевых факторов эволюции и трансформации социально-экономических систем в долгосрочном периоде;
- 2) социальные инновации возникают как ответ на провалы и дисфункции государственных институтов;
- 3) вследствие убыточности социальных инноваций, их инициирование со стороны частного сектора и государственных органов управления может происходить только при соответствующей поддерживающей социальное развитие институциональной среде;
- 4) формирование и развитие социальных инноваций имеет зависимость от уровня развития в обществе экономики услуг и знаний.

В системе социально-экономических отношений по поводу формирования соци-

альных инноваций вследствие столкновения интересов субъектов разных уровней могут возникать противоречия, которые связаны с соперничеством интересов и мотивов основных экономических агентов, вовлеченных в данный процесс. В первую очередь прослеживается противоречие, явившееся результатом нескоординированного и резкого перехода к рыночной экономике. Это слабое стимулирование экономических агентов к формированию социальных инноваций; система оплаты в социальной сфере, что привело к массовому оттоку человеческого капитала в частный сектор, отразившемся на снижении инновационного потенциала социального сектора. Также к противоречиям стоит отнести стремление органов власти быстро получить отдачу, что приводит к неэффективности или отсутствию долгосрочных стратегий развития социальных инноваций, несмотря на значительные инвестиции.

Социальные инновации представляют собой сложный, многогранный феномен, вместе с тем являются актуальными во многих научных дисциплинах. Экономический подход к изучению социальных инноваций базируется прежде всего в использовании экономических особенностей и принципов анализа. Выделение социальных инноваций как экономической категории позволило выявить, что социальные инновации подчинены ряду закономерностей, а их формирование и развитие обуславливаются противоречиями. При этом роль экономических агентов, участвующих в социально-экономических отношениях при формировании и развитии социальных инноваций, не является однозначным и носит особый характер. Автор выражает надежду, что результаты проведенного исследования послужат платформой для дальнейшего экономи-

ческого изучения феномена социальных инноваций – в разработке качественных и количественных инструментов оценки социально-инновационного развития.

Заключение

Исследование, проведенное с целью выделения экономической категории «социальные инновации», позволило получить следующие результаты.

Во-первых, проведен междисциплинарный анализ социальных инноваций в таких областях знаний, как социология, социальная психология, экономика, а также раскрыт практический подход к анализу социальных инноваций.

Во-вторых, представлен анализ феномена социальных инноваций как экономической категории через раскрытие сущности, закономерностей.

В-третьих, выделены социально-экономические отношения и противоречия, возникающие при формировании социальных инноваций.

Теоретическая значимость данного исследования заключается в систематизации теоретико-методологических положений социальных инноваций, расширении и теории инноваций применительно к социальным процессам, а также в формировании теоретической платформы для дальнейшего углубленного анализа. Практическая значимость результатов состоит в возможности их использования органами государственного управления для проведения эффективной социально-инновационной политики. Кроме этого, данные разработки имеют большое значение для социальных предпринимателей, некоммерческих организаций и граждан, которые иницируют социально-инновационные проекты и непосредственно внедряют их в социально-экономическом пространстве.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Yunus M., Jolis A. Banker to the Poor: Micro-lending and the Battle against World Poverty. Sydney: Read How You Want, 2008. 273 p.
2. Van der Have R., Rubalcaba L. Social Innovation Research: «An Emerging Area of Innovation Studies» // Research Policy. 2016. Vol. 45, Iss. 9. P. 1923–1935.
3. Mulgan G., Tucker S., Ali R., Sanders B. Social Innovation: What It Is, Why It Matters and How It Can Be Accelerated. Oxford Said Business School, 2007. 52 p.
4. Phills J.A., Deiglmeier K., Miller D.T. Rediscovering Social Innovation // Stanford Social Innovation Review. 2008. Vol. 6, No. 4. P. 33–43.
5. Heiskala R. Social innovations: structural and power perspectives // Social innovations, Institutional Change and Economic Performance / ed. by R. Heiskala, T.J. Hämäläinen. United Kingdom: Edward Elgar, Cheltenham, 2007. P. 52–79.
6. Howaldt J., Schwarz M. Social innovation: concepts, research fields and international trends. Study. Dortmund: Sozialforschungsstelle, 2010. 88 p.
7. Lettice F., Parekh M. The Social Innovation Process: Themes, Challenges and Implications for Practice // International Journal of Technology Management. 2010. Vol. 51, No. 1. P. 139–158.
8. Cajaiba-Santana G. Social Innovation: Moving the Field Forward. A Conceptual Framework // Technological Forecasting and Social Change. 2014. Vol. 82, No. 1. P. 41–51.
9. Grimm R., Fox C., Baines B., Albertson K. Social Innovation, an Answer to Contemporary Societal Challenges? Locating the Concept in Theory and Practice // Innovation: The European Journal of Social Science Research. 2013. Vol. 26, No. 4. P. 436–455.
10. Avelino F. Wittmayer J., Haxeltine A., Kemp R., O’Riordan T., Weaver P., Loorbach D., Rotmans J. Game Changers and Transformative Social Innovation: The Case of the Economic Crisis and the New Economy // TRANSIT Working Paper. 2013. 24 p.
11. Vega R.A. 1 + 1 = 3 : How Can Social Innovation Change Cultures and Create Public Value ? A Mediterranean Comparative Multiple Case Study 1. A Defining Framework for Social Innovation. 2014. P. 1–15.
12. Voorberg W., Bekkers V., Tummers L. Co-Creation and Citizen Involvement in Social Innovation: A Comparative Case Study across 7 EU-Countries // Lipse. 2014. 144 p. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.lipse.org/upload/publications/Research%20Report%20LIPSE%20WP%202_20150128_final.pdf.
13. Mumford M.D., Moertl P. Cases of Social Innovation: Lessons From Two Innovations in the 20th Century // Creativity Research Journal. 2003. Vol. 15, No. 2–3. P. 261–266.
14. Zapf W. The role of innovations in modernization theory // International Review of Sociology. 1991. Vol. 1, No. 3. P. 83–94.
15. Choi N., Majumdar S. Social Innovation: Towards a Conceptualisation // Technology and Innovation for Social Change / Edited by S. Majumdar, S. Guha, N. Marakkath. New Delhi: Springer, 2015. P. 7–34.
16. Novy A., Leubolt B. Participatory Budgeting in Porto Alegre: Social

- Innovation and the Dialectical Relationship of State and Civil Society // *Urban Studies*. 2005. Vol. 42, No. 11. P. 2023–2036.
17. Maton K.I. Making a difference: the social ecology of social transformation // *American Journal of Community Psychology*. 2000. Vol. 28, No. 1. P. 25–57.
 18. Seidman E. Fairweather and ESID: contemporary impact and a legacy for the 21st century // *American Journal of Community Psychology*. 2003. Vol. 32, Issue 3-4. P. 371–375.
 19. Fairweather G.W. *Methods for experimental social innovation*. New York: Wiley, 1967. 262 p.
 20. Hazel K.L., Onaga E. Experimental social innovation and dissemination: the promise and its delivery // *American Journal of Community Psychology*. 2003. Vol. 32, No. 34. P. 285–294.
 21. Mumford M.D. Social Innovation: ten cases from Benjamin Franklin // *Creativity Research Journal*. 2002. Vol. 14, No. 2. P. 253–266.
 22. Dees J.G., Anderson B. Framing a theory of social entrepreneurship: building on two schools of practice and thought // *Research on Social Entrepreneurship*. ARNOVA Occas Paper. Ser. 1 (3). 2006. P. 39–66.
 23. Thompson J., Alvy G., Lees A. Social Entrepreneurship: A New Look at the People and the Potential // *Management Decision*. 2000. Vol. 38, No. 5. P. 328–338.
 24. Mair J., Marti I. Entrepreneurship in and around Institutional Voids: A Case Study from Bangladesh // *Journal of Business Venturing*. 2009. Vol. 24, No. 5. P. 419–435.
 25. McDonald R.E. An Investigation of Innovation in Nonprofit Organizations: The Role of Organizational Mission // *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 2007. Vol. 36, No. 2. P. 256–281.
 26. Dart R. Being “Business-Like” in a Nonprofit Organization: A Grounded and Inductive Typology // *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 2004. Vol. 33, No. 2. P. 290–310.
 27. Anderson R.B., Dana L.P., Dana T.E. Indigenous Land Rights, Entrepreneurship, and Economic Development in Canada: “Opting-in” to the Global Economy // *Journal of World Business*. 2006. Vol. 41, No. 1. P. 45–55.
 28. Spear R. Social Entrepreneurship: A Different Model? // *International Journal of Social Economics*. 2006. Vol. 33, Iss. 5-6. P. 399–410.
 29. Caulier-Grice J., Mulgan G., Murray R. *The Open Book of Social Innovations // Social Innovator Series: Ways to Design, Develop and Grow Social Innovation*. Nesta Innovating Public Services, 2010. 224 p.
 30. Kuznets S. Economic Growth and Income Inequality // *The American Economic Review*. 1955. Vol. XLV. P. 2–28.
 31. Linton J.D. De-Babelizing the Language of Innovation // *Technovation*. 2009. Vol. 29, No. 11. P. 729–737.
 32. Pol E., Ville S. Social Innovation: Buzz Word or Enduring Term? // *Journal of Socio-Economics*. 2009. Vol. 38, No. 6. P. 878–885.
 33. Музычук В.Ю. Партиципативное бюджетирование: институты гражданского общества в реализации социально-значимых проектов // *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2016. № 3. С. 38–52.
 34. Hoogeveen J.G., Tesliuc E., Vakis R., Dercon S. *A Guide to the Analysis of*

- Risk, Vulnerability and Vulnerable Groups. Washington: World Bank. 2004.
35. Terstriep J., Totterdill P. Economic Foundation of Social Innovation : New Modes of Policy Production // Proceedings of 9th Regional Innovation Policies Conference. University of Stavanger, 2014. P. 1–34.
36. Волкова Т. И. Воспроизводство творческого потенциала науки. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2004.
37. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
38. Ерзнкян Б.А. Является ли институциональная матрица институциональной матрицей // Экономическая наука современной России. 2007. № 2 (37). С. 52–63.
39. Попов Е.В., Веретенникова А.Ю., Омонов Ж.К. Институциональный атлас социальных инноваций // Экономическое возрождение России. 2017. № 2 (52). С. 80–96.
40. Попов Е.В. Омонов Ж.К. Сущность и типология социальных инноваций // Инновации. 2016. № 1. С. 43–48.
41. Омонов Ж. К. Барьеры развития социальных инноваций // Журнал экономической теории. 2016. № 2. 2016. С. 189–193.
42. Хайек Ф.А. Общество свободных. London: Overseas Publications Interchange Ltd, 1990. 208 с.

Omonov Zh.K.

Ural Federal University

named after the First President of Russia B.N. Yeltsin,

Ekaterinburg, Russia

CONTOUR OF THE “SOCIAL INNOVATION” ECONOMIC CATEGORY: INTERDISCIPLINARY ANALYSIS

Abstract. Social innovations are an integral part of both innovation development and the evolution of socio-economic systems. This fact led to a rapid growth of studies in the field of social innovations by scientific groups of various disciplines, as well as among practitioners. At the same time, there is a complete confusion of approaches, concepts and laws of different disciplines, which does not allow one to build a complex, harmonious theoretical platform for economic analysis. The purpose of this article is to highlight the economic category of “social innovation” through the presentation of the author’s definition, the socio-economic relations of agents in the process of the formation of social innovations, as well as the identification of patterns and contradictions. In order to achieve the aim of the research, the existing theoretical and methodological provisions of social innovations were systematized from such spheres as sociology, social psychology, research of creative potential. The practice-led approach was singled out. Social innovations are defined as new combinations of resources that change the institutional context and or stimulate effective solutions to social problems. The institutional context is a system of institutions on the basis of which economic agents interact for production, distribution, exchange and consumption of goods. A number of laws and contradictions in the process of social innovation formation and development were revealed. At the same time, the role of economic agents participating in social and economic relations in the course of formation

and development of social innovations has a peculiar character. The presented research expands the theory of social innovations and can be used as a platform for further analysis. The practical importance of this study is the possibility of using the results, the main findings, the provisions contained in the study by the government to carry out effective policies in this area; moreover, it has significance for the activity of innovators.

Key words: social innovation; interdisciplinary analysis; economic category; public sector.

References

1. Yunus, M., Jolis, A. (2008). *Banker to the Poor: Micro-lending and the Battle against World Poverty*. Sydney, Read How You Want, 273.
2. Van der Have, R., Rubalcaba, L. (2016). Social Innovation Research: «An Emerging Area of Innovation Studies». *Research Policy*, Vol. 45, Issue 9, 1923–1935.
3. Mulgan, G., Tucker, S., Ali, R., Sanders, B. (2007). *Social Innovation: What It Is, Why It Matters and How It Can Be Accelerated*. Oxford Said Business School, 52.
4. Phills, J.A., Deiglmeier, K., Miller, D.T. (2008). Rediscovering Social Innovation. *Stanford Social Innovation Review*, Vol. 6, No. 4, 33–43.
5. Heiskala, R. (2007). Social innovations: structural and power perspectives. *Social innovations, Institutional Change and Economic Performance*. Edited by R. Heiskala, T.J. Hämäläinen. United Kingdom, Edward Elgar, Cheltenham, 52–79.
6. Howaldt, J., Schwarz, M. (2010). *Social innovation: concepts, research fields and international trends*. Study. Dortmund, Sozialforschungsstelle, 88.
7. Lettice, F., Parekh, M. (2010). *The Social Innovation Process: Themes, Challenges and Implications for Practice*. *International Journal of Technology Management*, Vol. 51, No. 1, 139–158.
8. Cajaiba-Santana, G. (2014). Social Innovation: Moving the Field Forward. A Conceptual Framework. *Technological Forecasting and Social Change*, Vol. 82, No. 1, 41–51.
9. Grimm, R., Fox, C., Baines, B., Albertson, K. (2013). Social Innovation, an Answer to Contemporary Societal Challenges? Locating the Concept in Theory and Practice. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*, Vol. 26, No. 4, 436–455.
10. Avelino, F., Wittmayer, J., Haxeltine, A., Kemp, R., O’Riordan, T., Weaver, P., Loorbach, D., Rotmans, J. (2013). Game Changers and Transformative Social Innovation: The Case of the Economic Crisis and the New Economy. *TRANSIT Working Paper*, 24.
11. Vega, R.A. (2014). *1 + 1 = 3 : How Can Social Innovation Change Cultures and Create Public Value ? A Mediterranean Comparative Multiple Case Study I*. A Defining Framework for Social Innovation, 1–15.
12. Voorberg, W., Bekkers, V., Tummers, L. (2014). Co-Creation and Citizen Involvement in Social Innovation: A Comparative Case Study across 7 EU-Countries. *Lipse*, 144. Available at: http://www.lipse.org/upload/publications/Research%20Report%20LIPSE%20WP%2020150128_final.pdf.
13. Mumford, M.D., Moertl, P. (2003). Cases of Social Innovation: Lessons

- From Two Innovations in the 20th Century. *Creativity Research Journal*, Vol. 15, No. 2–3, 261–266.
14. Zapf, W. (1991). The role of innovations in modernization theory. *International Review of Sociology*, Vol. 1, No. 3, 83–94.
 15. Choi, N., Majumdar, S. (2015). *Social Innovation: Towards a Conceptualisation // Technology and Innovation for Social Change*. Edited by S. Majumdar, S. Guha, N. Marakkath. New Delhi, Springer, 7–34.
 16. Novy, A., Leubolt, B. (2005). Participatory Budgeting in Porto Alegre: Social Innovation and the Dialectical Relationship of State and Civil Society. *Urban Studies*, Vol. 42, No. 11, 2023–2036.
 17. Maton, K.I. (2000). Making a difference: the social ecology of social transformation. *American Journal of Community Psychology*, Vol. 28, No. 1, 25–57.
 18. Seidman, E. (2003). Fairweather and ESID: contemporary impact and a legacy for the 21st century. *American Journal of Community Psychology*, Vol. 32, Issue 3-4, 371–375.
 19. Fairweather, G.W. (1967). *Methods for experimental social innovation*. New York, Wiley, 1967, 262.
 20. Hazel, K.L., Onaga, E. (2003). Experimental social innovation and dissemination: the promise and its delivery. *American Journal of Community Psychology*, Vol. 32, No. 34, 285–294.
 21. Mumford, M.D. (2002). Social Innovation: ten cases from Benjamin Franklin. *Creativity Research Journal*, Vol. 14, No. 2, 253–266.
 22. Dees, J.G., Anderson, B. (2006). Framing a theory of social entrepreneurship: building on two schools of practice and thought. *Research on Social Entrepreneurship. ARNOVA Occas Paper*, Ser. 1 (3), 39–66.
 23. Thompson, J., Alvy, G., Lees, A. (2000). Social Entrepreneurship: A New Look at the People and the Potential. *Management Decision*, Vol. 38, No. 5, 328–338.
 24. Mair, J., Marti, I. (2009). Entrepreneurship in and around Institutional Voids: A Case Study from Bangladesh. *Journal of Business Venturing*, Vol. 24, No. 5, 419–435.
 25. McDonald, R.E. (2007). An Investigation of Innovation in Nonprofit Organizations: The Role of Organizational Mission. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Vol. 36, No. 2, 256–281.
 26. Dart, R. (2004). Being “Business-Like” in a Nonprofit Organization: A Grounded and Inductive Typology. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Vol. 33, No. 2, 290–310.
 27. Anderson, R.B., Dana, L.P., Dana, T.E. (2006). Indigenous Land Rights, Entrepreneurship, and Economic Development in Canada: “Opting-in” to the Global Economy. *Journal of World Business*, Vol. 41, No. 1, 45–55.
 28. Spear, R. (2006). Social Entrepreneurship: A Different Model? *International Journal of Social Economics*, Vol. 33, Issue 5-6, 399–410.
 29. Caulier-Grice, J., Mulgan, G., Murray, R. (2010). The Open Book of Social Innovations. *Social Innovator Series: Ways to Design, Develop and Grow Social Innovation*. Nesta Innovating Public Services, 224.
 30. Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *The American Economic Review*, Vol. XLV, 2–28.
 31. Linton, J.D. (2009). De-Babelizing the Language of Innovation. *Technovation*, Vol. 29, No. 11, 729–737.

32. Pol, E., Ville, S. (2009). Social Innovation: Buzz Word or Enduring Term? *Journal of Socio-Economics*, Vol. 38, No. 6, 878–885.
33. Muzychuk, V.Iu. (2016). Partisipativnoe biudzhetrovanie: instituty grazhdanskogo obshchestva v realizatsii sotsial'no-znachimyykh proektov (Participatory budgeting: civil society institutions in realization of socially significant projects). *Vestnik Instituta ekonomiki Rossiiskoi akademii nauk [Herald of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences]*, No. 3, 38–52.
34. Hoogeveen, J.G., Tesliuc, E., Vakis, R., Dercon, S. (2004). A Guide to the Analysis of Risk, Vulnerability and Vulnerable Groups. Washington, World Bank.
35. Terstriep, J., Totterdill, P. (2014). Economic Foundation of Social Innovation: New Modes of Policy Production. *Proceedings of 9th Regional Innovation Policies Conference*. University of Stavanger, 1–34.
36. Volkova, T.I. (2004). *Vosproizvodstvo tvorcheskogo potentsiala nauki [Reproduction of the Creative Potential of Science]*. Ekaterinburg, Institute of Economics of Urals Branch of RAS.
37. North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
38. Erznkian, B.A. (2007). Iavliaetsia li institutsional'naia matritsa institutsional'noi matritsei (Is an Institutional Matrix an Institutional Matrix?). *Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossii (Economics of Contemporary Russia)*, No. 2 (37), 52–63.
39. Popov, E.V., Veretennikova, A. Iu., Omonov, Zh.K. (2017). Institutsional'nyi atlas sotsial'nykh innovatsii (Institutional Atlas of Social Innovations). *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii (The Economic Revival of Russia)*, No. 2 (52), 80–96.
40. Popov, E.V. Omonov, Zh.K. (2016). Sushchnost' i tipologiya sotsial'nykh innovatsii (Essence and typology of social innovations). *Innovatsii (Innovations)*, No. 1, 43–48.
41. Omonov, Zh. K. (2016). Bar'ery razvitiia sotsial'nykh innovatsii (Barriers of Social Innovations). *Zhurnal ekonomicheskoi teorii (Journal of Economic Theory)*, No. 2, 189–193.
42. Hayek, F.A. (1973). *Law, Legislation and Liberty, Volume 3: The Political Order of a Free People*. University of Chicago Press.

Information about the author

Omonov Zhoomart Kubnychbekovich – Post-Graduate Student, Junior Researcher, Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin, Ekaterinburg, Russia (620002, Ekaterinburg, Mira street, 19); e-mail: jomaomon@gmail.com.

Для цитирования: Омонов Ж.К. Контур экономической категории «социальные инновации»: междисциплинарный анализ // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 5. С. 760–778. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.037.

For Citation: Omonov Zh.K. Contour of the “Social Innovation” Economic Category: Interdisciplinary Analysis. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2017, Vol. 16, No. 5, 760–778. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.037.

Информация о статье: дата поступления 18 июля 2017 г.; дата принятия к печати 16 августа 2017 г.

Article Info: Received July 18, 2017; Accepted August 16, 2017.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ

УДК 330.45

А.Ф. Шориков¹

*Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,
г. Екатеринбург, Россия*

А.С. Филиппова²

*Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,
г. Екатеринбург, Россия*

ПРИМЕНЕНИЕ ДИНАМИЧЕСКОГО ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЧИСЛЕННОСТЬЮ СОТРУДНИКОВ БАНКОВСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ³

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные вопросы управления процессом оптимизации численности персонала банковской организации. Для решения задач оптимизации численности сотрудников розничного блока банка предлагается использовать динамическое экономико-математическое моделирование, учитывающее наличие управляющих воздействий, неконтролируемых параметров (рисков, погрешностей моделирования и других факторов) и дефицит информации. Использование данной модели является инструментом повышения экономической эффективности и конкурентоспособности банковского бизнеса. Существующие подходы к решению задач по управлению банковской деятельностью путем разработки экономико-математических моделей в условиях неопределенности базируются обычно на статических моделях и используют аппарат стохастического моделирования, для применения которого требуется знание вероятностных характеристик основных параметров модели. При этом для его использования необходимы очень жесткие условия, которые на практике чаще всего заранее не выполнимы. Новизной данной статьи является разработка новой детерминированной динамической экономико-математической модели для принятия решения о необходимости увеличения/уменьшения штата сотрудников розничного блока коммерческого банка и метод ее решения. В работе представлены основные этапы создания предлагаемой динамической модели. На практическом примере приведен алгоритм решения задачи оптимизации, проиллюстрированы все полученные результаты, проведен их анализ и выбор оптимального варианта решения. Цель исследования достигнута – предлагаемое экономико-математическое моделирование позволяет оптимизировать процесс управления численностью персонала розничного блока банка, что является одним из способов повышения конкурентоспособности кредитной организации. На основании предложенной динамической модели можно решать и другие задачи оптимизации управления процессами, определяющими банковскую деятельность и разрабатывать компьютерные информационные системы поддержки принятия управленческих решений.

Ключевые слова: экономико-математическое моделирование; оптимизация процесса; динамическое моделирование; оптимальное решение; повышение эффективности, банковские процессы.

Актуальность исследования

В настоящее время вопрос об управлении эффективностью банковской деятельности является достаточно злободневным. В условиях нестабильной финансовой си-

туации, а также с учетом выполнения необходимых требований надзорных органов руководство любой кредитной организации пытается минимизировать риски и увеличить доходность своего бизнеса. Кроме

того, банковский бизнес отличается высокой динамичностью, активно внедряются цифровые технологии и развиваются удаленные каналы продаж. Несмотря на сокращение количества кредитных организаций, в России конкуренция по-прежнему остается достаточно высокой. Банки внедряют новые продукты и услуги, меняются формы обслуживания, растут и требования клиентов. Соответственно, существующие банки вынуждены постоянно совершенствовать свою деятельность, чтобы удержать действующих клиентов и приобрести новых. В результате этих изменений и влияния других факторов банки меняют подходы, стратегии бизнеса, причем они должны принимать подобные решения и действовать очень оперативно, чтобы выжить в конкурентной борьбе с другими банками. Конкуренция в банковской среде заключается в соперничестве коммерческих и небанковских кредитных организаций с целью обеспечения ведущего положения на рынке банковских услуг. Усиление банковской конкуренции и повышение требований клиентов к банковским услугам стимулируют совершенствование методов маркетинга и управления банковской деятельностью [2, 12].

Одним из ключевых направлений на пути к повышению эффективности бизнеса является управление ресурсами, включающее в себя процесс управления персоналом.

¹ *Шориков Андрей Федорович* – доктор физико-математических наук, профессор кафедры прикладной математики Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург, Россия (620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19); e-mail: afshorikov@mail.ru.

² *Филиппова Анна Сергеевна* – аспирант кафедры прикладной математики Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург, Россия (620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19); e-mail: filipova-as@yandex.ru.

³ Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 17-01-00315).

Ввиду бурного развития цифровых каналов продаж остро встает вопрос о рентабельности и целесообразности существования и открытия новых офисов банка, расширении либо сокращении штата сотрудников, работающих с клиентами.

В большинстве случаев данные мероприятия осуществляются на основании экспертного мнения лиц, принимающих решения в кредитной организации. Иногда данные решения базируются на результатах разовых расчетов экономического эффекта проводимых мероприятий. В этом отношении существенное влияние на результат реализации данных решений играет наличие в банке развитой информационно-аналитической системы поддержки принятия решений, которая позволяет максимально полноценно и в кратчайшие сроки определить все последствия возможных вариантов рассматриваемых решений для выбора оптимального из них.

Система поддержки принятия управленческих финансовых решений представляет собой совокупность взаимосвязанных по целям, параметрам и условиям задач, методов (методик), программных средств и технических систем, позволяющих формировать в автоматизированном режиме набор отчетных форм, содержащих информацию как для принятия управленческих решений, так и варианты таких решений [7].

Наиболее эффективному использованию данных систем способствует применение экономико-математических моделей и методов оптимального управления для формирования наилучших из допустимых вариантов финансовых решений и поддержки принятия эффективных управленческих решений.

Степень изученности проблемы

В настоящее время продолжается развитие подходов к оптимизации банковских процессов с помощью разработки экономико-математических моделей. Так, на-

пример, в работе К.Л. Лученко рассматривается экономико-математическая модель денежных потоков банка при кредитовании малого предприятия, включающая в себя целевую функцию (доход по кредиту за вычетом затрат по депозиту и других текущих затрат банка) и ограничения на сумму кредита и долю прибыли банка в платеже заемщика [3].

В работе Н.А. Тимофеева динамика долей кредитного портфеля банка описывается марковским случайным процессом с дискретным временем и конечным числом состояний. Матрица переходных вероятностей оценивается на основе винтажного анализа, то есть анализа статистических данных о переходе кредитов из одной группы в другую в течение месяца. Предлагаемый математический аппарат позволяет прогнозировать состав кредитного портфеля и оценивать вероятность дефолта на основании имеющихся статистических данных [6].

Е.А. Семенчин, А.Ю. Шталалова применяют обобщенную математическую модель максимизации прибыли, получаемой банком от реализации нескольких инвестиционных проектов к концу рассматриваемого периода [5]. При этом инвестиционный фонд банка составляет заданный размер и не изменяется с течением времени.

В работе М.О. Новикова рассмотрены основные факторы, позволяющие построить информационную сеть банка с учетом прогнозирования состояния очередей в узлах информационной сети. Узлами информационной сети банка являются филиалы банка. По итогам прогнозирования строится маршрут передачи информации от клиента банка к свободному менеджеру банка для проведения процедуры кредитования. Для решения поставленной задачи построена математическая модель информационной сети банка [4].

Различные подходы применения экономико-математических моделей с целью повышения эффективности банковской де-

ятельности на международном уровне рассматриваются в работах [14, 16].

Попытка подойти к проблеме оптимизации банковского персонала с использованием математического моделирования описывается, например, в работе [13], но формат статьи, а также конфиденциальность рассматриваемой тематики не позволяют авторам привести полную формализацию модели в данном тексте.

Задача управления численностью персонала банка изучалась в работе А.А. Фурса, в которой разработана экономико-математическая модель, позволяющая достаточно точно воспроизвести деятельность отделения банка и оценить необходимую численность персонала, занятого в обслуживании обращений клиентов. Предложен алгоритм оценки эффективности системы обслуживания клиентов, исходя из количества обращений клиентов, длительности обслуживания каждого типа операций, позволяющий обосновать решение об изменении численности персонала. В основе предлагаемой модели – методы математической статистики, теории массового обслуживания и имитационного моделирования.

Необходимо отметить, что в большинстве работ по этой тематике используется аппарат стохастического моделирования, но не обсуждаются вопросы формирования вероятностных характеристик параметров, описывающих исследуемые процессы, что значительно снижает возможности использования полученных результатов на практике.

В данной работе предлагаемая детерминированная динамическая модель также служит количественным обоснованием при принятии следующих организационных решений:

- целесообразность изменения численности той или иной категории сотрудников;
- целесообразность работы в выходные дни;

- целесообразность изменения графика работы отделения банка;
- целесообразность введения/изменения гибкого графика работы той или иной категории сотрудников;
- принятие мер по управлению численностью персонала при изменении ряда внешних условий (введение новых категорий продуктов, изменение технологии обработки заявок, изменение трудового законодательства) [9].

В данной статье на основании результатов работ [1, 8, 10, 15] предлагается методика построения системы принятия решений в части управления численностью персоналом розничного блока коммерческого банка путем построения соответствующей динамической экономико-математической модели.

Методика исследования

Целью проведенного исследования является построение детерминированной динамической экономико-математической модели для описания процесса влияния численности сотрудников розничного блока банка на результаты его деятельности, а также разработка методики решения соответствующей оптимизационной задачи.

Основные этапы для достижения вышеуказанной цели можно представить в виде реализации следующих действий:

- формирование исходных данных, условий-ограничений, критериев качества рассматриваемых процессов;
- разработка динамической экономико-математической модели для описания процесса влияния численности сотрудников розничного блока банка на результаты его деятельности;
- формализация конечной дискретной задачи оптимизации программного терминального управления финальным состоянием фазового вектора

системы (содержащего параметр, описывающий численность сотрудников розничного блока банка);

- разработка методики решения вышеуказанной задачи;
- формирование выходных данных, описывающих результата решения задачи оптимизации программного терминального управления финальным состоянием фазового вектора системы;
- практическая реализация алгоритма решения задачи;
- анализ полученных результатов компьютерного моделирования на соответствие их сложившейся практике деятельности розничного блока конкретного банка.

Приведем динамическую экономико-математическую модель для формализации задачи оптимизации численности сотрудников розничного блока банка и методику ее расчета.

1. На заданном целочисленном промежутке времени $\overline{0, T-1} = \{0, 1, 2, \dots, T-1\}$; $T \in N$ рассматривается дискретная (многоступенчатая) динамическая система, формализующая процесс управления численностью сотрудников розничного блока банка, которая описывается системой линейных рекуррентных дискретных векторных уравнений вида:

$$\begin{cases} y(t+1) = y(t) + u(t), y(0) = 0, \\ y'(t+1) = y'(t) + u(t), y'(0) = 0, \\ x(t+1) = B_1(t)x(t) + B_2(t)y(t) + B_3(t)A(t), x(0) = x_0, \\ p'(t+1) = f(t, p'(t+1), y(t), y'(t), x(t)), p'(0) = 0, \\ t \in \overline{0, T-1}, \end{cases} \quad (1)$$

где $t \in \overline{0, T-1} = \{0, 1, 2, \dots, T-1\}$; $T \in N$;

$y(t) \in R^m$ – вектор, значение которого характеризует численность различных категорий сотрудников в банке (количество человек) в период времени t ($m \in N$; здесь и далее, R^m – m -мерное евклидово век-

торное пространство векторов-столбцов; N есть множество всех натуральных чисел); $y'(t) \in R^m$ – вектор численности различных категорий сотрудников нарастающим итогом в период времени t ; $x(t) \in R^n$ – вектор, значение которого характеризует объем портфеля каждого из банковских розничных продуктов в период времени t ; $\bar{x}(t) = (y(t), y'(t), x(t), p'(t)) \in R^{2m+n+1}$ – значение фазового вектора системы (1) в период времени t ; $f = f(t, p', y, y', x)$ – действительная непрерывная функция своих аргументов, конкретный вид которой представлен в работе [8]; $u(t) \in R^m$ – вектор введения численности каждой категории сотрудников (количество человек), в период времени t ; $A(t) = \|a_{ij}(t)\|, i \in \overline{1, n}, j \in \overline{1, m}$ – действительная матрица размерности $(n \times m)$ нормативов продаж для каждой категории сотрудников в месяц в период времени t ; $u(t)$ есть управляющие воздействия в системе; $B_1(t), B_2(t)$ и $B_3(t)$ есть действительные матрицы размерностей $(n \times n), (n \times m)$ и $(n \times n)$ соответственно, и для всех $t \in \overline{0, T-1}$ их элементы определяются исходя из имеющихся статистических данных о рассматриваемом процессе управления.

2. В качестве критерия качества (целевой функции), оценивающего возможные реализации процесса комплексного управления структурой портфеля розничных продуктов банка, введем показатель величины прибыли розничного бизнеса банка в расчете на одного сотрудника в финальный момент времени в виде функционала $F: R^n \rightarrow R^1$, определенного на допустимых реализациях фазового вектора $\bar{x}(T) \in R^{2m+n+1}$ системы (1) в момент времени T , а его значение совпадает со значением вектора $p'(T) \rightarrow R^1$, входящего в фазовый вектор.

3. Введем кортеж $R = \{R_1, R_2, \dots, R_k\}$; $k \in N$, условий-ограничений на исходные данные, управляющие воздействия и вы-

ходные данные системы. Соответственно, должны выполняться следующие условия:

$$\begin{aligned} x(t) &\in X_R(t), y(t) \in Y_R(t), \\ u(t) &\in U_R(t), A(t) \in A_R(t), \end{aligned} \quad (2)$$

4. Зафиксируем пару

$\bar{u}(\cdot) = (u(\cdot), A(\cdot)) \in \bar{U}(\cdot)$, образующую допустимое программное управление на промежутке времени $\overline{0, T}$, где:

$$\begin{aligned} u(\cdot) &= \{u(t)\}_{t \in \overline{0, T-1}}; \\ A(\cdot) &= \{A(t)\}_{t \in \overline{0, T-1}}; \bar{U}(\cdot) = \{\bar{U}(t)\}_{t \in \overline{0, T-1}}; \end{aligned}$$

$\forall t \in \overline{0, T-1}: \bar{U}(t) = U_R(t) \times A_R(t)$ – допустимых программных управляющих воздействий на промежутке времени $\overline{0, T}$ в рассматриваемой динамической системе (1), (2).

Пусть $p'(T) = p'_{0,T}(T, \bar{x}(0), \bar{u}(\cdot))$ – есть финальное состояние (состояние в момент времени T) координаты вектора, входящего в фазовый вектор $\bar{x}(T) = (y(T), y'(T), x(T), p'(T)) \in R^{2m+n+1}$ системы (1), (2), описывающей динамику рассматриваемого процесса оптимизации комплексного программного управления структурой портфелей розничных продуктов банка на промежутке времени $\overline{0, T}$, соответствующее набору $(\bar{x}(0), \bar{u}(\cdot))$, где $\bar{x}(0) = (y(0), y'(0), x(0), p'(0)) \in R^{2m+n+1}$; $\bar{u}(\cdot) = (u(\cdot), A(\cdot)) \in \bar{U}(\cdot)$; $p'(T)$ есть значение величины прибыли розничного бизнеса банка в расчете на одного сотрудника в финальный момент времени T , которое вычисляется по формулам, приведенным в работе [8].

Тогда для всех допустимых реализаций наборов $(\bar{x}(0), \bar{u}(\cdot))$, где $\bar{x}(0) = (y(0), y'(0), x(0), p'(0))$;

$$\begin{aligned} \bar{u}(\cdot) &= (u(\cdot), A(\cdot)) \in \bar{U}(\cdot); \quad u(\cdot) = \{u(t)\}_{t \in \overline{0, T-1}}; \\ A(\cdot) &= \{A(t)\}_{t \in \overline{0, T-1}} \left(\begin{aligned} &\forall t \in \overline{0, T-1}: u(t) = \\ &= (u(t), A(t)) \in \bar{U}(t) \end{aligned} \right), \end{aligned}$$

качество процесса программного управ-

ления в системе (1), (2), описывающей процесс оптимизации комплексного программного управления численностью сотрудников Розничного блока банка на промежутке времени $\overline{0, T}$ оценивается линейным терминальным функционалом (показателем качества процесса) $F(T; \overline{x}(0), \overline{u}(\cdot))$, значения которого равны величине прибыли розничного бизнеса банка в расчете на одного сотрудника в финальный момент времени T , соответствующей реализации пары $(\overline{x}(0), \overline{u}(\cdot))$, то есть определяются по формуле:

$$\begin{aligned} F(T; \overline{x}(0), \overline{u}(\cdot)) &= p'(T) = \\ &= p'_{0,T}(T; \overline{x}(0), \overline{u}(\cdot)). \end{aligned} \quad (3)$$

5. Тогда содержательно задача оптимизации комплексного программного управления численностью сотрудников розничного блока банка может быть сформулирована следующим образом.

Для рассматриваемого на заданном промежутке времени $\overline{0, T}$ процесса оптимизации программного управления численностью сотрудников розничного блока банка, описываемого динамической экономико-математической моделью (1), (2), заданного начального фазового вектора $\overline{x}(0) = (y(0), y'(0), x(0), p'(0)) \in R^{2m+n+1}$ требуется найти такую пару допустимых программных управлений $\overline{u}^{(e)}(\cdot) = (u^{(e)}(\cdot), A^{(e)}(\cdot)) \in \overline{U}(\cdot)$ на этом промежутке времени, чтобы значение линейной терминальной целевой функции $F(T; \overline{x}(0), \overline{u}(\cdot))$, определяемой соотношением (3), было максимальным по сравнению со всеми другими допустимыми для нее значениями, соответствующими другим парам допустимых программных управлений $\overline{u}(\cdot) = (u(\cdot), A(\cdot)) \in \overline{U}(\cdot)$, то есть выполнялось следующее условие оптимальности:

$$\begin{aligned} F^{(e)} &= F(T; \overline{x}(0), \overline{u}^{(e)}(\cdot)) = \\ &= \max_{\overline{u}(\cdot) = (u(\cdot), A(\cdot)) \in \overline{U}(\cdot)} F(T; \overline{x}(0), \overline{u}(\cdot)) = \\ &= \max_{\overline{u}(\cdot) = (u(\cdot), A(\cdot)) \in \overline{U}(\cdot)} p'_{0,T}(T; \overline{x}(0), \overline{u}(\cdot)) = \\ &= p'_{0,T}(T; \overline{x}(0), \overline{u}^{(e)}(\cdot)). \end{aligned} \quad (4)$$

6. Выходными результатами оптимизации процесса управления численностью сотрудников розничного блока банка является набор данных $(u^{(e)}(\cdot), A^{(e)}(\cdot), p^{(e)}(\cdot))$, где $u^{(e)}(\cdot) = \{u^{(e)}(t)\}_{t \in \overline{0, T-1}}$ – массив оптимальных значений вектора ввода численности сотрудников розничного блока банка, $A^{(e)}(\cdot) = \{A^{(e)}(t)\}_{t \in \overline{0, T-1}}$ – массив оптимальных значений матриц нормативов продаж банковских продуктов сотрудниками розничного блока банка, $p^{(e)}(T)$ – значение величины оптимальной прибыли розничного блока в расчете на одного сотрудника в финальный момент времени T .

7. В результате решения сформулированной задачи оптимального программного управления получаем оптимальную модель управления численностью сотрудников розничного блока банка, учитывающую различные допустимые варианты (сценарии) ввода и вывода численности сотрудников различных категорий и установление для них нормативов продаж банковских продуктов.

Рассмотрим применение предлагаемого метода оптимального программного управления численностью сотрудников розничного блока банка на практическом примере.

Пусть $n = 8$, $m = 7$, и параметры системы (1), (2) описывают следующие данные:

$$x(t) = (x_1(t), x_2(t), \dots, x_8(t)) \in R^8;$$

$x_1(t)$ – объем портфеля задолженности по потребительским кредитам;

$x_2(t)$ – объем портфеля задолженности по жилищным кредитам;

$x_3(t)$ – объем портфеля задолженности по автокредитам;

$x_4(t)$ – объем портфеля задолженности по кредитным картам;

$x_5(t)$ – объем портфеля срочных вкладов физических лиц;

$x_6(t)$ – объем портфеля остатков на счетах личных дебетовых банковских карт;

$x_7(t)$ – объем портфеля остатков по векселям физических лиц;

$x_8(t)$ – объем портфеля остатков на счетах зарплатных банковских карт;

$y(t) = (y_1(t), y_2(t), \dots, y_7(t)) \in R^7$;

$y_1(t)$ – численность менеджеров по продажам;

$y_2(t)$ – численность менеджеров ипотечного кредитования;

$y_3(t)$ – численность специалистов по прямым продажам;

$y_4(t)$ – численность старших специалистов по прямым продажам;

$y_5(t)$ – численность менеджеров по зарплатным проектам;

$y_6(t)$ – численность менеджеров по работе с партнерами;

$y_7(t)$ – численность специалистов по обслуживанию частных лиц.

Известно начальное состояние в момент времени $t = 0$ фазового вектора

$x(0) = (y(0), y'(0), x(0), p'(0)) \in R^{23}$ и матрицы нормативов продаж $A(0)$. Предполагается, что для рассматриваемого процесса управления задана последовательность матриц $\{A(t)\}_{t \in \overline{0, T-1}}$, такая, что для периода t ($t \in \overline{0, T-1}$), соответствующая матрица $A(t)$ определяет вторую компоненту управляющего воздействия. Это означает, что можно моделировать процесс программного управления при различных наборах таких последовательностей матриц.

Элементы матриц $B_1(t)$, $B_2(t)$ и $B_3(t)$, а также формулы для расчета целевой функции $F(T; \bar{x}(0), \bar{u}(\cdot)) = p'(T) = p'_{0,T}(T; \bar{x}(0), \bar{u}(\cdot))$ представлены в работах [7, 8].

Ограничение на дискретное значение управления для каждого $t \in \overline{0, T-1}$ и для каждого $j \in \overline{1, 7}$ имеет вид:

$$|u_j(t)| \leq u_j^*(t), u_j(0) = 0.$$

Тогда для каждого $t \in \overline{0, T-1}$ значения допустимого управления $u_j(t)$ выбираются из массива: $u_j(t) \in U_j^*(t) = \{-u_j^*(t); 0; u_j^*(t)\}$; значения управляющей матрицы $A(t)$ выбираются из массива $A(t) \in (A_1(t), A_2(t), A_3(t))$, который формируется на основании имеющихся условий-ограничений (матрица $A(0)$ – единственная). Таким образом, ограничение на управляющее воздействие,

определяемое (2) для каждого $t \in \overline{0, T-1}$ имеет следующий конкретный вид:

$$\bar{U}(t) = (U_R(t) \times A_R(t)) = (U^*(t) \times A^*(t)),$$

где

$$U^*(t) = \left\{ \begin{array}{l} u(t) : u(t) = (u_1(t), u_2(t), \dots, u_7(t)) \in R^7, \\ \forall j \in \overline{1, 7}, u_j(t) \in U_j^*(t) = \{-u_j^*(t); 0; u_j^*(t)\} \end{array} \right\},$$

$$A^*(t) \in (A_1(t), A_2(t), A_3(t)).$$

Тогда алгоритм формирования допустимых программных управлений и порождаемых ими траекторий системы можно представить в виде реализации нижеследующей последовательности действий.

Шаг 1.1. В момент времени $t = 0$ имеются единственные допустимое управление $u^{(1)}(0)$ и матрица $A(0)$, образующие единственное управляющее воздействие $u^{(1)}(0) = (u^{(1)}(0), A^{(1)}(0))$, где

$$u^{(1)}(0) = \{u_j^{(1)}(0)\}_{j \in \overline{1, m}},$$

$\forall j \in \overline{1, m} : u_j^{(1)}(0) = 0, A^{(1)}(0) = A(0)$, которому соответствует единственное значение набора $\{y_j^{(1)}(0)\}_{j \in \overline{1, m}} = \{y_j(1)\}_{j \in \overline{1, m}}$. Тогда на основании значений $y_j(1)$, $j \in \overline{1, m}$ в силу системы уравнений (1) вычисляются единственные значения

$y'_j(1), j \in \overline{1, m}, x'_i(1), i \in \overline{1, n}$, и $p'(1)$, которые в совокупности образуют единственное допустимое состояние фазового вектора $\overline{x}^{(1)}(1) = (y^{(1)}(1), y^{(1)}(1), x^{(1)}(1), p^{(1)}(1)) \in R^{23}$ динамической системы (1), (2) в момент времени 1. При этом значение фазового вектора $x^{(1)}(1)$ и порождающее его управление $u^{(1)}(0) = (u^{(1)}(0), A^{(1)}(0))$ запоминаются.

Шаг 1.2. Для сформированного на предыдущем шаге фазового вектора

$\overline{x}^{(1)}(1) = (y^{(1)}(1), y^{(1)}(1), x^{(1)}(1), p^{(1)}(1)) \in R^{23}$, используя три допустимых управления $\overline{u}^{(k)}(1) = (u^{(k)}(1), A^{(k)}(1))$, где $u^{(k)}(1) = \{u_j^{(k)}(1)\}_{j \in \overline{1, m}}, k \in \overline{1, 3}$,

$$\forall j \in \overline{1, m} : u_j^{(k)}(1) \in U_j^*(1) = \{-u_j^*(1); 0; u_j^*(1)\},$$

таких, что каждое из трех допустимых значений управления $u_j^{(k)}(1)$ связано с соответствующей матрицей из трех матриц $A^{(k)}(1) \in \{A_1(1), A_2(1), A_3(1)\}$, в соответствии с уравнениями (1) формируются 3 допустимых, в момент времени $t = 2$ значений фазового вектора: $\overline{x}^{(k)}(2) = (y^{(k)}(2), y^{(k)}(2), x^{(k)}(2), p^{(k)}(2)) \in R^{23}, k \in \overline{1, 3}$,

соответствующих этим 3-м управлениям. При этом значения всех трех фазовых векторов и соответствующих им, порождающих их управлений запоминаются.

Шаг 1.3. Для каждого сформированного на предыдущем шаге фазового вектора

$\overline{x}^{(k)}(2) = (y^{(k)}(2), y^{(k)}(2), x^{(k)}(2), p^{(k)}(2)) \in R^{23}, k \in \overline{1, 3}$, используя три допустимых управления $\overline{u}^{(k)}(2) = (u^{(k)}(2), A^{(k)}(2))$, где $u^{(k)}(2) = \{u_j^{(k)}(2)\}_{j \in \overline{1, m}}, k \in \overline{1, 3}$,

$\forall j \in \overline{1, m} : u_j^{(k)}(2) \in U_j^*(2) = \{-u_j^*(2); 0; u_j^*(2)\}$, таких, что каждое из трех допустимых значений управления $u_j^{(k)}(2)$ связано с соответствующей матрицей из трех матриц $A^{(k)}(2) \in \{A_1(2), A_2(2), A_3(2)\}$, в

соответствии с уравнениями (1) формируются 9 допустимых, в момент времени $t = 3$ значений фазового вектора: $\overline{x}^{(k)}(3) = (y^{(k)}(3), y^{(k)}(3), x^{(k)}(3), p^{(k)}(3)) \in R^{23}, k \in \overline{1, 9}, y^{(k)}(3), x^{(k)}(3), p^{(k)}(3) \in R^{23}, k \in \overline{1, 9}$, соответствующих этим 3-м управлениям. При этом значения всех девяти фазовых векторов и соответствующих им и порождающих их управлений запоминаются.

Продолжая рассматриваемый процесс аналогичным рекуррентным образом для всех $t \in \overline{3, T-2}$, в момент времени $(T-1)$ будет сформирован набор фазовых векторов $\overline{x}^{(k)}(T-1) = (y^{(k)}(T-1), y^{(k)}(T-1), x^{(k)}(T-1), p^{(k)}(T-1)) \in R^{23}, k \in \overline{1, 3^{T-2}+1}$ и порождающих их программных управлений $\{u_j^{(k)}(t)\}_{t \in \overline{0, T-2}} = \{u^{(k)}(t), A^{(k)}(t)\}_{t \in \overline{0, T-2}}$.

Шаг 1.Т. На основании $(3^{T-2} + 1)$, построенных на предыдущем шаге значений фазовых векторов $\overline{x}^{(k)}(T-1) = (y^{(k)}(T-1), y^{(k)}(T-1), x^{(k)}(T-1), p^{(k)}(T-1)) \in R^{23}, k \in \overline{1, 3^{T-2}+1}$,

используя три допустимых управления $\overline{u}^{(k)}(T-1) = (u^{(k)}(T-1), A^{(k)}(T-1))$, где

$$u^{(k)}(T-1) = \{u_j^{(k)}(T-1)\}_{j \in \overline{1, m}}, \forall j \in \overline{1, m} : u_j^{(k)}(T-1) \in U_j^*(T-1) = \{-u_j^*(T-1); 0; u_j^*(T-1)\},$$

таких, что каждое из трех допустимых значений управления $u_j^{(k)}(T-1)$ связано с соответствующей матрицей из трех матриц $A^{(k)}(T-1) \in \{A_1(T-1), A_2(T-1), A_3(T-1)\}$,

в соответствии с уравнениями (1) формируются $3^{T-2} + 1$ допустимых, в момент времени T значений фазового вектора: $\overline{x}^{(k)}(T) = (y^{(k)}(T), y^{(k)}(T), x^{(k)}(T), p^{(k)}(T)) \in R^{23}, k \in \overline{1, 3^{T-1}+1}$,

соответствующих 3-м допустимым управлениям. При этом значения всех 3^T финальных фазовых векторов $\bar{x}^{(k)}(T)$ и соответствующих им и порождающих их программных управлений

$$\left\{ \bar{u}_j^{(k)}(t) \right\}_{t \in \overline{0, T-1}} = \left\{ u^{(k)}(t), A^{(k)}(t) \right\}_{t \in \overline{0, T-1}}, k \in \overline{1, (3^{T-1} + 1)},$$

запоминаются.

Шаг 1.(T+1). Отображение результатов.

Отображаются все сформированные значения фазовых траекторий (значения координат фазовых векторов в моменты времени $t \in \overline{0, T}$ рассматриваемой динамической системы):

$$\begin{aligned} \bar{x}^{(k)}(\cdot) &= \left\{ \bar{x}^{(k)}(t) \right\}_{t \in \overline{0, T}} = \\ &= \left\{ \bar{x}_{t \in \overline{0, T}}(t; \bar{x}(0), \bar{u}^{(k)}(\cdot)) \right\}_{t \in \overline{0, T}}, k \in \overline{1, (3^{T-1} + 1)}, \end{aligned}$$

и порождающие их программные управления

$$\begin{aligned} \bar{u}^{(k)}(\cdot) &= \left\{ \bar{u}^{(k)}(t) \right\}_{t \in \overline{0, T-1}} = \\ &= \left\{ u^{(k)}(t), A^{(k)}(t) \right\}_{t \in \overline{0, T-1}}, k \in \overline{1, (3^{T-1} + 1)}, \end{aligned}$$

в удобной для пользователя форме, например, в виде графиков или таблиц.

Оптимальное решение рассматриваемой задачи – решение, в котором величина функционала

$$F(T; \bar{x}(0), \bar{u}(\cdot)) = p'(T) = p'_{0, T}(T; \bar{x}(0), \bar{u}(\cdot)),$$

то есть значение нормы прибыли $p'(T)$ в финальный момент времени T , является максимальным.

Для решения этой оптимизационной задачи воспользуемся следующим линейным алгоритмом, который можно представить в виде реализации нижеследующей последовательности действий.

Шаг 2.1. Присвоить переменной Max значение равное 0, то есть $\text{Max} = 0$.

Шаг 2.2. Для каждого $k \in \overline{1, (3^{T-1} + 1)}$ выполнить следующее действие:

$$\text{если } \text{Max} < p^{(k)}(T) = p'_{0, T}(T; \bar{x}(0), \bar{u}^{(k)}(\cdot)),$$

$$\text{то } \text{Max} := p^{(k)}(T) = p'_{0, T}(T; \bar{x}(0), \bar{u}^{(k)}(\cdot)),$$

и с помощью переменной Ue запоминается порождающее его программное управление:

$$\bar{u}^{(k)}(\cdot) = \left\{ \bar{u}^{(k)}(t) \right\}_{t \in \overline{0, T-1}} = \left\{ (u^{(k)}(t), A^{(k)}(t)) \right\}_{t \in \overline{0, T-1}},$$

то есть осуществляется присвоение:

$$Ue := \bar{u}^{(k)}(\cdot) = \left\{ \bar{u}^{(k)}(t) \right\}_{t \in \overline{0, T-1}} = \left\{ (u^{(k)}(t), A^{(k)}(t)) \right\}_{t \in \overline{0, T-1}}.$$

Шаг 2.3. Отображение результатов.

В удобной для пользователя форме, например, в виде графиков или таблиц, отображаются:

- оптимальное финальное значение нормы прибыли:

$$p^{(e)}(T) = p'_{0, T}(T; \bar{x}(0), \bar{u}^{(e)}(\cdot)) = \text{Max},$$

- оптимальное программное управление:

$$\begin{aligned} \bar{u}^{(k)}(\cdot) &= \left\{ \bar{u}^{(k)}(t) \right\}_{t \in \overline{0, T-1}} = \\ &= \left\{ (u^{(k)}(t), A^{(k)}(t)) \right\}_{t \in \overline{0, T-1}} = Ue, \end{aligned}$$

порождающее значение $\text{Max} = p^{(e)}(T)$.

Отметим, что полученные с помощью описанных алгоритмов элементы, удовлетворяют условию оптимальности (4), а именно:

$$\text{Max} = p^{(e)}(T) = p'_{0, T}(T; \bar{x}(0), \bar{u}^{(e)}(\cdot)) =$$

$$= F(T; \bar{x}(0), \bar{u}^{(e)}(\cdot)) = \max_{k \in \overline{1, 3^{T-1} + 1}} F(T; \bar{x}(0), \bar{u}^{(k)}(\cdot)) =$$

$$= \max_{\bar{u}^{(k)}(\cdot) = (u^{(k)}(\cdot), A^{(k)}(\cdot)) \in \overline{U}(\cdot)} F(T; \bar{x}(0), \bar{u}^{(k)}(\cdot)) =$$

$$= \max_{\bar{u}^{(k)}(\cdot) = (u^{(k)}(\cdot), A^{(k)}(\cdot)) \in \overline{U}(\cdot)} p'_{0, T}(T; \bar{x}(0), \bar{u}^{(k)}(\cdot)) =$$

$$= p'_{0, T}(T; \bar{x}(0), \bar{u}^{(e)}(\cdot)) = F^{(e)},$$

то есть являются решением рассматриваемой задачи оптимизации комплексного

программного управления численностью сотрудников розничного блока банка.

Вышеописанный алгоритм нахождения решения рассматриваемой задачи оптимального программного терминального управления реализован для класса практических задач на языке Delphi 7.

В результате работы программы для момента времени $T = 3$ получили девять фазовых траекторий. Данные кривые состоят из точек, отображающих состояние динамической системы (1), (2) в последовательные моменты времени. Ниже на рис. 1 представлены результаты решения оптимизационной задачи с помощью разработанной программы.

С учетом имеющихся ограничений по продажам тех или иных банковских продуктов различными категориями сотрудников (в соответствии со специализацией сотрудников), а также данных по доходности соответствующих портфелей и трудозатратам на реализацию продуктов, получены оптимальные значения нормативов продаж каждого продукта в месяц. Результаты представлены в табл. 1.

Так, менеджер по продажам продает все розничные банковские продукты, кроме зарплатных карт. При этом для максимизации прибыли банка оптимальным будет установление таких нормативов продаж, чтобы наибольшее количество проданных продуктов сотрудниками данной категории приходилось на потребительские кредиты. Менеджер ипотечного кредитования и менеджер по зарплатным проектам являются монопродавцами, в функционал которых входят продажи только одного продукта (ипотечных кредитов и зарплатных карт соответственно). В данном случае нормативы продаж определяются исходя из времени на продажу одного продукта и нормативного фонда рабочего времени в месяц. Для специалиста и старшего специалиста по прямым продажам также максимальный упор

необходимо сделать на реализацию потребительских кредитов, для специалиста по обслуживанию частных лиц – на продажи личных дебетовых карт.

Значения выходных данных всех допустимых траекторий представлены ниже. В табл. 2–10 отображены результаты вычислений управления $u(t)$ для $t \in \overline{1, 3}$, $p'(T) = p'(4)$, где

$u(t)$ – вектор управления, вектор введения численности каждой категории сотрудников в период времени t ;

$p'(T) = p'(4)$ – величина нормы прибыли в финальный момент времени $T = 4$.

Анализ результатов работы моделирующей программной системы

Как уже было отмечено, для сформированной динамической системы (1), (2) оптимальной является траектория, для которой значение координаты, соответствующей значению нормы прибыли в финальный момент времени является максимальной по сравнению с аналогичными значениями для других допустимых траекторий. Для динамической системы с заданными выше параметрами траектория № 6 является оптимальной. Значение функционала, нормы прибыли в этом случае равно 751,06, что является абсолютным максимумом. Таким образом, оптимальным является управление, при котором численность сотрудников уменьшается в период времени $t = 2$ (вектор управления $u(t)$ – отрицательный) и остается неизменной в периоды времени $t = 1$ и $t = 3$.

Основными результатами предложенного метода экономико-математического моделирования для решения задачи оптимального программного управления численностью персонала сотрудников розничного блока банка являются следующие:

- проведен анализ существующих подходов к оптимизации банковских процессов, показавший актуаль-

Применение динамического экономико-математического моделирования для решения задачи оптимизации процесса управления численностью сотрудников банковской организации

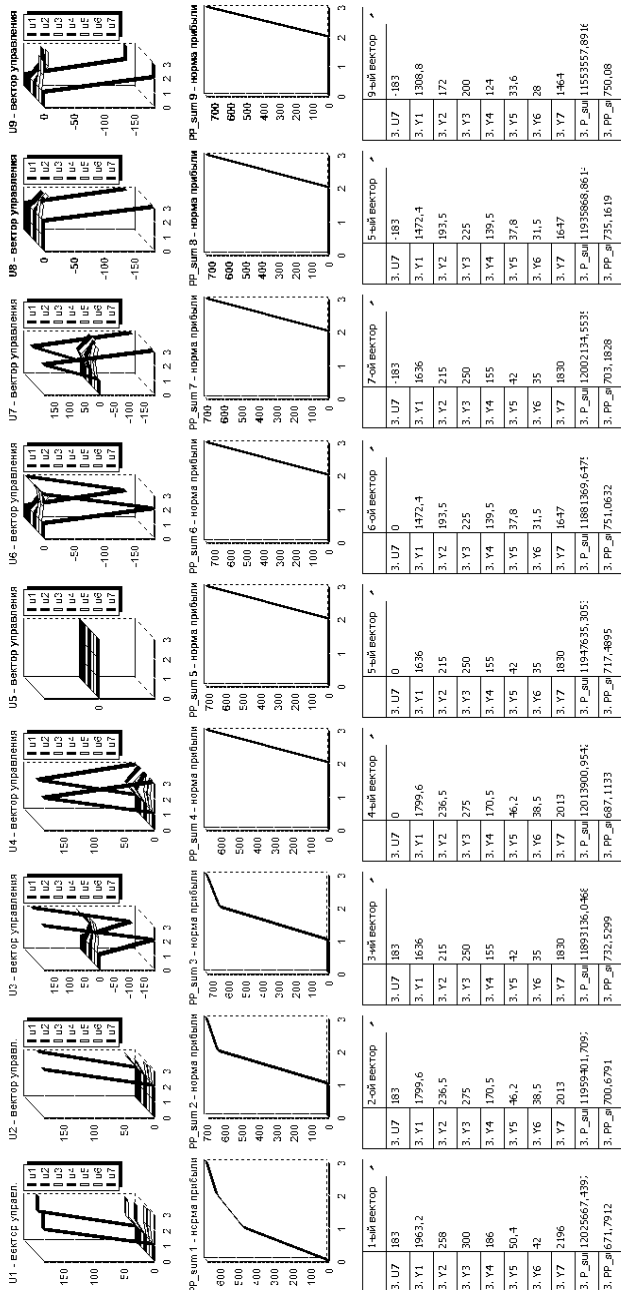


Рис. 1. Результаты работы программы

Шориков А. Ф., Филиппова А. С.

Таблица 1

Значения матрицы нормативов продаж
(количество проданных продуктов в месяц) шт.

Категория сотрудников	Банковские продукты							
	Потребительские кредиты	Жилищные кредиты	Автокредиты	Кредитные карты	Депозиты физ. лиц	Личные дебетовые карты	Векселя физлиц	Зарплатные карты
Менеджер по продажам	63	3	6	23	23	56	28	0
Менеджер ипотечного кредитования	0	22	0	0	0	0	0	0
Специалист по прямым продажам	102	3	0	23	23	56	0	0
Старший специалист по прямым продажам	102	3	0	23	23	56	0	0
Менеджер по зарплатным проектам	0	0	0	0	0	0	0	315
Менеджер по работе с партнерами	0	3	47	0	0	0	0	0
Специалист по обслуживанию частных лиц	0	0	0	23	23	381	28	0

Таблица 2

Выходные данные 1-й фазовой траектории

Количество введенных штатных единиц, ед.	$t = 1$	$t = 2$	$t = T = 3$
Категория сотрудников	$u(1)$	$u(2)$	$u(3)$
Менеджер по продажам	0	163,60	163,60
Менеджер ипотечного кредитования	0	21,50	21,50
Специалист по прямым продажам	0	25,00	25,00
Старший специалист по прямым продажам	0	15,50	15,50
Менеджер по зарплатным проектам	0	4,20	4,20
Менеджер по работе с партнерами	0	3,50	3,50
Специалист по обслуживанию частных лиц	0	183,00	183,00
Норма прибыли, тыс. руб.	$p'(T) = p'(4)$		671,79

Таблица 3

Выходные данные 2-й фазовой траектории

Количество введенных штатных единиц, ед.	$t = 1$	$t = 2$	$t = T = 3$
Категория сотрудников	$u(1)$	$u(2)$	$u(3)$
Менеджер по продажам	0	0	163,60
Менеджер ипотечного кредитования	0	0	21,50
Специалист по прямым продажам	0	0	25,00
Старший специалист по прямым продажам	0	0	15,50
Менеджер по зарплатным проектам	0	0	4,20
Менеджер по работе с партнерами	0	0	3,50
Специалист по обслуживанию частных лиц	0	0	183,00
Норма прибыли, тыс. руб.	$p'(T) = p'(4)$		700,68

Шориков А.Ф., Филиппова А.С.

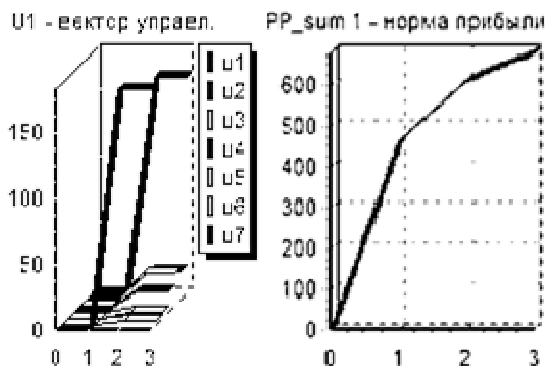


Рис. 2. Графики выходных данных 1-й фазовой траектории

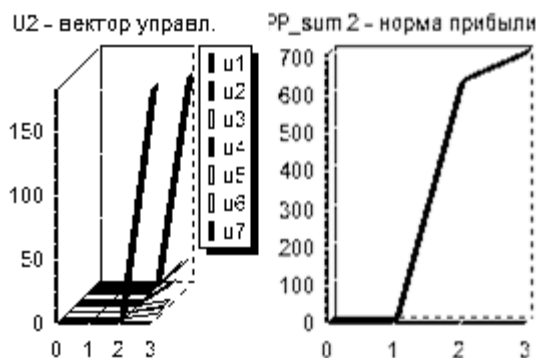


Рис. 3. Графики выходных данных 2-й фазовой траектории

Таблица 4

Выходные данные 3-й фазовой траектории

Количество введенных штатных единиц, ед.	$t = 1$	$t = 2$	$t = T = 3$
Категория сотрудников	$u(1)$	$u(2)$	$u(3)$
Менеджер по продажам	0	-163,60	163,60
Менеджер ипотечного кредитования	0	-21,50	21,50
Специалист по прямым продажам	0	-25,00	25,00
Старший специалист по прямым продажам	0	15,50	15,50
Менеджер по зарплатным проектам	0	-4,20	4,20
Менеджер по работе с партнерами	0	-3,50	3,50
Специалист по обслуживанию частных лиц	0	-183,00	183,00
Норма прибыли, тыс. руб.	$p'(T) = p'(4)$		732,53



Рис. 4. Графики выходных данных 3-й фазовой траектории



Рис. 5. Графики выходных данных 4-й фазовой траектории

Таблица 5

Выходные данные 4-й фазовой траектории

Количество введенных штатных единиц, ед.	$t = 1$	$t = 2$	$t = T = 3$
Категория сотрудников	$u(1)$	$u(2)$	$u(3)$
Менеджер по продажам	0	163,60	0
Менеджер ипотечного кредитования	0	21,50	0
Специалист по прямым продажам	0	25,00	0
Старший специалист по прямым продажам	0	15,0	0
Менеджер по зарплатным проектам	0	4,20	0
Менеджер по работе с партнерами	0	3,50	0
Специалист по обслуживанию частных лиц	0	183,00	0
Норма прибыли, тыс. руб.	$p'(T) = p'(4)$		687,11

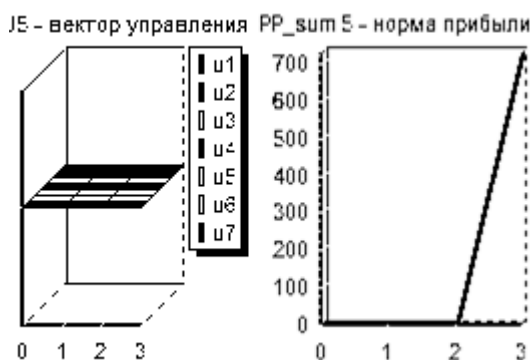


Рис. 6. Графики выходных данных 5-й фазовой траектории



Рис. 7. Графики выходных данных 6-й фазовой траектории

Таблица 6

Выходные данные 5-й фазовой траектории

Количество введенных штатных единиц, ед.	$t = 1$	$t = 2$	$t = T = 3$
Категория сотрудников	$u(1)$	$u(2)$	$u(3)$
Менеджер по продажам	0	0	0
Менеджер ипотечного кредитования	0	0	0
Специалист по прямым продажам	0	0	0
Старший специалист по прямым продажам	0	0	0
Менеджер по зарплатным проектам	0	0	0
Менеджер по работе с партнерами	0	0	0
Специалист по обслуживанию частных лиц	0	0	0
Норма прибыли, тыс. руб.	$p'(T) = p'(4)$		711,49



Рис. 8. Графики выходных данных 7-й фазовой траектории



Рис. 9. Графики выходных данных 8-й фазовой траектории

Таблица 7

Выходные данные 6-й фазовой траектории

Количество введенных штатных единиц, ед.	$t = 1$	$t = 2$	$t = T = 3$
Категория сотрудников	$u(1)$	$u(2)$	$u(3)$
Менеджер по продажам	0	-163,60	0
Менеджер ипотечного кредитования	0	-21,50	0
Специалист по прямым продажам	0	-25,00	0
Старший специалист по прямым продажам	0	15,50	0
Менеджер по зарплатным проектам	0	-4,20	0
Менеджер по работе с партнерами	0	-3,50	0
Специалист по обслуживанию частных лиц	0	-183,00	0
Норма прибыли, тыс. руб.	$p'(T) = p'(4)$		751,06

Таблица 8

Выходные данные 7-й фазовой траектории

Количество введенных штатных единиц, ед.	$t = 1$	$t = 2$	$t = T = 3$
Категория сотрудников	$u(1)$	$u(2)$	$u(3)$
Менеджер по продажам	0	163,60	-163,60
Менеджер ипотечного кредитования	0	21,50	-21,50
Специалист по прямым продажам	0	25,00	-25,00
Старший специалист по прямым продажам	0	15,50	-15,50
Менеджер по зарплатным проектам	0	4,20	-4,20
Менеджер по работе с партнерами	0	3,50	-3,50
Специалист по обслуживанию частных лиц	0	183,00	-183,00
Норма прибыли, тыс. руб.	$p'(T) = p'(4)$		703,18

Таблица 9

Выходные данные 8-й фазовой траектории

Количество введенных штатных единиц, ед.	$t = 1$	$t = 2$	$t = T = 3$
Категория сотрудников	$u(1)$	$u(2)$	$u(3)$
Менеджер по продажам	0	0	-163,60
Менеджер ипотечного кредитования	0	0	-21,50
Специалист по прямым продажам	0	0	-25,00
Старший специалист по прямым продажам	0	0	-15,50
Менеджер по зарплатным проектам	0	0	-4,20
Менеджер по работе с партнерами	0	0	-3,50
Специалист по обслуживанию частных лиц	0	0	-183,00
Норма прибыли, тыс. руб.	$p'(T) = p'(4)$		735,16



Рис. 10. Графики выходных данных 9-й фазовой траектории

Таблица 10

Выходные данные 9-й фазовой траектории

Количество введенных штатных единиц, ед.	$t = 1$	$t = 2$	$t = T = 3$
Категория сотрудников	$u(1)$	$u(2)$	$u(3)$
Менеджер по продажам	0	-163,60	-163,60
Менеджер ипотечного кредитования	0	-21,50	-21,50
Специалист по прямым продажам	0	-25,00	-25,00
Старший специалист по прямым продажам	0	-15,50	-15,50
Менеджер по зарплатным проектам	0	-4,20	-4,20
Менеджер по работе с партнерами	0	-3,50	-3,50
Специалист по обслуживанию частных лиц	0	-183,00	-183,00
Норма прибыли, тыс. руб.	$p'(T) = p'(4)$		750,16

ность темы исследования и необходимость разработки экономико-математической модели для исследования процесса управления численностью персонала банка;

- определены основные задачи для достижения поставленной цели, разработана динамическая экономико-математическая модель для имитации процесса управления численностью сотрудников розничного блока банка;
- предложен алгоритм решения поставленной задачи динамического экономико-математического моделирования процесса оптимизации программного управления численностью сотрудников розничного блока банка;
- на основании результатов компьютерного моделирования на языке Delphi 7 осуществлен выбор оптимального решения рассматриваемой задачи.

Основные выводы

В данной статье предложена новая динамическая экономико-математическая модель для оптимизации процесса управления численностью сотрудников розничного блока банка. Применение данной модели позволяет решить одну из важнейших

задач данного процесса – формирования оптимальной численности сотрудников, которые при обеспечении необходимой производительности труда приносят банку максимальную прибыль.

Предложенная экономико-математическая модель в дальнейших исследованиях будет усложнена путем расширения фазового вектора системы, а также включения в нее вектора, описывающего факторы рисков.

Отметим, что предложенная в данной работе модель может служить основой для разработки, создания и применения комплексной информационно-аналитической системы поддержки принятия решений в банковской деятельности. Использование динамических экономико-математических моделей в банковской деятельности в значительной степени повышает ее эффективность, ускоряя и оптимизируя процесс принятия управленческих решений, что делает кредитную организацию более конкурентоспособной и гибкой к изменениям рыночной среды.

Авторы выражают благодарность Е.С. Раскатовой за разработку программы на языке Delphi 7, позволяющей реализовать компьютерное моделирование решения рассматриваемых в статье задач.

Список использованных источников

1. Виноградова Е.Ю. Модель управления развитием хозяйствующего субъекта для решения задач многоцелевой оптимизации планирования и управления // Сибирская финансовая школа. 2012. № 2. С. 94–100.
2. Воловник А.Д., Силкин А.Ю. Кластеризация контрагентов как инструмент формализации управленческих решений в области ценообразования. Мурманск-Ижевск: Изд-во Кольского НЦ РАН, 2005. 101 с.
3. Лученко К.Л. Экономико-математическая модель денежных потоков банка при кредитовании малого предприятия // Финансовый журнал. 2011. № 2. С. 105–116.
4. Новиков М.О. Математическая модель информационной сети банка с изменяющейся топологией // Транспортное дело России. 2013. № 6. С. 99.
5. Семенчин Е.А., Шаталова А.Ю. Математическая модель максимизации прибыли, получаемой банком за счет реализации инвестиционных проектов // Фундаментальные исследования. 2012. № 6-1. С. 258–262.
6. Тимофеев Н.А. Математическая модель винтажного анализа кредитного портфеля банка // Вестник Уральского государственного университета путей сообщения. 2011. № 1. С. 86–92.
7. Титоренко Г.А. Автоматизированные информационные технологии в экономике: учебник. М.: ЮНИТИ, 2005. 399 с.
8. Филиппова А.С. Экономико-математическое моделирование динамики состояния систем поддержки принятия решений в банковской деятельности // Вестник Челябинского государственного университета. 2015. № 12(367). С. 103–111.
9. Фурса А.А. Методы оценки достаточности численности персонала по обслуживанию клиентов физических лиц в подразделениях коммерческого банка // Научно-технические ведомости СПбГПУ Серия «Экономические науки». 2011. № 2. С. 160–163.
10. Шориков А.Ф. Минимаксное оценивание и управление в дискретных динамических системах. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 1997. 242 с.
11. Babenko V.A. Formation of Economic-Mathematical Model for Process Dynamics of Innovative Technologies Management at Agroindustrial Enterprises // Actual Problems of Economics. 2013. No. 1 (139). P. 182–186.
12. Brigham E.F. Fundamentals of Financial Management: Sixth Edition. NY: Dryden Press, 1992. 742 p.
13. Jones R.C., Morrison S.R., Whiteman R.P. Helping to Plan a Bank's Manpower Resources // Operational Research Quarterly. 1973. Vol. 24, No. 3. P. 365–374.
14. Oliveira C.V., Tabak B.M. An International Comparison of Banking Sectors: A DEA approach // Global Economic Review. 2005. Vol. 34, Iss. 3. P. 291–307.
15. Shorikov A.F., Babenko V.A. Optimization of Assured Result in Dynamical Model of Management of Innovation Process in the Enterprise of Agricultural Production Complex // Economy of Region. 2014. No. 1. P. 196–202.
16. Yeh Q.-J. The Application of Data Envelopment Analysis in Conjunction with Financial Ratios for Bank Performance Evaluation // Journal of the Operational Research Society. 1996. Vol. 47, No. 8. P. 980–988.

Shorikov A.F.*Ural Federal University**named after the First President of Russia B.N. Yeltsin,**Ekaterinburg, Russia***Filippova A.S.***Ural Federal University**named after the First President of Russia B.N. Yeltsin,**Ekaterinburg, Russia*

**APPLICATION OF DYNAMIC ECONOMIC-MATHEMATICAL
MODELING FOR SOLVING THE PROBLEM OF OPTIMIZATION
THE PROCESS OF MANAGING THE NUMBER OF EMPLOYEES
OF THE BANKING ORGANIZATION**

Abstract. The article considers topical issues of managing the process of optimizing the number of employees in a banking organization. To solve the problems of optimizing the number of employees of the retail department of the bank, it is proposed to use dynamic economic and mathematical modeling that takes into account the presence of control actions, uncontrolled parameters (risks, modeling errors and other factors), and information deficit. The use of this model is a tool for increasing the economic efficiency and competitiveness of the banking business. The existing approaches to solving problems of banking management by developing economic and mathematical models amid uncertainty are usually based on static models and employ the stochastic modeling apparatus, which requires knowledge of the probabilistic characteristics of the basic parameters of the model. In this case, its use requires very stringent conditions, which in practice are most often not feasible. The novelty of this article is the development of a new deterministic dynamic economic-mathematical model for making a decision as to the need to increase or decrease the staff of the commercial bank's retail unit and a method of solving it. The paper outlines the main stages in the development of the proposed dynamic model. A practical case is considered that provides an algorithm for solving the optimization problem; all the results obtained are illustrated; their analysis is analyzed, and the optimal solution is chosen. The aim of the research is achieved: the proposed economic and mathematical modeling makes it possible to optimize the process of managing the number of personnel of the retail unit of the bank, which is one of the ways to increase the competitiveness of the credit institution. On the basis of the proposed dynamic model, it is possible to solve other tasks of optimizing the management of processes that determine banking activity and develop computer information systems to support the adoption of managerial decisions.

Key words: economic-mathematical modeling; optimization of the process; dynamic modeling; optimal solution; increasing the efficiency; banking processes.

References

1. Vinogradova, E.Iu. (2012). Model' upravleniia razvitiem khoziaistvuiushchego sub"ekta dlia resheniia zadach mnogotselevoi optimizatsii planirovaniia i upravleniia (Management model for the development of managing subject for the decision of problems of multi-

- purpose optimisation of planning and management). *Sibirskaiia finansovaia shkola (Siberian Financial School)*, No. 2, 94–100.
2. Volovnik, A.D., Silkin, A.Iu. (2005). *Klasterizatsiia kontragentov kak instrument formalizatsii upravlencheskikh reshenii v oblasti tsenoobrazovaniia [Clusterization of contractual partners as an instrument for formalization of managerial decisions in pricing]*. Murmansk-Izhevsk: Kola Scientific Centre of RAS Press.
 3. Luchenko, K.L. (2011). Ekonomiko-matematicheskaiia model' denezhnykh potokov banka pri kreditovanii malogo predpriatiia (Loan Issuing to Small Enterprises and the Banks' Cashflow: A Mathematical Model). *Finansovyi zhurnal (Financial Journal)*, No. 2, 105–116.
 4. Novikov, M.O. (2013). Matematicheskaiia model' informatsionnoi seti banka s izmeniaiushcheisia topologiei (Mathematical Model of Information with the Bank's Network Topology Changes). *Transportnoe delo Rossii (Transport Business in Russia)*, No. 6, 99.
 5. Semenchin, E.A., Shatalova, A. Iu. (2012). Matematicheskaiia model' maksimizatsii pribyli, poluchaemoi bankom za schet realizatsii investitsionnykh proektov (Mathematical model of profit maximization received by the bank through the implementation of investment projects). *Fundamental'nye issledovaniia (Fundamental Research)*, No. 6-1, 258–262.
 6. Timofeev, N.A. (2011). Matematicheskaiia model' vintazhnogo analiza kreditnogo portfel'ia banka (Mathematical model of vintage analysis of bank advances portfolio). *Vestnik Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta putei soobshcheniia (Herald of the Ural State University of Railway Transport)*, No. 1, 86–92.
 7. Titorenko, G.A. (2005). *Avtomatizirovannye informatsionnye tekhnologii v ekonomike [Automated Information Technologies in the Economy]*. Moscow, IuNITI.
 8. Filippova, A.S. (2015). Ekonomiko-matematicheskoe modelirovanie dinamiki sostoianiia sistem podderzhki priiniatiia reshenii v bankovskoi deiatel'nosti (Economic-Mathematical Modeling of Dynamics of States of Decision Support Systems In Banking Business). *Vestnik cheliabinskogo gosudarstvennogo universiteta (CSU Bulletin)*, No. 12 (367), 103–111.
 9. Fursa, A.A. (2011). Metody otsenki dostatochnosti chislennosti personala po obsluzhivaniuu klientov fizicheskikh lits v podrazdeleniiax kommercheskogo banka (Methods of estimation of sufficiency of quantity of staff busy with serving individuals in commercial bank's departments). *Nauchno-tekhnicheskie vedomosti SPbGPU Seriiia «Ekonomicheskie nauki» (St Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics)*, No. 2, 160–163.
 10. Shorikov, A.F. (1997). *Minimaksnoe otsenivanie i upravlenie v diskretnykh dinamicheskikh sistemakh [Minimax estimation and control in discrete dynamic systems]*. Ekaterinburg, Urals University Press.
 11. Babenko, V.A. (2013). Formation of Economic-Mathematical Model for Process Dynamics of Innovative Technologies Management at Agroindustrial Enterprises. *Actual Problems of Economics*, No. 1 (139), 182–186.

12. Brigham, E.F. (1992). *Fundamentals of Financial Management: Sixth Edition*. NY, Dryden Press, 742.
13. Jones, R.C., Morrison, S.R., Whiteman, R.P. (1973). Helping to Plan a Bank's Manpower Resources. *Operational Research Quarterly*, Vol. 24, No. 3, 365–374.
14. Oliveira, C.V., Tabak, B.M. (2005). An International Comparison of Banking Sectors: A DEA approach. *Global Economic Review*, Vol. 34, Issue 3, 291–307.
15. Shorikov, A.F., Babenko, V.A. (2014). Optimization of Assured Result in Dynamical Model of Management of Innovation Process in the Enterprise of Agricultural Production Complex. *Economy of Region*, No. 1, 196–202.
16. Yeh, Q.-J. (1996). The Application of Data Envelopment Analysis in Conjunction with Financial Ratios for Bank Performance Evaluation. *Journal of the Operational Research Society*, Vol. 47, No. 8, 980–988.

Information about the authors

Shorikov Andrey Fedorovich – Doctor of Physics and Mathematics, Professor, Department of Applied Mathematics, Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin, Ekaterinburg, Russia (620002, Ekaterinburg, Mira street, 19); e-mail: afshorikov@mail.ru.

Filippova Anna Sergeevna – Post-Graduate Student, Department of Applied Mathematics, Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin, Ekaterinburg, Russia (620002, Ekaterinburg, Mira street, 19); e-mail: filippova-as@yandex.ru.

Для цитирования: Шориков А.Ф., Филиппова А.С. Применение динамического экономико-математического моделирования для решения задачи оптимизации процесса управления численностью сотрудников банковской организации // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 5. С. 779–802. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.038.

For Citation: Shorikov A.F., Filippova A.S. Application of Dynamic Economic-Mathematical Modeling for Solving the Problem of Optimization the Process of Managing the Number of Employees of the Banking Organization. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2017, Vol. 16, No. 5, 779–802. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.038.

Информация о статье: дата поступления 11 мая 2017 г.; дата принятия к печати 22 июля 2017 г.

Article Info: Received May 11, 2017; Accepted July 22, 2017.

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 336.221.22

О.А. Синенко¹*Дальневосточный федеральный университет,
г. Владивосток, Россия*

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ НА ТЕРРИТОРИЯХ С ОСОБЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ СТАТУСОМ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Аннотация. В статье исследуются проблемы оценки эффективности бюджетных расходов на территориях с особым экономическим статусом Дальнего Востока. Целью статьи является проведение анализа теоретических предпосылок оценки эффективности бюджетных расходов на территориях с особым экономическим статусом и выявление практических проблем оценки эффективности бюджетных расходов на Территориях опережающего социально-экономического развития Дальнего Востока и Свободного порта Владивосток. Базовыми методами исследования явились анализ, синтез и сравнительный анализ. В результате проведенного исследования аргументируется, что созданная разветвленная сеть структур с государственным участием, финансируемых из бюджетов разных уровней, в ряде случаев наделены дублирующими функциями и полномочиями по содействию развитию территорий с особым экономическим статусом Дальнего Востока. Обосновывается, что в результате принятия новой редакции государственной программы РФ «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» были исключены ключевые показатели оценки эффективности, принятые в мировой практике оценки территорий с особым экономическим статусом, например, индекс физического объема валового регионального продукта Дальнего Востока; количество созданных территорий опережающего развития, полностью обеспеченных необходимой инфраструктурой; реализация приоритетных инвестиционных проектов, не требующих прямого бюджетного финансирования; положительное сальдо миграции по Дальнему Востоку к 2025 г. Ряд ключевых показателей реализации программы были сокращены, такие как число созданных новых рабочих мест, в том числе высокопроизводительных рабочих мест; накопленный объем инвестиций резидентов территорий с особым статусом на Дальнем Востоке (без учета бюджетных инвестиций); план поступлений по налогам в консолидированный бюджет РФ с территорий. Отмечается также, что предоставление преференций по страховым взносам во внебюджетные фонды не учитывается как расходы государства и не участвуют в формировании показателей оценки эффективности бюджетных расходов.

Ключевые слова: территории опережающего развития; Свободный порт Владивосток; бюджетные расходы; оценка эффективности расходов; Дальний Восток.

Актуальность темы исследования

Дальний Восток – уникальный регион, имеющий важное экономическое и геополитическое значение для России. Дальний Восток России располагается в Азиатско-Тихоокеанском регионе – самом динамично развивающемся регионе мира, где в течение последних десятилетий приобрели популярность и активно развиваются терри-

тории с особым экономическим статусом. По данным международной организации

¹ Синенко Ольга Андреевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Школы экономики и менеджмента Дальневосточного федерального университета, г. Владивосток, Россия (690091, Приморский край, г. Владивосток, ул. Суханова, 8); e-mail: sinenko.oa@dvvu.ru.

труда, за 20 лет, в период с 1987 по 2007 гг., численность особых экономических зон (ОЭЗ) увеличилась со 176 в 46 странах до 3500 ОЭЗ в 130 странах мира. Успешные экономические трансформации Сингапура, Кореи и Гонконга часто объясняют деятельностью ОЭЗ [1].

Успехи стран Восточной Азии вдохновили многие развивающиеся страны создавать различные виды ОЭЗ, и Россия не стала исключением. С целью реализации конкурентных преимуществ Дальневосточного региона были созданы территории опережающего социально-экономического развития и Свободный порт Владивосток, резидентам которых предоставляются значительные льготы и преференции. Однако опыт функционирования ряда зон является неоднозначным. Эффективность функционирования ОЭЗ непосредственно связана с инвестиционным климатом в конкретной стране, в том числе с экономическими и политическими проблемами, недостаточной защитой прав собственности или неэффективной правовой системы. Для большинства африканских стран ОЭЗ оказались нерезультативным инструментом, что объявляется недостаточно развитой инфраструктурой и неэффективными институтами управления [2]. Предоставляемые налоговые льготы и осуществляемые бюджетные расходы на создание инфраструктуры часто сокращают доходы бюджета без каких-либо существенных последствий на уровне инвестиций, что приводит к существованию множества подходов к оценке эффективности и влияния различных факторов на деятельность ОЭЗ.

В условиях ограниченности ресурсов актуальной становится проблема их наиболее рационального использования и оценки эффективности целевых программ. Основной объем финансирования мероприятий, направляемых на развитие территорий с особым экономическим статусом Дальнего

Востока, осуществляется в рамках государственной программы РФ «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона»². При этом важным является оценка эффективности использования государственных средств и реализации программы через соотношение результатов и затраченных на их достижение бюджетных средств.

Исходя из вышесказанного, целью статьи является исследование теоретических предпосылок оценки эффективности бюджетных расходов на территориях с особым экономическим статусом и выявление практических проблем оценки эффективности бюджетных расходов на Территориях опережающего социально-экономического развития Дальнего Востока и Свободного порта Владивосток.

Степень изученности и проработанности проблемы

Происходящие в АТР трансформации в отношении территорий с особым экономическим статусом привлекают внимание исследователей. В частности, практический опыт формирования в странах АТР механизмов льготного налогообложения на территориях с особым экономическим статусом и результаты привлечения инвестиций на данные территории. Ряд исследований Международного валютного фонда и Азиатского банка развития посвящены изучению особенностей фискальной политики и налогового администрирования стран АТР [3, 4].

² Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона»: Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 308 (ред. от 30.03.2017) [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102349317&intelsearch=308+%EE%F2+15.04.2014>.

Исследования, проведенные в Индии, подтверждают, что число ОЭЗ в регионе не оказало заметного влияния на региональный экономический рост [5]. Более того, отмечаются значительные риски сокращения доходов бюджета при создании особых экономических зон. В 2000 г. правительство Индии отменило налоговые льготы для экспортеров, за исключением резидентов особых экспортно-ориентированных экономических зон, что спровоцировало массовый уход от налогообложения. Несмотря на незначительные сокращения объемов продаж, прибыль до налогообложения компаний-экспортеров, сократилась в среднем в два раза, пропорционально увеличению прибыли филиалов, зарегистрированных в ОЭЗ [6].

Исследования прямой связи между налоговой нагрузкой и прямыми иностранными инвестициями доказывают, что уровень налогообложения существенно влияет на объем инвестиций в ОЭЗ в развитых странах. Исследование 47 развивающихся стран за период 1985–2004 гг., проведенное Alexander Klemm и Stefan Van Parys в 2010 г. доказало, что увеличение ставки корпоративного налога на 10 пунктов снижает прямые иностранные инвестиции на 0,3 % ВВП. Более 10 лет налоговых каникул приводят к росту прямых иностранных инвестиций на 0,7 % от ВВП. Аналогичные исследования, проведенные в развивающихся странах, в среднем показывают меньший уровень зависимости между данными показателями [7, 8]. Одной из главных причин называются непривлекательные инвестиционные условия для транснациональных компаний, в частности, неразвитая инфраструктура и низкий уровень жизни, экономическая и политическая нестабильность, непрозрачность нормативно-правовой базы, слабость судебной системы и др. [7].

Вопросы налогообложения инвестиций и определения эффективных налоговых

ставок в Азиатско-Тихоокеанском регионе исследованы в работах Wiedemann Verena, Finke Katharina [9]. В странах Азиатско-Тихоокеанского региона прямые иностранные инвестиции облагаются налогом от 10,6 % в Гонконге, до 40,4 % – в Индии. При этом налоговые льготы для стимулирования частных инвестиций снижают эффективную среднюю налоговую ставку в среднем на 8,6 процентных пункта. Наибольший размер налоговых льгот отмечается в секторе высоких технологий. Обзор налоговых льгот, предоставляемых производственным объектам в АТР и ОЭЗ АСЕАН, представлен в исследованиях UNIDO и EY [10, 11]. Исследованию рисков функционирования ОЭЗ в АТР посвящены работы Douglas Zhihua Zeng [12].

В рамках исследования проблемы оценки эффективности функционирования особых экономических зон выделены комплексные оценки влияния налогового стимулирования и бюджетных инвестиций в ОЭЗ на развитие территорий. Анализ практик комплексных оценок эффективности ОЭЗ приведен в табл. 1.

Jin Wang в своем исследовании проследил эволюцию развития экономики Китая на уровне муниципалитетов до создания ОЭЗ в период их функционирования и после расширения. Автор классифицировал 326 китайских муниципалитетов на четыре группы в зависимости от периода создания ОЭЗ на территории. Группа 1 включала муниципалитеты, включенные в эксперимент по созданию ОЭЗ в начале 1980-х гг. (1980–1985); группа 2 – в конце 1980-х гг. (1986–1990); группа 3 – в начале 1990-х гг. (1991–1995); группа 4 – с конца 1990-х гг. Для оценки влияния ОЭЗ на развитие муниципалитетов использованы данные о ВВП, инвестициях, занятости, прямых иностранных инвестициях, экспорте, а также создана цифровая ГИС карта китайских муниципалитетов, в ко-

торой они соотносились с годом создания ОЭЗ. Полученные результаты свидетельствуют, что создание ОЭЗ привлекают не только инвестиции, но и более передовые технологии, а также обеспечивает экономический рост. В частности, увеличивает прямые иностранные инвестиции на душу населения на 58 %, в основном в форме с иностранных инвестиций и экспортно-ориентированных промышленных предприятий; не вытесняют внутренних инвестиций и собственный капитал на внутреннем рынке акций и увеличивает общий темп роста производительности на 0,6 процентных пункта [13].

Simon Alder, Lin Shao, Fabrizio Zilibotti оценивали влияние ОЭЗ на экономическое развитие 276 муниципалитетов Китая с 1988 по 2010 г. Авторы применяли в исследовании метод «разность разностей». Исследования доказали, что создание ОЭЗ

увеличивает уровень ВВП примерно на 20 %, оказывает положительный эффект на производительность, инвестиции и человеческий капитал. Авторы отмечают решающее значение активной роли государства в успешной деятельности ОЭЗ – в либерализации рынка, поощрении инвестиций и внедрении инновационных технологий. Проводимая промышленная политика, включающая налоговые льготы, явилась для Китая катализатором развития современных производств, что оказало позитивное влияние на экономику в целом. Кроме того, отмечают распространение эффектов на соседние с ОЭЗ муниципалитеты и регионы [14].

Исследованию эффективности налогового стимулирования и бюджетных инвестиций в ОЭЗ предшествует оценка эффектов. При комплексной оценке налогового стимулирования ОЭЗ выделяют экономический, фискальный, социальный и инфра-

Таблица 1

Комплексные оценки влияния ОЭЗ на развитие территорий

Исследования	Объекты исследования	Результаты исследования
Jin Wang (2009, 2013) [1, 13] 326 китайских муниципалитетов за период 1978–2007 гг.	ВВП, инвестиции, занятость, объем прямых иностранных инвестиций, экспорта, производительной труда	ОЭЗ не только способствуют увеличению капитала, но и развитию инновационных технологий. Доля прямых иностранных инвестиций и экспортно-ориентированных иностранных предприятий увеличилась на 58 % на душу населения
Simon Alder, Lin Shao, Fabrizio Zilibotti (2013) [14] 276 китайских городов за период 1988–2010 гг.	Влияние ОЭЗ на уровень экономического развития муниципалитетов	В первые 10 лет действия ОЭЗ ВВП города на душу населения – 13 %, в последующие годы – 18 %. Положительный эффект на производительность, инвестиции и человеческий капитал. Влияние на соседние города увеличивается с течением времени

структурный эффекты применения налоговых льгот [13, 14].

В зависимости от области реализации И.А. Майбуров выделяет фискальные, социальные, экономические, бюджетные и экологические эффекты применения налоговых льгот [15, с. 169]. Каждый из показателей эффективности налоговых льгот может служить критерием, по которому выносится суждение об эффективности (неэффективности той или иной льготы), но достаточным видится наличие одного из видов эффекта, т. е. превышение прироста какого-либо вида показателей над налоговыми расходами, а именно положительное значение какого-либо эффекта, чтобы данная льгота считалась эффективной [16]. Выделение экологического эффекта, как отмечает сам автор, является дискусси-

онным, что связано со сложностью количественной оценки данного эффекта, но является неизбежной перспективой. Для оценки эффективности предоставляемых налоговых льгот, эффекты определяются в виде количественно измеряемых показателей (табл. 2).

Экономический эффект проявляется через показатели экономического развития территорий и финансово-экономических показателей деятельности налогоплательщиков. Социальный эффект отражает социальные последствия предоставления налоговых льгот в ОЭЗ. Фискальный эффект представляет собой результат влияния предоставленных налоговых льгот на формирование доходов бюджета. Инфраструктурный отражает уровень развития и надежности инфраструктуры территории.

Таблица 2

Эффекты применения налоговых льгот при комплексной оценке
налогового стимулирования ОЭЗ

Эффект	Показатели
Экономический	рост валового регионального продукта; рост прямых зарубежных инвестиций; рост объема производства; рост производительности труда; изменение инвестиций в основной капитал и т. д.
Фискальный	прирост доходов бюджета в связи с предоставлением налоговых льгот; прирост последующих над текущими налоговыми расходами экономия на издержках при осуществлении налоговых расходов по сравнению с бюджетным субсидированием; потери бюджета за предшествующий и текущий периоды и т. д.
Социальный	повышение уровня средней заработной платы; увеличение количества созданных новых рабочих мест; повышение уровня занятости; повышение уровня образованности; уменьшение уровня расслоения общества по доходам и т. д.
Инфраструктурный	обеспеченность территории километрами дорог с твердым покрытием в соотношении к общей площади; электрификация (газификация); повышение уровня развития транспортной системы, системы связи и т. д.

Предлагаемые методы и подходы и их оригинальность

Базовыми методами исследования являются анализ, синтез и сравнительный анализ. В рамках исследования проблемы оценки эффективности функционирования особых экономических зон был проведен анализ практик комплексных оценок влияния налогового стимулирования и бюджетных инвестиций в ОЭЗ на развитие территорий. Проведен анализ налоговых льгот и преференций, предоставляемых в рамках территорий с особым экономическим статусом Дальнего Востока. При проведении исследования систематизированы институты, созданные для продвижения ТОСЭР и СП Владивосток на федеральном и региональном уровне и выявлены источники финансирования данных структур.

В результате анализа изменений плана бюджетных расходов и основных показателей оценки эффективности государственной программы «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона»³ (программы) выявлены ключевые проблемы оценки эффективности бюджетных расходов территорий опережающего социально-экономического развития Дальнего Востока и Свободного порта Владивосток.

Обосновано, что в результате принятия новой редакции программы были исключены или сокращены ключевые показатели оценки эффективности, принятые в мировой практике оценки территорий с особым экономическим статусом.

В зависимости от степени достижения планируемого эффекта при установлении

³ Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона»: Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 308 (ред. от 30.03.2017) [Электронный ресурс] // Офис. интернет-портал правовой информации URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102349317&intelsearch=308+%EE%F2+15.04.2014>.

налоговых льгот можно судить об их эффективности. Превышение прироста какого-либо эффекта над налоговыми расходами, т. е. положительное значение эффекта, или совокупный стоимостной прирост всех показателей, свидетельствует об эффективности налоговой льготы.

Эффективность также определяется качеством институциональной среды региона и эффективностью работы региональных властей, курирующих ОЭЗ. К сожалению, на текущий момент данные индикаторы в региональном разрезе в России не входят в сферу регулярного статистического наблюдения. Однако существенное различие наблюдается между институциональными характеристиками российских регионов. По рейтингу Transparency International Россия занимает по уровню коррупции 131-е место (из 176 стран) «Corruption Perceptions Index 2016»⁴. Для каждого региона России нет индикаторов, при расчете которых учитываются политические (политическая открытость, выборность), экономические (степень либерализации, уровень коррупции) и социальные факторы (независимость СМИ, степень зрелости гражданского общества, уровень культуры и местного самоуправления).

Эффективность налоговых льгот на территориях особых экономических зон трудно поддаются количественной оценке, при этом выделяют четыре различных типа прямых затрат при комплексной оценке налоговых льгот на территориях ОЭЗ:

- потери налоговых поступлений вследствие налоговых льгот (налоговые расходы);
- затраты на размещение ресурсов (дополнительные инвестиции для создания конкурентоспособных

⁴ Corruption Perceptions Index 2016 [Электронный ресурс] // Transparency International. URL: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016.

рынков, увеличивающие бюджетные расходы);

- издержки правоприменения и соблюдения законодательства (издержки налогового администрирования);
- затраты, связанные с коррупцией и отсутствием прозрачности (ручной режим управления налоговыми льготами на территориях ОЭЗ способствует увеличению коррупционных издержек) [17].

Один из распространенных способов оценки эффективности инструментов налогового стимулирования и бюджетных инвестиций в ОЭЗ – анализ затрат и выгод – оценка стоимости реализации отдельного проекта особой экономической зоны с точки зрения объема привлеченных инвестиций в результате предоставленных налоговых льгот, недополученных доходов, прямых финансовых субсидий. Исследования, основанные на данном методе, не отражают истинную картину эффективности, поскольку изменяют только финансовые показатели и не учитывают созданные рабочие места, переданные новые технологии и т. д.

Для оценки затрат и выгод, связанных с привлечением инвестиций, учитываются следующие показатели:

- потенциальный объем инвестиций, привлеченный без введения налоговых льгот;
- количество «утечек» из налоговой базы за счет предоставленных налоговых льгот или перехода в безналоговые зоны налогоплательщиков;
- налоговые доходы, полученные от налогоплательщиков, применяющих налоговые льготы, после истечения срока предоставления освобождений, или других видов деятельности [6].

Метод «анализа издержек и результативности» по своей сути схож с методом «анализа затрат и выгод», но при этом существен-

ное отличие заключается в том, что выгоды оцениваются не в денежном выражении, а в натуральных единицах и результаты данного анализа легко интерпретируются.

Основные методы повышения качества оценки налоговых льгот в ОЭЗ – составление бюджета налоговых льгот и бюджета налоговых расходов [18]. Для составления единого бюджета налоговых льгот необходим единый согласованный методологический подход к определению всех расходов на содержание государственных структур, связанных с ОЭЗ (утверждающих проекты в рамках ОЭЗ, осуществляющих мониторинг инвестиций, налоговый контроль и т. д.). В большинстве стран налоговые органы не участвуют в проектировании и управлении налоговыми льготами в рамках особых экономических зон. Как правило, подобная миссия возлагается на различные государственные структуры, утверждающие проекты в рамках ОЭЗ и осуществляющие мониторинг инвестиций – подразделения Министерства экономики, Агентства по привлечению иностранных инвестиций и т. д. Основная цель подобных учреждений – привлечение инвестиций, а не защита налоговой базы и обеспечение налоговых доходов. Бюджет налоговых расходов позволяет провести общий анализ прямых и косвенных государственных налоговых расходов на реализацию проекта ОЭЗ.

Эффективное функционирование ОЭЗ оценивается с учетом связанных расходов и достижения поставленных перед конкретными проектами целей. Увеличение объема инвестиций, в том числе прямых иностранных инвестиций, как правило, является необходимым, но не достаточным условием развития.

Анализ полученных результатов

В Дальневосточном федеральном округе в настоящее время функционируют 18 территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) и территории Свободного порта Владивосток (СПВ),

расположенные в восьми субъектах ДВФО на территориях ключевых портов Дальнего Востока России (рис. 1).

Резидентам Территории опережающего социально-экономического развития и Свободного порта Владивосток предоставляется ряд налоговых льгот и административных преференций (табл. 3).

Существенного различия в характере предоставляемых налоговых льготах нет, а вот административные преференции демонстрируют ориентир Свободного порта Владивосток на развитие международных отношений, а территорий опережающего развития – на развитие внутреннего рынка [19]. Кроме того, резидентам территорий опережающего развития государством предоставляется готовая инфраструктура. Для

продвижения ТОСЭР и СП Владивосток созданы ряд институтов на федеральном и региональном уровне (рис. 2).

Координацию деятельности государственных программ и контроль за органами государственной власти субъектов, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, осуществляет Министерство РФ по развитию Дальнего Востока.

Акционерное общество «Корпорация развития Дальнего Востока» (АО «КРДВ») осуществляет функции по управлению ТОСЭР в субъектах Российской Федерации, входящих в состав Дальневосточного федерального округа, и развитию особого режима осуществления предпринимательской деятельности на территории Свободного порта Владивосток.



Рис. 1. Территории с особым экономическим статусом Дальнего Востока (по состоянию на 01.09.2017 г.)

Таблица 3

Налоговые льготы и преференции, предоставляемые резидентам
Территорий опережающего социально-экономического развития
Дальнего Востока и Свободного порта Владивосток*

Наименование	СПВ	ТОСЭР
Страховые взносы	7,6 % в течение 10 лет (ОПС – 6,0 %, ОСС на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством – 1,5 %, ОМС – 0,1 %)	
Налог на прибыль организаций	0 % в федеральный бюджет и не более 5 % – в региональный 12 % – последующие 5 лет в федеральный бюджет	
Налог на имущество организаций	0 % – в течение первых 5 лет 0,5 % – последующие 5 лет	
Земельный налог	0 % – в течение первых 5 лет	
Налог на добычу полезных ископаемых	–	
Возмещение НДС	ускоренная процедура – 10 дней	
Режим свободной таможенной зоны	беспошлинный и безналоговый ввоз, хранение и потребление, иностранных товаров (оборудования), вывоз товаров (оборудования) сокращенное время проведения контрольных проверок (плановых и внеплановых) не более 15 дней сокращенные сроки получения разрешительной документации для объектов капитального строительства (менее 40 дней)	
Административные преференции	упрощенный визовый режим: иностранные граждане с 01.07.2017 г. могут пребывать на территории СПВ до восьми дней без оформления визы, или до 30 дней при оформлении электронной визы	клиентоориентированное государственное администрирование «одно окно» для инвестора, право управляющей компании на защиту резидентов в суде
	право на предоставление земельных участков в аренду без торгов, по кадастровой стоимости. Инфраструктуру резидент строит самостоятельно	готовая инфраструктура, строит управляющая компания
	разрешение на иностранную рабочую силу без квот: доля до 20 % для всех резидентов, более 20 % – по решению наблюдательного совета	упрощенный режим привлечения рабочей силы (регулируется наблюдательными советами)

* Составлено автором.

Созданные Министерством Российской Федерации по развитию Дальнего Востока Агентства по привлечению инвестиций и поддержке экспорта и Агентство по развитию человеческого капитала во многом дублируют функции управляющей компании ТОСЭР и Свободного порта Владивосток – «Корпорации развития Дальнего Востока». В регионах округа образованы представительства ОА «КРДВ». Кроме того, субъекты РФ в округе также создают собственные институты продвижения ТОСЭР и свободного порта Владивосток на своих территориях, финансируемые либо из бюджетов субъектов РФ, либо на условиях софинансирования (табл. 4).

Следует отметить, что у институтов развития Дальнего Востока, созданных субъектами ДФО часто схожий функционал и полномочия. При этом отсутствует единая и согласованная система учета показателей эффективности данных структур. В отчетах о своей деятельности они часто применяют

одни и те же показатели развития ТОСЭР и Свободного порта Владивосток.

Формирование и развитие на Дальнем Востоке Территорий опережающего социально-экономического развития с благоприятными условиями для привлечения инвестиций осуществляется в соответствии с государственной программой Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона». Данной программой определены объем финансирования из средств федерального бюджета и показатели эффективности реализации проектов ТОСЭР и Свободного порта Владивосток.

В рамках данной государственной программы подпрограмма 1 «Создание условий для опережающего социально-экономического развития Дальневосточного федерального округа» направлена исключительно на развитие ТОСЭР и Свободного порта Владивосток и 3 подпрограммы включают

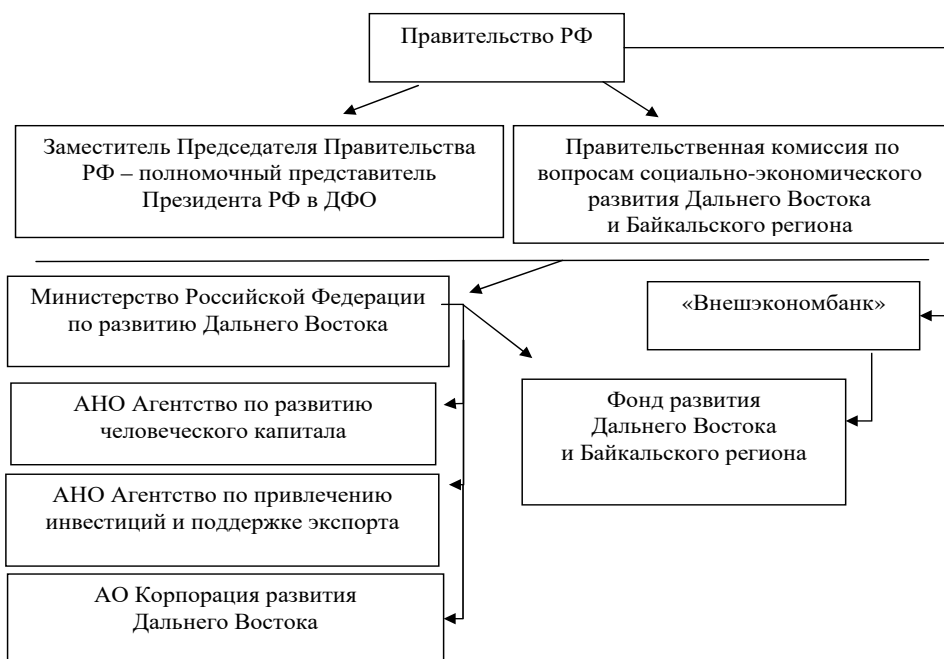


Рис. 2. Институты развития Дальнего Востока, созданные на федеральном уровне

Таблица 4

Институты развития Дальнего Востока, созданные на региональном и местном уровне*	Институты развития
Субъект ДФО	2
1	
Республика Саха (Якутия)	<p>Министерство экономики Республики Саха (Якутия) (РС(Я))</p> <p>ГБУ «Агентство инвестиционного развития Республики Саха (Якутия)»</p> <p>АО «Корпорация развития Южной Якутии» (39 % – Правительство РС(Я) в лице Министерства имущественных и земельных отношений РС(Я))</p> <p>АО «Корпорации развития Республики Саха (Якутия)» (100 % – РС(Я))</p> <p>АО «Республиканская инвестиционная компания» (РИК) (100 % – РС(Я))</p> <p>ГКУ «Центр поддержки предпринимательства Республики Саха (Якутия)»</p> <p>ООО «Индустриальный парк “Кангаласы”» (51 % – КРДВ, 25 % – КРРС)</p> <p>НО «Фонд развития малого предпринимательства Республики Саха (Якутия)»</p> <p>ГАУ «Центр стратегических исследований» (100 % – РС(Я))</p> <p>ОАО «Венчурная компания “Якутия”» (22 % – РС(Я), 22 % – РИК)</p>
Чукотский автономный округ:	<p>Департамент финансов, экономики и имущественных отношений</p> <p>НО «Фонд развития экономики и прямых инвестиций Чукотского автономного округа»</p>
Камчатский край	<p>Министерство территориального развития Камчатского края</p> <p>Агентство инвестиций и предпринимательства Камчатского края (АИПКК) (100 % – правительство Камчатского края)</p> <p>АО «Корпорация развития Камчатского края» (КРКК) (100 % – Камчатский край в лице Министерства имущественных и земельных отношений)</p> <p>ООО «Управляющая компания ТОР “Камчатка”» (51 % – КРДВ, 49 % – КРКК)</p> <p>МКК «Камчатский государственный фонд поддержки предпринимательства» (100 % – АИПКК)</p> <p>КГАУ «Камчатский центр поддержки предпринимательства» (100 % – АИПКК)</p>
Амурская область	<p>Министерство экономического развития Амурской области</p> <p>АНО «Агентство Амурской области по привлечению инвестиций» (100 % – Минэкономразвития Амурской области)</p>
Еврейская автономная область	<p>Управление экономики правительства Еврейской автономной области</p> <p>ОГКУ «Агентство по привлечению инвестиций и поддержке предпринимательства» (100 % – Управление экономики правительства ЕАО)</p>

* Составлено автором.

Синенко О.А.

Продолжение табл. 4

1	2
Хабаровский край	<p>Министерство экономического развития Хабаровского края АО Корпорация развития Хабаровского края (КРХК) (100 % – Министерство инвестиционной и земельно-имущественной политики Хабаровского края) АНО Агентство инвестиций и развития Хабаровского края (100 % – Минэкономразвития Хабаровского края) ООО «Управляющая компания ГОР Хабаровск» (51 % – КРДВ, 49 % – КРХК) ООО «Управляющая компания ГОР «Комсомольск»» (51 % – КРДВ, 49 % – КРХК) АНО «Краевое агентство содействия предпринимательству» (100 % – Минэкономразвития Хабаровского края) МКК «Фонд поддержки малого предпринимательства Хабаровского края»</p>
Сахалинская область	<p>Министерство экономического развития Сахалинской области АО «Корпорация развития Сахалинской области» (100 % – Министерство имущественных и земельных отношений Сахалинской области) ОГКУ «Сахалинское агентство по привлечению инвестиций» (100 % – Минэкономразвития Сахалинской области) ООО «УК ГОР Сахалин» (51 % – КРДВ, 49 % – КРСО) МКК «Сахалинский фонд развития предпринимательства» (100% Минэкономразвития Сахалинской области)</p>
Приморский край	<p>Департамент экономики и развития предпринимательства Приморского края АО «Корпорация развития Приморского края» (100 % – Департамент экономики и развития предпринимательства ПК) АНО «Инвестиционное Агентство Приморского края» (100 % – Департамент экономики и развития предпринимательства ПК) АНО «Центр развития экспорта Приморского края» (100 % – Департаменты Администрации ПК) МКУ «Центр развития предпринимательства» (Администрация г. Владивостока – СПВ)</p>

целевые индикаторы и показатели, также связанные с проектами ТОСЭР и Свободного порта Владивосток, например, создание рабочих мест или привлечение инвестиций. Данные о финансировании на реализацию мероприятий по экономическому и социальному развитию Дальнего Востока из федерального бюджета представлены в табл. 5.

В марте 2017 г. в Постановление Правительства № 308 были внесены ряд изменений, касающихся финансирования программы и ключевых показателей ее эффективности. Так, например, объем бюджетных ассигнований федерального бюджета на реализацию мероприятий по экономическому и социальному развитию Дальнего Востока сократился в целом на 7,63 %.

Сравнительный анализ изменений объема финансирования по подпрограммам 1 и 2 в результате принятия новой редакции представлен на рис. 3. Финансирование по подпрограмме 4 «Повышение инвестиционной привлекательности Дальнего Востока» сократилось на 0,71 %, а по подпро-

грамме 5 «Обеспечение реализации Программы и прочие мероприятия в области сбалансированного территориального развития» увеличилось на 7,16 %.

В рамках реализации подпрограммы 5 предусмотрено два целевых индикатора, не характеризующих эффективность реализации мероприятий программы:

- доля государственных гражданских служащих Министерства Российской Федерации по развитию Дальнего Востока, прошедших повышение квалификации в течение последних трех лет, в общем количестве государственных гражданских служащих министерства;
- количество принятых нормативных правовых актов, направленных на создание благоприятных условий для сбалансированного устойчивого развития Дальнего Востока.

В новой редакции программы ряд ключевых показателей эффективности реализации программы либо были исключены

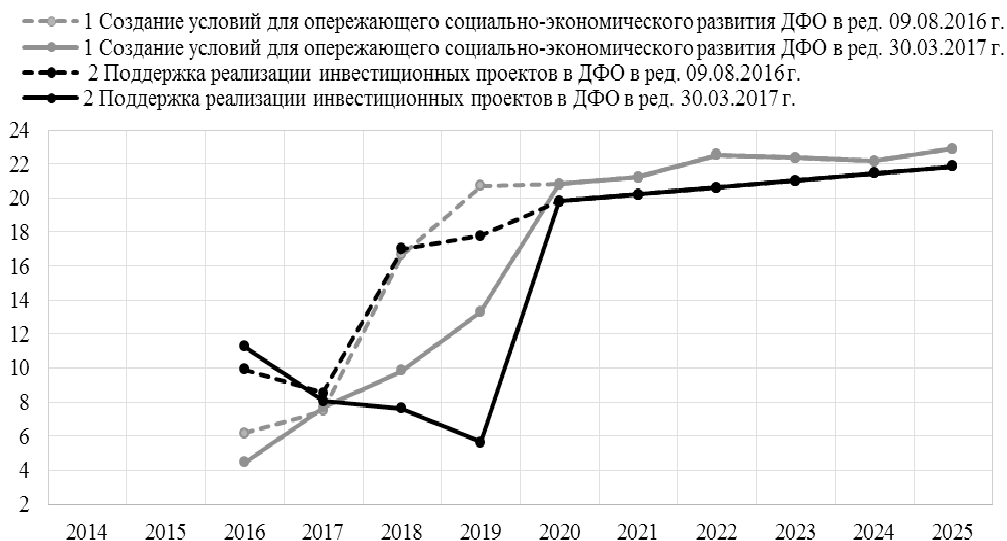


Рис. 3. Сокращение объема бюджетных ассигнований федерального бюджета на реализацию мероприятий по подпрограммам 1, 2 (млрд руб.)

Синенко О.А.

Таблица 5
 Объем бюджетных ассигнований федерального бюджета на реализацию мероприятий по экономическому и социальному развитию Дальнего Востока в результате реализации государственной программы РФ «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» (в редакции от 30.03.2017 г.), в млрд руб.*

Наименование	Год											итого	
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024		2025
п. 1 «Создание условий для опережающего социально-экономического развития ДФО»			4,44	7,69	9,86	13,33	20,83	21,21	22,52	22,37	22,18	22,91	167,34
п. 2 «Поддержка реализации инвестиционных проектов в ДФО»			11,26	8,07	7,63	5,62	19,81	20,21	20,62	21,03	21,45	21,87	157,57
п. 4 «Повышение инвестиционной привлекательности ДВ»			0,65	0,63	0,65	0,64	0,7	0,72	0,73	0,74	0,76	0,77	6,99
п. 5 «Обеспечение реализации Программы и прочие мероприятия в области сбалансированного территориального развития»	0,76	5,94	2,06	0,66	0,65	0,63	0,77	0,79	0,8	0,82	0,84	0,85	15,57
Всего объем бюджетных ассигнований федерального бюджета на реализацию мероприятий по экономическому и социальному развитию ДВ	0,76	5,94	18,41	17,05	18,79	20,22	42,11	42,93	44,67	44,96	45,23	46,4	347,47

* Составлено автором.

полностью, либо существенно сокращены. Например, из программы исключены индекс валового регионального продукта Дальнего Востока, положительное сальдо миграции по Дальневосточному федеральному округу к 2025 г. и т. д. Несмотря на то, что в постановлении Правительства заявлены только две цели реализации программы:

1) повышение уровня социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона;

2) обеспечение потребности в трудовых ресурсах и закрепление населения на Дальнем Востоке.

Общее количество создаваемых рабочих мест в новой редакции также сократилось, в том числе по ТОСЭР, на 14,38 %. В табл. 6 приведены данные о количестве создаваемых рабочих мест в результате реализации программы.

Как видно по данным табл. 6, даже с учетом созданных рабочих мест при содействии агентства по развитию человеческого капитала на ДВ, фактические показатели реализации программы в 2016 г. не достигнуты – создано 18 % от запланированных к созданию рабочих мест. По итогам 1-го квартала 2017 г. создано 2,9 тыс. рабочих мест⁵.

При этом в отчетах о деятельности институтов развития Дальнего Востока часто фигурируют плановые показатели, например, количество создаваемых рабочих мест по заключенным с резидентами соглашениям, а не фактически созданные рабочие места. По состоянию на 01.04.2017 г. по СПВ было создано 886 рабочих мест, что составило 3,5 % от рабочих мест по заключенным с резидентами соглашениям. По ТОСЭР ДВ создано 2 042 рабочих мест из 24 892 запланированных в соглашениях.

⁵ Отчет о деятельности АО «КРДВ» за 1 квартал 2017 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт АО «Корпорация развития Дальнего Востока». URL: <http://old.erd.ru/upload/iblock/b76/b7680a8c713b197e79f918b2d76e691d.pdf>

Стоимость создания 1 рабочего места в рамках проектов по данным подпрограммы 1 «Создание условий для опережающего социально-экономического развития ДФО» составляет 2 млн руб. без учета расходов по другим подпрограммам и затратам структур субъектов РФ. И это выявляет еще одну проблему оценки эффективности бюджетных расходов, помимо риска дальнейшего сокращения ключевых показателей реализации программы, вопрос в целом о достижении установленных, даже сокращенных показателей.

Аналогичная проблема наблюдается по накопленному объему инвестиций резидентов ТОСЭР и Свободного порта Владивосток в округе. В табл. 7 представлены данные по объему инвестиций, привлекаемых в результате реализации программы РФ «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона».

По состоянию на 01.04.2017 г. фактически привлечено 30,4 % от запланированного объема инвестиций резидентов ТОСЭР и Свободного порта Владивосток без учета результатов деятельности АНО «Агентство Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта». При этом по Свободному порту Владивосток фактически резидентами осуществлены инвестиции на сумму 1,7 млрд руб., что составило 0,6 % от объема инвестиций заявленного в соглашениях с резидентами. По ТОСЭР привлечено 32 из 476 млрд руб., запланированных в соглашениях. При этом следует отметить важный момент: эффективность бюджетных расходов определяется с учетом фактически созданных рабочих мест или фактически осуществленных инвестиций, а не указанных в соглашениях.

Изменения коснулись также плана по ежегодным поступлениям, налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ, который сократился в среднем на 7 % (табл. 8).

Синенко О.А.

Таблица 6

Количество создаваемых рабочих мест в ДФО в результате реализации программы РФ «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона», нарастающим итогом, тыс. рабочих мест*

Наименование	Год										
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
пп. 1 Создание условий для опережающего социально-экономического развития ДФО (в ред. от 09.08.2016 г.)	3,68	10,63	17,38	25	35,75	45,13	55,63	65,63	76,38	87,25	
пп. 1 Создание условий для опережающего социально-экономического развития ДФО (в ред. от 30.03.2017 г.)	3,68	7,38	10,3	17,08	32,13	41,51	52,01	62,01	72,76	83,63	
Сокращение плана создаваемых рабочих мест (%)											
пп. 2 Поддержка реализации инвестиционных проектов в ДФО	2,41	5,31	8,42	10,43	12,77	16,37	21,57	24,27	26,77	29,47	
пп. 4 Повышение инвестиционной привлекательности ДВ											
Количество рабочих мест, созданных в рамках ТОСЭР и СПВ, в результате соглашений с АНО «Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке»	4,06	8,55	12,48	19,98	35,28	44,55	54,63	64,35	74,52	84,87	
Всего количество создаваемых рабочих мест в ДФО в рамках реализации программы	2,41	13,05	24,35	33,21	49,83	83,78	128,2	150,4	174,1	197,9	
Фактически созданные рабочие места в рамках ТОСЭР ДВ и СПВ	0	1,4									

2,9 по итогам 1 кв. 2017 г.

* Составлено автором.

**Проблемы оценки эффективности бюджетных расходов на территориях
с особым экономическим статусом Дальнего Востока**

Таблица 7
Накопленный объем инвестиций резидентов ТОСЭР и СПВ в ДФО, привлекаемых в результате реализации программы РФ «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона», нарастающим итогом без учета бюджетных инвестиций, млрд руб.*

Наименование	Год										
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
1. Создание условий для опережающего социально-экономического развития ДФО (в ред. от 09.08.2016 г.)		9,3	110,8	235,3	354,2	588,2	848,2	1017,2	1189,6	1365,4	1544,8
1. Создание условий для опережающего социально-экономического развития ДФО (в ред. от 30.03.2017 г.)		9,3	110,8	172,6	267,8	501,8	761,8	930,8	1103,2	1279	1458,4
Сокращение плана накопленного объема инвестиций резидентов ТОСЭР и СПВ в ДФО (%)	16,4	37,5	91,1	161,2	174,5	323,8	431,6	544,9	662	769,8	893,3
2. Поддержка реализации инвестиционных проектов в ДФО. Накопленный объем инвестиций инвестиционных проектов в ДФО				26,65	24,39	14,69	10,19	8,49	7,26	6,33	5,59
4. Повышение инвестиционной привлекательности Дальнего Востока. Объем частных инвестиций, привлеченных АНО «Агентство Дальнего Востока по привлечению инвестиций и поддержке экспорта», в том числе в рамках, созданных ТОСЭР и СПВ		35	335	835	1367	1925	2504	3107	3734	4386	5064
Всего объем привлекаемых инвестиций в ДФО в результате реализации программы	16,4	81,8	536,9	1168,8	1809,3	2750,6	3697,4	4582,7	5499,2	6434,8	7415,7
Накопленный (фактический) объем инвестиций, осуществленных резидентами ТОСЭР и СПВ	0	14									

33,7 млрд. рублей на 01.04.2017 г.

* Составлено автором.

Следует отметить, что предоставленные резидентам преференции по страховым взносам во внебюджетные фонды не учитываются как расходы государства и не участвуют в формировании показателей оценки эффективности бюджетных расходов. Несмотря на то, что общий тариф страховых взносов сокращен для резидентов до 7,6 %.

Создавая территории опережающего развития, государство взяло на себя обязательства по созданию инфраструктуры в ряде субъектов Дальневосточного федерального округа на условиях софинансирования из бюджетных или внебюджетных источников (табл. 9).

Инфраструктура – одна из болевых точек Дальнего Востока и проблема, которая

сдерживает развитие ТОСЭР ДВ. На решение данного вопроса направляется 17,25 % средств подпрограммы 1 «Создание условий для опережающего социально-экономического развития ДФО» [3].

По состоянию на 01.04. 2017 г. На Дальнем Востоке построено два объекта инфраструктуры ТОСЭР за счет средств регионального бюджета в рамках ТОСЭР «Хабаровск». При этом проблемным аспектом, на наш взгляд, является исключение в этом году из показателей программы такого качественного индикатора как количество созданных в Дальневосточном федеральном округе территорий опережающего социально-экономического развития, полностью обеспеченных необходимой инфраструктурой.

Таблица 8

Поступления налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ с территорий Дальнего Востока и Байкальского региона в результате реализации программы РФ «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона», млрд руб. *

Наименование	год											
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
План поступлений (в ред. Программы от 09.06.2016 г.)	797,7	877,4	965,2	1062	1168	1285	1414	1554	1710	1880	2069	2276
План поступлений (в ред. Программы от 30.03.2017 г.)	797,65	877,42	965,2	1062	1112	1195	1314	1445	1589	1747	1921	2113
Сокращение плана поступлений (%)					4,79	7,00	7,07	7,01	7,08	7,07	7,15	7,16
Фактические поступления налогов, сборов и иных обязательных платежей	797,69	961,13	963,4									

* Составлено автором.

Таблица 9

Финансовое обеспечение мероприятий по строительству инженерной и транспортной инфраструктуры Территории опережающего социально-экономического развития (по состоянию на 01.09.2017 г.), млн руб.*

ТОСЭР	Бюджет субъекта РФ и местные бюджеты	Фед. бюджет (подпр.1)	Период	Основание – Постановление Правительства РФ
Надеждинская	1986,1	1986,1	2015–2017	от 25.06.2015 № 629
Михайловский	2219 + внебюджетные источники	2219	2015–2017	от 21.08.2015 № 878
Большой Камень	–	3152	2016-2017	от 28.01.2016 № 43
Комсомольск	441,6 + внебюджетные источники	902,6	2015–2018	от 25.06.2015 № 628
Хабаровск	1103,11 + внебюджетные источники	1257,99	2015–2017	от 25.06.2015 № 630
Южная	1460	–	2016–2018	от 17.03.2016 № 201
Горный Воздух	10031	–	2016–2018	от 17.03.2016 № 200
Белогорск	46,2	–	2015–2017	от 21.08.2015 № 875
Индустриальный парк «Кангалассы»	87	113,2	2015–2017	от 21.08.2015 № 877
Камчатка	2737,44 + внебюджетные источники	5727,5	2015–2017	от 28.08.2015 № 899
Свободный	–	12500		от 03.06.2017 № 673
Нефтехимический	–	–		от 07.03.2017 № 272
Южная Якутия	внебюджетные источники	–		от 28.12.2016 № 1524
Амуро-Хинганская	–	–		от 27.08.2016 № 847
Приамурская	внебюджетные источники	–		от 21.08.2015 № 879
Беринговский	внебюджетные источники	–		от 21.08.2015 № 876
Николаевск	338	1014	2017-2019	от 19.04.2017 № 464
Курилы	внебюджетные источники	–		от 23.08.2017 № 992
Всего	20449,45	28872,39		

* Составлено автором.

Выводы

Основными результатами проведенного исследования являются выявленные при оценке эффективности бюджетных расходов территорий опережающего социально-экономического развития Дальнего Востока и Свободного порта Владивосток проблемы.

Разветвленная сеть созданных с государственным участием структур, финансируемых из бюджетов разных уровней, которые наделены дублирующими функциями и полномочиями по содействию развитию ТОСЭР и Свободного порта Владивосток.

2. Исключение следующих ключевых показателей оценки эффективности в новой редакции государственной программы РФ «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона»:

- индекс физического объема валового регионального продукта Дальнего Востока;
- индекс физического объема инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах) по Дальнему Востоку;
- количество созданных в Дальневосточном федеральном округе территорий опережающего социально-экономического развития, полностью обеспеченных необходимой инфраструктурой;
- реализация приоритетных инвестиционных проектов в Дальневосточном федеральном округе, не требующих прямого бюджетного финансирования за счет средств программы;
- положительное сальдо миграции по Дальневосточному федеральному округу к 2025 г. и т. д.

3. Наблюдаемое сокращение значений ключевых показателей программы:

- сокращение числа созданных на территориях опережающего социально-экономического развития и Свобод-

ного порта Владивосток новых рабочих мест, в том числе высокопроизводительных рабочих мест;

- сокращение накопленного объема инвестиций резидентов территорий опережающего социально-экономического развития и Свободного порта Владивосток в Дальневосточном федеральном округе (без учета бюджетных инвестиций);
- сокращение плана поступлений по налогам, сборам и иным обязательным платежам в консолидированный бюджет Российской Федерации с территорий.

4. Предоставление преференций по страховым взносам во внебюджетные фонды не учитывается как расходы государства и не участвуют в формировании показателей оценки эффективности бюджетных расходов.

В итоге можно сделать вывод о негативных тенденциях корректировки целевых показателей программы «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона». Исключение качественных показателей из комплексной системы целевых ориентиров социально-экономического развития территории противоречит мировому опыту. Сокращение объема расходов на реализацию программы при исключении и сокращении ключевых показателей эффективности может привести к рискам недостижения главных стратегических целей реализации программы – повышения уровня социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона и обеспечения потребности в трудовых ресурсах и закреплении населения на Дальнем Востоке.

При оценке эффективности бюджетных инвестиций в рамках территорий опережающего социально-экономического развития Дальнего Востока и Свободного

порта Владивосток необходимо учитывать совокупность показателей, применяя комплексную систему целевых индикаторов социально-экономического развития территории и ориентиры именно на достижение качественного результата в долгосрочной перспективе.

Дальнейшие направления исследования будут посвящены изучению эффективности налогового стимулирования и бюджетных инвестиций в рамках территорий опережающего социально-экономического развития Дальнего Востока и Свободного порта Владивосток.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Wang J. The Economic Impact of Special Economic Zones: Evidence from Chinese Municipalities // *Journal of Development Economics*. 2013. Vol. 101. P. 133–147.
2. Zeng D.Z. Global Experiences with Special Economic Zones with a focus on China and Africa // *The World Bank. Trade and Competitiveness Global Practice*. 2017. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Event/Africa/Investing%20in%20Africa%20Forum/2015/investing-in-africa-forum-global-experiences-with-special-economic-zones-with-a-focus-on-china-and-africa.pdf>.
3. Regional economic outlook. Asia and Pacific. Building on Asia's Strengths during Turbulent Times. Washington D.C.: International Monetary Fund, 2016. 132 p.
4. Asian economic integration report. How Can Special Economic Zones Catalyze Economic Development? Asian Development Bank, 2015. 150 p.
5. Chee K.L. Special Economic Zones and Growth in China and India: An Empirical Investigation // *International Economics and Economic Policy*. 2013. Vol. 10. P. 549–567.
6. Синенко О.А. Анализ практик оценки эффективности налогового стимулирования развития особых экономических зон // *Инновационное развитие экономики*. 2016. № 3 (33), Ч. 2. С. 224–232.
7. Van Parys S., James S. The Effectiveness of Tax Incentives in Attracting Investment: Panel Data Evidence from the CFA Franc Zone // *International Tax and Public Finance*. 2010. Vol.17. P. 400–429.
8. Abbas S.M.A., Klemm A.D. A partial race to the bottom: corporate tax developments in emerging and developing economies // *International Tax and Public Finance*. 2013. Vol. 20. P. 596–617.
9. Wiedemann V., Finke K. Taxing investments in the Asia-Pacific region: The importance of cross-border taxation and tax incentives // *ZEW Discussion Papers*. 2015. No. 15-014. 32 p.
10. Economic zones in ASEAN: Industrial parks, special economic zones, eco industrial parks, innovation districts as strategies for industrial competitiveness. UNIDO Country Office in Viet Nam, 2015. 111 p.
11. Second edition: Incentives in the ASEAN region 2014 (Manufacturing and Regional Corporate Support/Headquarter). Ernst & Young, 2014 34 p.
12. Zeng D.Z. Special Economic Zones: Lessons from the Global Experience // *PEDL Synthesis Paper Series*. No. 1.28 p. [Электронный ресурс]. URL: http://pedl.cepr.org/sites/default/files/PEDL_Synthesis_Paper_Piece_No_1.pdf.

13. Wang J. The Economic Impact of Special Economic Zones: Evidence from Chinese Municipalities // London School of Economics. Job Market Paper. 2009. 45 p.
14. Alder S., Lin S., Fabrizio Z. The Effect of Economic Reform and Industrial Policy in a Panel of Chinese Cities // Working Paper No. 207. 2013. University of Zurich, Center for Institutions, Policy and Culture in the Development Process. 58 p.
15. Налоговые льготы. Теория и практика применения : монография / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 487 с.
16. Майбуров И.А. Оценка налоговых расходов и эффективности налоговых льгот: методология решения задачи // Общество и экономика. 2013. №4. С. 71–91.
17. Zolt M.E. Tax Incentives: Protecting the tax base // Paper for Workshop on Tax Incentives and Base Protection. New York: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, 2015. 45 p.
18. James S. Effectiveness of Tax and Non-Tax Incentives and Investments: Evidence and Policy Implications. World Bank Group, 2013. 63 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://ssrn.com/abstract=2401905>.
19. Особые экономические зоны. За рубежом и отечественный опыт / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 287 с.

Sinenko O.A.

*Far Eastern Federal University,
Vladivostok, Russia*

PROBLEMS OF ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF BUDGET EXPENDITURES IN THE TERRITORIES WITH SPECIAL ECONOMIC STATUS OF THE FAR EAST

Abstract. The paper deals with the problems of assessing the effectiveness of budget expenditures in the territories with a special economic status in the Far East. The purpose of the article is to analyze theoretical prerequisites for assessing the effectiveness of public expenditures in territories with a special economic status. The paper identifies the practice-related problems of assessing the effectiveness of public expenditures in the Far East areas of advanced development and the Free Port of Vladivostok. The basic methods of research were analysis, synthesis and comparative analysis. Entities established with the participation of the state are financed from budgets of different levels and endowed with duplicating functions and powers to promote the development of territories with a special economic status. The authors show that the key internationally recognized performance indicators were removed from the new version of the state program of the Russian Federation «Social and Economic Development of the Far East and the Baikal Region». These are, for example, the index of the gross regional product of the Far East; the number of advanced development areas created in the Far East provided with essential infrastructure; positive migration rate in the Far East by 2025. Several indicators of the program were reduced, such as the number of jobs created in the advanced development areas and the

Free Port of Vladivostok; accumulated volume of investments by residents of the Far East; the tax collection target. It is also noted that social insurance reliefs are not accounted for as public expenditures and are not used as effectiveness indicators.

Key words: areas of advanced development; free port of Vladivostok; budget expenditures; an estimation of efficiency of expenses; Far East.

References

1. Wang, J. (2013). The Economic Impact of Special Economic Zones: Evidence from Chinese Municipalities. *Journal of Development Economics*, Vol. 101, 133–147.
2. Zeng, D.Z. (2017). Global Experiences with Special Economic Zones with a focus on China and Africa. *The World Bank. Trade and Competitiveness Global Practice*. Available at: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Event/Africa/Investing%20in%20Africa%20Forum/2015/investing-in-africa-forum-global-experiences-with-special-economic-zones-with-a-focus-on-china-and-africa.pdf>.
3. Regional economic outlook. Asia and Pacific. Building on Asia's Strengths during Turbulent Times (2016). Washington D.C., International Monetary Fund, 132.
4. Asian economic integration report. How Can Special Economic Zones Catalyze Economic Development? (2015). Asian Development Bank, 150.
5. Chee, K.L. (2013). Special Economic Zones and Growth in China and India: An Empirical Investigation. *International Economics and Economic Policy*, Vol. 10, 549–567.
6. Sinenko, O.A. (2016). Analiz praktik otsenki effektivnosti nalogovogo stimulirovaniia razvitiia osobykh ekonomicheskikh zon (Analysis of practice of performance evaluation of tax expansion of development of special economic zones). *Innovatsionnoe razvitie ekonomiki (Innovative Development of Economy)*, No. 3 (33), Part 2, 224–232.
7. Van Parys, S., James, S. (2010). The Effectiveness of Tax Incentives in Attracting Investment: Panel Data Evidence from the CFA Franc Zone. *International Tax and Public Finance*, Vol.17, 400–429.
8. Abbas, S.M.A., Klemm, A.D. (2013). A partial race to the bottom: corporate tax developments in emerging and developing economies. *International Tax and Public Finance*, Vol. 20, 596–617.
9. Wiedemann, V., Finke, K. (2015). Taxing investments in the Asia-Pacific region: The importance of cross-border taxation and tax incentives. *ZEW Discussion Papers*, No. 15-014, 32.
10. Economic zones in ASEAN: Industrial parks, special economic zones, eco industrial parks, innovation districts as strategies for industrial competitiveness (2015). UNIDO Country Office in Viet Nam, 111.
11. Second edition: Incentives in the ASEAN region 2014 (Manufacturing and Regional Corporate Support/Headquarter) (2014). Ernst & Young, 34.
12. Zeng, D.Z. Special Economic Zones: Lessons from the Global Experience. *PEDL Synthesis Paper Series*, No. 1, 28. Available at: http://pedl.cepr.org/sites/default/files/PEDL_Synthesis_Paper_Piece_No_1.pdf.

13. Wang, J. (2009). The Economic Impact of Special Economic Zones: Evidence from Chinese Municipalities. *London School of Economics. Job Market Paper*, 45.
14. Alder, S., Lin, S., Fabrizio, Z. (2013). The Effect of Economic Reform and Industrial Policy in a Panel of Chinese Cities. *Working Paper No. 207*. University of Zurich, Center for Institutions, Policy and Culture in the Development Process, 58.
15. Mayburov, I.A., Ivanov, Iu.B. (ed.) (2014). *Nalogovye l'goty. Teoriia i praktika primeneniia [Tax Incentives. Theory and Practice]*. Moscow, IuNITI-DANA
16. Mayburov, I.A. (2013). Otsenka nalogovykh raskhodov i effektivnosti nalogovykh l'got: metodologiya resheniya zadachi (Evaluation of tax expenditures and tax effectiveness: Methodology of problem solving). *Obshchestvo i ekonomika (Society and Economics)*, No. 4, 71–91.
17. Zolt, M.E. (2015). Tax Incentives: Protecting the tax base. *Paper for Workshop on Tax Incentives and Base Protection*. New York, United Nations, Department of Economic and Social Affairs, 45.
18. James, S. (2013). *Effectiveness of Tax and Non-Tax Incentives and Investments: Evidence and Policy Implications*. World Bank Group, 63. Available at: <http://ssrn.com/abstract=2401905>.
19. Mayburov, I.A., Ivanov, Iu.B. (ed.) (2017). *Osobyie ekonomicheskie zony. Zarubezhnyi i otechestvennyi opyt [Special economic zones. Experience of Russia and other countries]*. Moscow, IuNITI-DANA.

Information about the author

Sinenko Olga Andreevna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Finance and Credit, School of Economics and Management, Far Eastern Federal University, Vladivostok, Russia (690091, Vladivostok, Sukhanova Street, 8); e-mail: sinenko.oa@dvfu.ru.

Для цитирования: Синенко О.А. Проблемы оценки эффективности бюджетных расходов на территориях с особым экономическим статусом Дальнего Востока // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 5. С. 803–826. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.039.

For Citation: Sinenko O.A. Problems of assessing the effectiveness of budget expenditures in the territories with special economic status of the Far East. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2017, Vol. 16, No. 5, 803–826. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.039.

Информация о статье: дата поступления 11 сентября 2017 г.; дата принятия к печати 6 октября 2017 г.

Article Info: Received September 11, 2017; Accepted October 6, 2017.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 332.1

М.С. Оборин¹*Пермский институт (филиал) Российского экономического университета
имени Г.В. Плеханова,**г. Пермь, Россия***М.Ю. Шерешева²***Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
г. Москва, Россия***О.В. Шимук³***Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
г. Москва, Россия*

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МАЛЫХ ГОРОДОВ⁴

Аннотация. Продовольственная безопасность является важным элементом экономической безопасности, влияющей на качество жизни населения регионов. Современный этап развития экономики характеризуется глобальностью кризисных явлений, длительностью их воздействия на все сферы функционирования общества и производства. В связи с этим пищевая промышленность и сопутствующие отрасли являются опорой малых городов, поскольку представлены на всех территориях – от развитых до депрессивных. Поэтому продовольственная безопасность представляет собой комплексную категорию, влияющую на развитие социально-экономического пространства регионов России. Низкое качество жизни населения малых городов отмечается на фоне благоприятного потенциала территорий для развития пищевой промышленности и производства продуктов питания высокого качества вследствие благоприятной экологии и сложившейся специализации. Таким образом, проблема заключается в неэффективном использовании имеющегося потенциала малых городов для повышения продовольственной безопасности районных центров и решения собственных сложностей, связанных с занятостью населения и низким уровнем развития инфраструктуры. Целью статьи является анализ продовольственной безопасности малых городов на основе потенциала, выявление проблем и направлений ее усиления. Методами исследования являются диалектический метод познания экономических и социальных процессов, метод системного анализа; формально-логический метод. На основе глубокого анализа эмпирических данных были исследованы элементы продовольственной безопасности на примере малых городов Тульской, Владимирской областей, Пермского края: сырьевая обеспеченность, производство в хозяйствах всех видов, специализация предприятий пищевой промышленности, показатели доходов и расходов населения, структура потребления продуктов питания и ее динамика. Основные выводы: более диверсифицированное производство увеличивает самообеспеченность малого города различными видами продукции. В малых городах выбранных субъектов производство хлеба и мучных изделий развито практически повсеместно в отличие от производства мясо-молочной продукции. Выявлены особенности и проблемы в структуре потребления регионов, свидетельствующие о неоднородности экономической доступности продовольствия, а также о различиях в уровне и качестве жизни населения.

Ключевые слова: продовольственная безопасность; малые города; пищевая промышленность; хозяйственное производство; потребление; продукты питания; диверсификация производства.

Актуальность темы исследования

Одним из главных направлений, обеспечивающих национальную безопасность страны, является продовольственная безопасность. Она в значительной степени определяет экономическую и социальную стабильность, а также направлена на повышение качества жизни граждан посредством гарантирования определенных стандартов жизнеобеспечения.

Интерес к данной проблеме возник за рубежом еще в 1970-е гг. в связи с глобальным продовольственным кризисом и ростом цен на зерно (практически в 3 раза). Термин «продовольственная безопасность» (food security) был введен в оборот на конференции, организованной ФАО. На Общемировом саммите по проблемам продовольствия, прошедшем в Риме в 1996 г., было предложено под продовольственной безопасностью понимать прежде всего физическую и экономическую до-

ступность продовольствия определенного качества в количестве, необходимом для поддержания нормального и здорового образа жизни [1].

В России интерес к данной проблеме усилился в связи с подписанием указа Президента о принятии Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации в 2010 г. Стратегическими целями принятия данного документа являются самообеспечение продовольствием, повышение конкурентоспособности национальной экономики и стабилизации внутреннего отечественного производства и улучшения качества жизни населения.

Обеспечение продовольственной безопасности направлено на производство внутри страны безопасной сельскохозяйственной продукции, рыбной и иной продукции из водных биоресурсов и продовольствия. Согласно принятой доктрине продовольственная безопасность определяется следующим образом: «Продовольственная безопасность Российской Федерации – состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни»⁵.

Таким образом, продовольственная безопасность включает в себя следующие элементы: физическую доступность продовольствия, то есть наличие определенных видов продукции (предложение), а также

¹ *Оборин Матвей Сергеевич* – доктор экономических наук, доцент кафедры экономического анализа и статистики Пермского института (филиала) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, профессор кафедры мировой и региональной экономики, экономической теории Пермского государственного национального исследовательского университета, г. Пермь, Россия (614070, г. Пермь, б-р Гагарина, 57); e-mail: resreachin@gambler.ru.

² *Шерешева Марина Юрьевна* – доктор экономических наук, профессор кафедры прикладной институциональной экономики, директор Центра исследований сетевой экономики, заведующая лабораторией институционального анализа экономического факультета Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия (119991, г. Москва, Ленинские горы, д. 1-46); e-mail: m.sheresheva@gmail.com.

³ *Шимук Ольга Владимировна* – аспирант кафедры агроэкономики экономического факультета Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия (119991, г. Москва, Ленинские горы, д. 1-46); e-mail: lelik.09@mail.ru.

⁴ Статья выполнена при финансовой поддержке гранта Российского научного фонда (проект № 17-18-01324) «Устойчивое развитие экономики территорий на основе сетевого взаимодействия малых городов и районных центров».

⁵ Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации; Указ Президента Российской Федерации № 120 от 30 января 2010 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/6752>

достаточное количество товаропроизводителей, которые могли бы удовлетворять потребительский спрос; экономическую доступность продовольствия, под которой подразумевается наличие устойчивого потребительского спроса на определенные виды продукции, а также соответствующий уровень доходов, достаточный для удовлетворения потребностей в продовольствии не ниже установленных норм потребления. Последняя составляющая – рациональные нормы потребления пищевых продуктов, которая представляет собой сбалансированный рацион питания, необходимый для поддержания нормального уровня жизни населения.

Степень изученности и проработанности проблемы

Проблема продовольственной безопасности является общемировой, существует множество исследований, как зарубежных, так и отечественных, посвященных описанию и анализу данного вопроса. Мировой опыт по изучению продовольственной безопасности является достаточно объемным.

Фактическое определение продовольственной безопасности, утвержденное ФАО, по нашему мнению, является многоаспектным. Оно включает в себя следующие компоненты: наличие доступного количества продуктов соответствующего качества (food availability); предоставление домохозяйствам права доступа к получению социальных выплат для того, чтобы они могли приобрести еду (food access); использование, то есть правильное питание, позволяющее в полной мере удовлетворять физиологические потребности (utilization). В данном случае важен непродовольственный аспект – доступ к чистой воде, соблюдение санитарных норм, здравоохранение. Наконец, устойчивость, предполагающая гарантированный доступ к питанию в любое время, который не должен прекращать-

ся во время внезапных потрясений, например, экономических или климатических кризисов (stability) [2].

Причины низкой продовольственной безопасности могут быть различны. К ним можно отнести политическую нестабильность, войны, макроэкономические дисбалансы, бедность, рост населения, гендерное неравенство, низкий уровень образования и слабое здоровье. Однако, по мнению Смит, Обеидб, Дженсенб [3], все они могут быть сведены к двум основным причинам: нехватке продуктов питания и недостаточному доступу к продовольствию со стороны домохозяйств и индивидов. Данные исследователи рассматривают различные уровни продовольственной безопасности от глобальной доступности продовольствия, которая, по их мнению, представляет собой макроуровень, до уровня домохозяйств и отдельных индивидов. Глобальная доступность продовольствия определяется как общий объем мирового производства пищевых продуктов, национальная – обеспечение продовольствием внутри страны. Наконец, к самому низкому – микроуровню продовольственной безопасности – относится обеспечение безопасности питания.

Проблема продовольственной безопасности особенно остро стоит в странах, для которых характерен высокий коэффициент рождаемости и быстрый рост населения. Как полагают Бурчи и Де Муро, для сохранения баланса в потреблении темпы роста доступности продовольствия не должны быть ниже, чем темпы роста населения [4].

ФАО допускает, что высокие показатели недоедания могут привести к сокращению ВВП на 4–5 % в год. Таким образом, для достижения продовольственной безопасности граждан стран государство должно увеличивать производство сельскохозяйственной продукции посредством применения инновационных технологий [5]. Кроме того, Питерс, Гарисон и Ванделлас считают, что

для оптимизации производства пищевых продуктов развивающиеся страны должны использовать засухоустойчивые зерновые культуры, а также вкладывать инвестиции в развитие сельской инфраструктуры путем строительства дорог, системы ирригации и складских помещений [6].

По мнению Стамоулис и Зезза, продовольственная безопасность может обеспечиваться посредством содействия устойчивому росту сельского хозяйства и сельских территорий, расширения возможностей для развития производства в сельской местности, а также развития деятельности вне фермы [7]. Авторами рассматривается продовольственная нестабильность городов, снизить которую предлагается с помощью развития рынков, а также рационального использования имеющихся природных ресурсов.

Не всегда между продовольственной безопасностью и экономическим ростом существует прямая зависимость. Например, Тореро полагает, что не экономический рост благоприятствует обеспечению продовольственной безопасности, а, напротив, продовольственная безопасность свидетельствует об экономическом росте [5]. Автор доказывает, что экономический рост является устойчивым в том случае, если развитые страны будут пытаться достичь продовольственной безопасности для своих граждан.

Среди отечественных ученых наблюдается интерес к общим проблемам продовольственной безопасности, физической и экономической доступности продовольствия, а также к выявлению и описанию факторов, которые могут влиять на продовольственную безопасность [8–13]. Еще большую актуальность данная проблема приобрела в связи с принятием антироссийских санкций и переходом на политику импортозамещения и стимулирования отечественного производства. Например,

продовольственная безопасность рассматривается как интегральный целевой вектор агропродовольственной сферы (АПС), данная концепция получила название ПБ-АПС [14]. Ее отличительной особенностью является то, что достижение целевых показателей продовольственной безопасности обеспечивается не только за счет развития АПК, а также за счет многофункциональной социо-эколого-экономической системы государства. Подчеркивается особая роль социальной и экологической компонент продовольственной безопасности, то есть сбалансированное питание населения, устойчивое развитие сельских территорий, сохранение природных ресурсов и предотвращение их деградации.

Продовольственная политика малых городов является актуальным направлением экономики европейских государств и США [15, 16].

Ряд отечественных ученых придерживаются общей мысли о том, что в России, по сравнению с другими странами, не стоит проблема голода, рынок насыщен продовольствием в достаточной степени, то есть физическая доступность продовольствия не является проблемой, в то время как наиболее значимыми являются проблемы экономической доступности продовольствия и сбалансированности рациона питания [11, 13, 17, 18].

Исследователи также проявляют интерес к региональным особенностям продовольственной безопасности [18–22]. Авторы полагают, что определенное влияние на уровень самообеспеченности региона теми или иными видами продукции оказывают природно-климатические особенности, демографическая ситуация, уровень экономического развития и уровень жизни населения.

Главным условием достижения продовольственной безопасности является рост доходов и сокращение масштабов бедности населения, определяющие экономическую

Продовольственная безопасность малых городов

доступность продовольствия [9]. Мы полагаем, что при анализе экономической доступности продовольствия следует обратить внимание на тот факт, что доходы населения, цены на продовольствие зависят от субъекта Федерации, а также от места проживания (город, село). В зависимости от данных факторов экономическая доступность продовольствия может быть различной. В данной работе мы попытаемся проанализировать проблему продовольственной безопасности малых городов в различных регионах, в качестве объектов для исследования нами были выбраны малые города Владимирской и Тульской областей, а также Пермского края.

На наш взгляд, проблема продовольственной безопасности в целом, а также продовольственной безопасности малых городов является актуальной для экономики России, особенно в связи с ориентацией на развитие отечественного производства и отечественных товаропроизводителей. В данном случае малые города могут сыграть роль локальных точек роста, так как в них расположены предприятия пищевой, перерабатывающей промышленности. В малых

городах, как правило, более благоприятные условия для развития сельского хозяйства, развито ЛПХ населения, так как многие жители имеют земельные участки рядом с домом или в непосредственной близости от города. В большинстве случаев предприятия малых городов удовлетворяют потребности собственного населения в обеспечении продовольствием, в связи с тем, что численность населения в них невысокая [23, 24]. Они могут специализироваться на производстве отдельных видов продукции с дальнейшей реализацией в крупных городах.

Основные факторы продовольственной безопасности малых городов представлены на схеме (рис. 1).

Предлагаемые методы и подходы

Диалектический метод познания экономических и социальных процессов заключается в исследовании отдельных аспектов продовольственной безопасности в динамике за определенный период, что позволяет сделать определенные выводы о наличии структурных проблем и тенденций, характерных для современного периода, и предложить рекомендации с учетом специ-

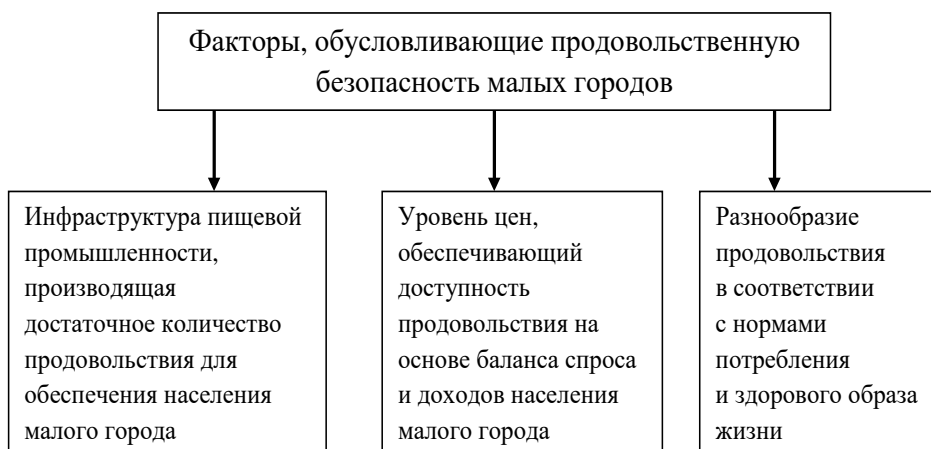


Рис. 1. Факторы продовольственной безопасности малых городов

ализации малых городов Тульской, Владимирской областей, Пермского края.

Метод системного анализа заключается в комплексном анализе продовольственной безопасности с учетом качества жизни населения, уровня доходов, расходов, а также показателей потребления, динамика и структура которого в совокупности позволяют сделать научно обоснованные выводы о качестве развития каждого элемента рассматриваемой проблемы.

Формально-логический метод состоит в интерпретации фактов на основании различной информации статистического характера, которая позволяет обеспечить всесторонними данными об исследуемой проблеме.

Анализ полученных результатов

Большой интерес для нас представляют следующие аспекты продовольственной безопасности: физическая и экономическая доступность продовольствия. Перейдем к их последовательному рассмотрению.

Физическая доступность продовольствия достигается за счет самообеспечения

малого города и региона определенными видами продукции различных отраслей. По мнению Н.В. Бекетова и М.Е. Тарасова, продовольственная самообеспеченность достигается за счет роста продукции сельского хозяйства и пищевой промышленности [9]. Однако в различных регионах уровень продовольственной самообеспеченности может быть неодинаковым.

На основании представленного графика (рис. 2) можно сделать вывод о том, что в выбранных нами регионах в период с 2013 по 2015 г. наблюдается положительная динамика индексов производства сельскохозяйственной продукции, резкие спады и подъемы значения индексов, на наш взгляд, могут быть обусловлены менее благоприятными погодными условиями, повлиявшими на объемы производства определенных видов продукции. Таким образом, в кризисные периоды уровень продовольственной самообеспеченности может снижаться. При общем благоприятном уровне насыщенности продовольственного рынка могут возникнуть ситуации, связанные с дефицитом

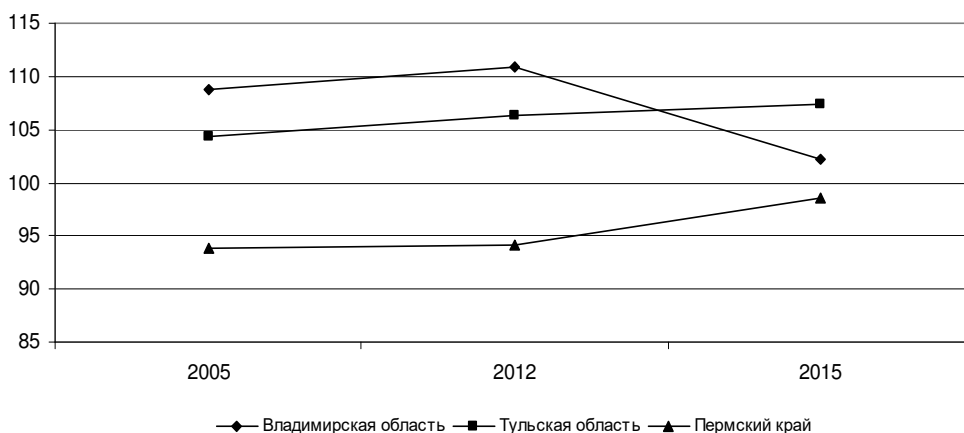


Рис. 2. Индексы производства продукции сельского хозяйства⁶

⁶ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf

Продовольственная безопасность малых городов

определенных видов продовольствия в отдельных регионах [9]. В малых городах проблема продовольственной самообеспеченности в кризисные годы может ощущаться особенно остро, так как на местных предприятиях, а особенно на предприятиях, специализирующихся на производстве мясо-молочной продукции могут возникать проблемы с поставками сырья для переработки, вызванные его подорожанием, особенно в том случае, если сырье импортируют из других регионов. Также может наблюдаться резкое подорожание конечной продукции, что неблагоприятным образом отразится на потребительских расходах местного населения [22].

Продовольственная безопасность, а именно физическая доступность продовольствия, на наш взгляд, достигается, во-первых, за счет обеспеченности сырьем, а во-вторых, за счет развития пищевой промышленности и наличия соответствующих предприятий. В зависимости от природно-климатических особенностей региона, специализации малого города, наличия соответствующего сырья, необходимого для переработки, а также самих перерабатывающих предприятий, развития инфраструктуры в малых городах производятся различ-

ные виды сельскохозяйственной продукции и пищевой промышленности [24].

Попытаемся проанализировать уровень обеспеченности сырьем в различных регионах. Для этого рассмотрим динамику следующих статистических показателей: посевная площадь всех сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий, структура посевных площадей сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий, поголовье скота в хозяйствах всех категорий, производство в хозяйствах всех категорий (рис. 3).

На наш взгляд, на протяжении последних пяти лет существенных изменений посевных площадей не произошло. Отметим, что во Владимирской области посевные площади сельскохозяйственных культур практически в два раза ниже, чем в Тульской области и Пермском крае, что может свидетельствовать о более низком уровне развития отрасли растениеводства и более низком уровне самообеспеченности сырьем, необходимым для производства соответствующих видов продукции [25].

На основании данной диаграммы (рис. 4) можно сделать вывод о том, что в каждом из представленных регионов производятся определенные типы сель-

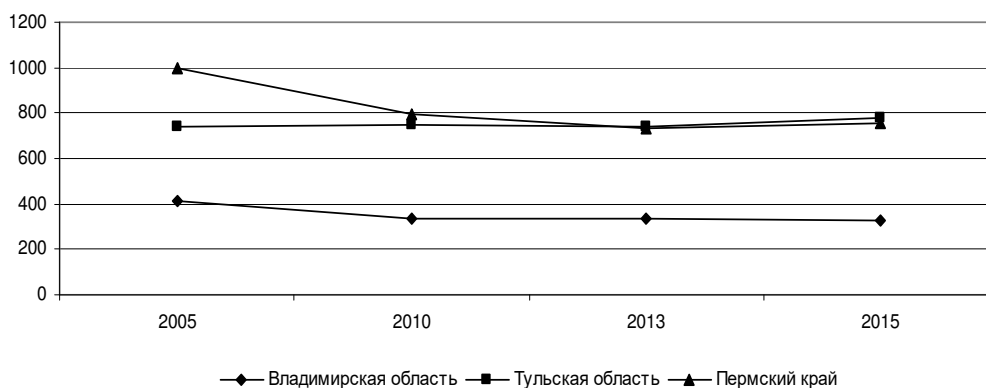


Рис. 3. Посевная площадь всех сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий, тыс. га⁷

⁷ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf

скохозяйственных культур. Лидером по производству зерновых и зернобобовых культур является Тульская область, возможно, в силу более благоприятных природно-климатических условий. Во Владимирской области и Пермском крае более половины посевных площадей используются для производства кормовых культур, которые могут служить сырьем для изготовления кормов для птицы и скота. Возможно, преобладание кормовых культур в структуре посевных площадей данных регионов связано с приоритетным развитием отрасли животноводства (рис. 5).

Наибольшее поголовье скота, причем всех видов, наблюдается в Пермском крае, поголовье КРС преобладает среди остальных видов. На основании сравнения значений данного показателя в различных регионах, можно предположить, что в меньшей степени проблема продовольственной самообеспеченности сырьем, необходимым для производства мясо-молочной продукции, будет характерна для Пермского края, а также для расположенных в нем малых городов. В то время как в Тульской области

и, соответственно, в расположенных в ней малых городах, производство мясо-молочной продукции может осложняться в связи с недостаточной самообеспеченностью региона необходимым сырьем, а также в связи с возможной дороговизной данной продукции в том случае, если для ее производства будет использовано сырье, импортируемое из других регионов (рис. 6).

Наконец, оценив производство в хозяйствах всех категорий в региональном разрезе, можно сделать следующие выводы. Несмотря на то, что, на наш взгляд, в Тульской области могут возникнуть проблемы с самообеспеченностью сырьем, необходимым для изготовления мясо-молочной продукции, данный регион является лидером по производству продукции растениеводства, а именно зерна, картофеля. Это может быть обусловлено преобладанием в структуре посевных площадей зерновых культур, а также благоприятными для выращивания данных культур природно-климатическими условиями. Пермский край является лидером по производству скота и птицы на убой, молока и яиц. Высокая

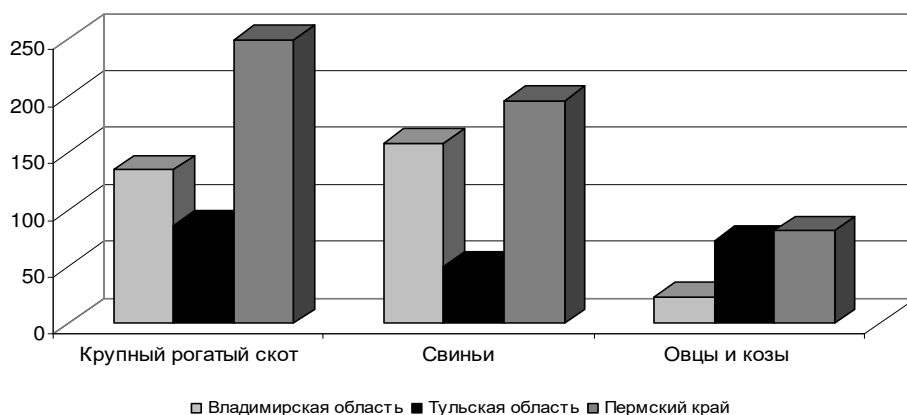


Рис. 4. Структура посевных площадей сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий, в процентах от всей посевной площади, 2015 г.⁸

⁸ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf

Продовольственная безопасность малых городов

доля производства данных видов продукции может свидетельствовать о высоком уровне сырьевой самообеспеченности продукцией животноводства в данном субъекте, так как среди скота преобладает КРС, а в структуре посевных площадей – кормовые культуры.

Мы полагаем, что, кроме обеспеченности сырьем, на физическую доступность продовольствия может в определенной степени оказывать влияние специализация малого города, а также наличие в нем соответствующих предприятий пищевой промышленности.

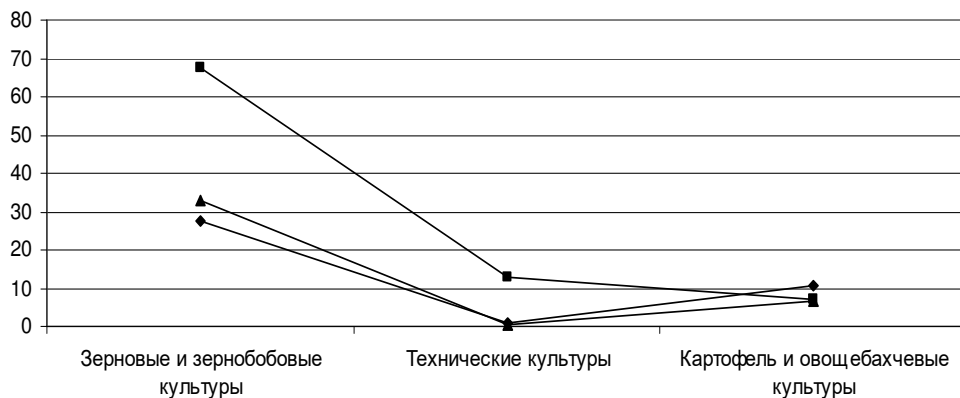


Рис. 5. Поголовье скота в хозяйствах всех категорий (на конец года), тыс. голов, 2015 г.⁹

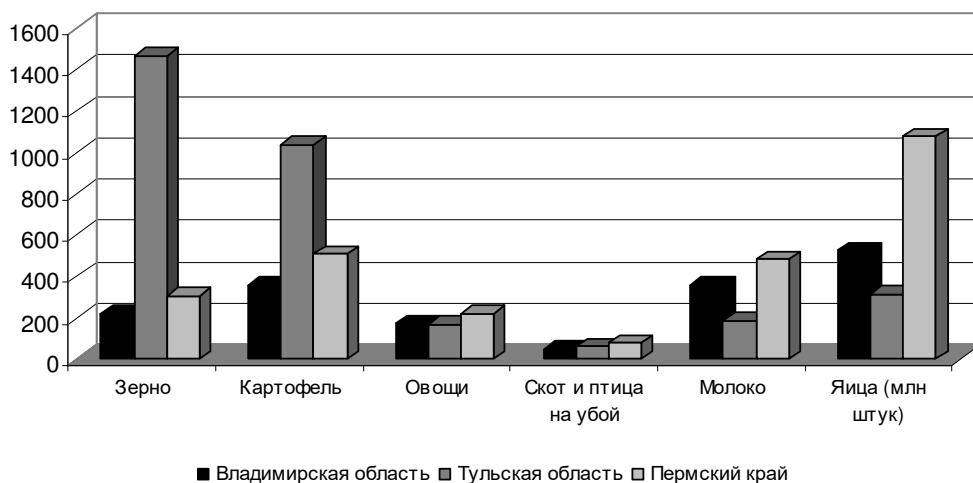


Рис. 6. Производство в хозяйствах всех категорий, тыс. т, 2015 г.¹⁰

⁹ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf

¹⁰ Там же.

В каждом малом городе есть предприятия, специализирующиеся на производстве определенных видов продукции, однако их количество в каждом городе различно. Чем больше различных видов продовольствия производится в малом городе, тем выше его физическая доступность.

На основании приведенного анализа можно сделать следующие выводы. Практически в каждом из рассмотренных малых городов независимо от их специализации есть предприятие, производящее хлеб и мучные изделия. Количество предприятий различной специализации и производящих неоднородную продукцию неодинаково. На наш взгляд, наиболее выгодное положение с точки зрения физической доступности продовольствия занимают малые города Владимирской области. В четырех из рассмотренных городов есть предприятия, занимающиеся производством хлеба и мучных изделий. Но, кроме этого, в каждом из рассмотренных малых городов Владимирской области также расположены предприятия, производящие мясо-молочную продукцию, в некоторых из них, например, в городах Юрьев-Польский и Киржач, таких предприятий несколько, что, по нашему мнению, свидетельствует о том, что часть производимой продукции может поставляться в другие города или в соседние регионы, так как город самостоятельно обеспечивает себя данной продукцией. В малых городах Владимирской области развита и кондитерская промышленность, в двух из рассмотренных нами малых городах есть предприятия, производящие продукцию из рыбы. Таким образом, можно сделать вывод о том, что специализация малых городов Владимирской области достаточно широкая, пищевую промышленность можно назвать диверсифицированной, так как ассортимент производимой продукции достаточно разнообразный. Мы полагаем, что в таких малых городах, как Юрьев-

Польский, Покров, Киржач, более высокий уровень продовольственного самообеспечения, причем по всем видам продукции.

В малых городах Тульской области ситуация с физической доступностью продовольствия менее благоприятная. В четырех из представленных малых городов есть хлебозаводы, в данном регионе в большей степени развито производство мучных и кондитерских изделий, крахмала, а также производство продукции растениеводства, в то время как мясо-молочная отрасль развита, на наш взгляд, слабо. Физическая доступность мясо-молочной продукции может быть одной из проблем малых городов Тульской области.

В рассмотренных нами малых городах Пермского края преимущественно расположены предприятия по производству хлеба и кондитерских изделий, а также по производству напитков. По нашему мнению, малые города Пермского края характеризуются более расширенной специализацией, чем малые города Тульской области. Однако мы считаем, что в развитии мясо-молочного производства могут существовать определенные проблемы, так как лишь в двух из рассмотренных малых городов есть предприятия данной специализации, возможно, они расположены в более крупных городах. В связи с тем, что объемы производства мясо-молочной продукции в данном регионе выше, чем в других рассмотренных нами субъектах, мы полагаем, что проблема физической доступности данного вида продукции в Пермском крае является менее значимой, чем в Тульской области [25].

На наш взгляд, можно говорить о наличии определенной взаимосвязи между численностью населения малого города и количеством предприятий пищевой промышленности. Чем большее количество людей проживает в городе, тем больше потребительский спрос, выше объемы потребления, соответственно, требуется боль-

ший ассортимент производства. В малых городах с меньшей численностью населения как объемы потребления, так и объемы производства будут ниже, таким образом, в некоторых малых городах нет потребности в больших объемах производства определенных видов продукции. Возможно, более рациональным решением в данном случае будет импорт продукции из более крупных городов (заключение договоров о поставках).

В малых городах с небольшой численностью населения, как правило, расположено 2–3 предприятия пищевой промышленности, одно из которых чаще всего является хлебозаводом. Например, в таких городах, как Белев, Ефремов, Болохово, Чердынь, Очер. На данный вид продукции всегда будет спрос, так как хлеб является товаром первой необходимости, вследствие относительной дешевизны данной продукции по сравнению с другими товарами, кроме того, он обладает высокой калорийностью. В связи с тем, что структура потребления жителей малых городов очень близка к потреблению жителей сел, в ней преобладают высокоуглеводные и крахмалсодержащие продукты, такие как хлеб, картофель, крупы. Таким образом, наличие хлебозавода в малом городе, на наш взгляд, является одним из обязательных условий обеспечения его продовольственной безопасности.

Предприятия, производящие более дорогостоящую продукцию, к которой можно отнести мясо-молочную, могут оказаться в менее благоприятном экономическом положении, особенно в кризисные периоды, по причине как более дорогостоящего сырья (а возможно, и затрат на производство), так и по причине снижения потребительского спроса. В результате это может привести к перепроизводству продукции, а впоследствии и к ликвидации предприятия. Поэтому предприятия мясо-молочной промышленности располагаются преимущественно

в малых городах с большей численностью населения. Их закрытие в ряде малых городов может быть связано с падением потребительского спроса местного населения на данный вид продукции и проблемами реализации, а также с сокращением численности населения малого города. В рассмотренных выше малых городах были закрыты следующие предприятия: ОАО «Белевский маслодельный завод», ООО «Каргилл масло продукты Ефремов», ОАО «Суворовский мяскокомбинат», ООО «Суворовская птицефабрика». В Пермском крае в городах Верещагино и Оса были закрыты предприятия по производству мясной продукции: ООО «Мяскокомбинат ТЕМП», ООО «Веко», ООО «Мясоперерабатывающая компания», ООО «Осинский мяскокомбинат».

Рассмотрим следующий из аспектов продовольственной безопасности, а именно экономическую доступность продовольствия. Продовольственная самообеспеченность страны еще не гарантирует продовольственной безопасности ее населения [10]. Мы полагаем, что данная гипотеза также может быть использована на региональном и муниципальном уровнях. Возможно, регион будет иметь хорошие показатели по физической доступности продовольствия и производству различных видов продукции, однако население, проживающее в данном субъекте или муниципальном образовании, будет не способно потреблять производимые виды продукции в связи с низким уровнем располагаемых доходов. Данная ситуация будет характерна в первую очередь для бедных регионов с низким уровнем жизни, с низким уровнем заработной платы, а также с низкой величиной прожиточного минимума. Особенно остро проблема экономической доступности продовольствия будет ощущаться в малых городах и сельских территориях, так как в них по сравнению с более крупными городами

уровень заработной платы, уровень жизни населения в целом ниже (табл. 1).

Можно заметить, что наиболее благоприятное экономическое положение по показателю среднедушевых денежных доходов занимает Пермский край, по сравнению с которым значение данного показателя во Владимирской области ниже на 35 пп., в Тульской на 22 пп. Соответственно, в Пермском крае значение показателя потребительских расходов на душу населения является наибольшим из представленных. Самое низкое значение удельного веса численности населения с доходами ниже прожиточного минимума в Тульской области, во Владимирской – самое высокое (рис. 7).

Несмотря на то, что по уровню среднедушевых доходов населения и по удельному весу населения ниже величины прожиточного минимума Тульская область занимала более выгодное положение, чем Владимирская, наибольшая доля расходов на продукты питания наблюдается среди домохозяйств Тульской области. Это может свидетельствовать или о более низком уровне жизни в данном регионе, или о более высоком уровне цен на продовольствие.

В Пермском крае доля расходов на продукты питания ниже на 7 пп., так как уровень среднедушевых доходов населения в данном регионе выше (табл. 2).

Наименьший рост ИПЦ характерен для Владимирской области. Большая доля расходов на продукты продовольствия в Тульской области может быть вызвана более высоким значением ИПЦ по сравнению с другими регионами.

Таким образом, можно предположить, что в Пермском крае и во Владимирской области проблема экономической доступности продовольствия для жителей малых городов может быть менее существенной, чем для малых городов Тульской области.

Чем большая доля населения региона будет иметь доходы ниже величины прожиточного минимума, а также чем большее значение в структуре потребительских расходов будут составлять расходы на продукты питания, тем ниже будет экономическая доступность продовольствия. Большая часть населения, имеющая доходы ниже величины прожиточного минимума проживает в малых городах и селах. В первую очередь население будет стараться

Таблица 1

Оценка уровня жизни населения региона, 2015 г.¹¹

Показатель	Владимирская область	Тульская область	Пермский край
Среднедушевые денежные доходы (в мес.), рублей	23732	26286	32053
Потребительские расходы в среднем на душу населения (в мес.), руб.	16326	18163	20376
Удельный вес численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в общей численности населения субъекта, %	14,1	10,6	12,6

¹¹ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf

Продовольственная безопасность малых городов

ся сокращать расходы на продукты питания за счет изменения структуры потребления. Вероятнее всего, они будут отказываться от определенных видов продукции, особенно дорогостоящей, например, мясо-молочной продукции, рыбной продукции, сыров или будут потреблять более дешевые субституты, которые, как правило, имеют низкое качество, зачастую при их производстве используют фальсификаты. Это может отрицательным образом отразиться на здоровье населения малых городов.

В структуре потребления будут преобладать высокоуглеводная продукция или содержащая много крахмала и сахаров, растительных жиров, как правило, она является более калорийной.

Рассмотрим потребительское измерение продовольственной безопасности в выбранных регионах (рис. 8).

Лидирующие позиции в потреблении молочных продуктов занимает Пермский край. В данном регионе в структуре потребления преобладает молочная продукция,

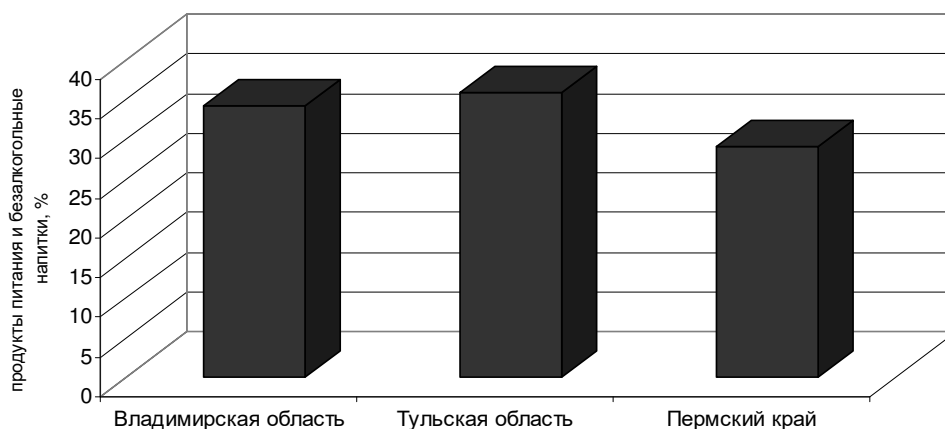


Рис. 7. Расходы на продукты питания и безалкогольные напитки, %, 2015 г.¹²

Таблица 2

Динамика индекса потребительских цен, 2015 г.¹³

Субъект РФ	Год		
	2010	2012	2015
Владимирская область	109,8	106,7	112,5
Тульская область	110,1	107,3	112,9
Пермский край	110,2	107,3	112,6

¹² Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2015 году (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств) [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096812812

¹³ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf

мясо, то есть продукция животноводства, в то время как продукции растениеводства – картофеля и овощей – в данном регионе потребляется меньше всего из выбранных нами субъектов, однако хлебной продукции потребляется значительное количество и даже больше, чем в других регионах.

В Тульской области в структуре потребления явно преобладает продукция растениеводства, данный регион является лидером в потреблении картофеля, потребляет меньше всего молочной продукции. Потребительский спрос и уровень среднедушевого потребления продуктов питания зависят от соотношения темпов роста денежных доходов населения и цен на продовольственные товары [9]. Вероятнее всего, потребление данных видов продукции связано с низким уровнем жизни населения и более высокими ценами на иные виды продукции. Владимирская область является лидером в потреблении овощей, потребление остальных видов продукции распределено равномерно (табл. 3).

Попробуем проследить динамику потребления продуктов питания в выбранных нами регионах и посмотреть, произошли ли изменения в структуре потребления (рис. 9).

Во Владимирской области потребление данных продуктов питания изменилось незначительно, увеличилось потребление количества мяса на 54 %, что может быть связано с развитием отрасли животноводства, увеличилось потребление овощей и бахчевых культур более чем на 20 %. Потребление молочной продукции, картофеля и хлебных продуктов осталось практически без изменений. Можно предположить, что экономическая доступность продовольствия осталось на том же уровне, в данном регионе проблема продовольственной безопасности остро не стоит, вероятнее всего, в малых городах также не произошло существенных изменений в потреблении. Рацион потребления можно считать достаточно сбалансированным, так как в нем присутствуют все виды продукции.

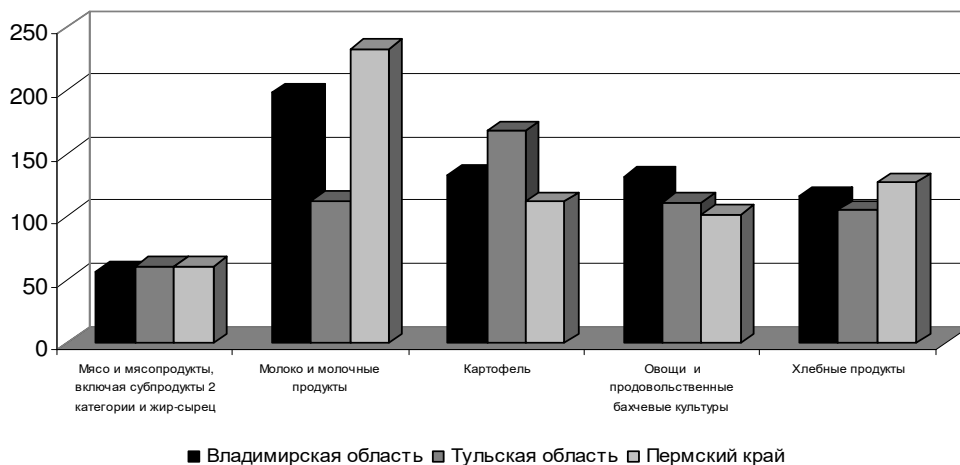


Рис. 8. Потребление продуктов питания на душу населения в год, кг, 2015 г.¹⁴

¹⁴ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf

Таблица 3

Рекомендуемые нормы потребления пищевых продуктов¹⁵

Наименование	Владимир- ская об- ласть	Туль- ская область	Перм- ский край	Рекомендуемые рациональные нормы потребления пищевых продуктов, отвечающие современным требова- ниям здорового пита- ния кг/год/человек
Мясо и мясопродук- ты, включая субпро- дукты 2-й категории и жир-сырец	57	61	61	73
Молоко и молочные продукты	198	113	233	325
Картофель	133	168	112	90
Овощи и продоволь- ственные бахчевые культуры	132	111	102	140
Хлебные продукты	116	105	127	96

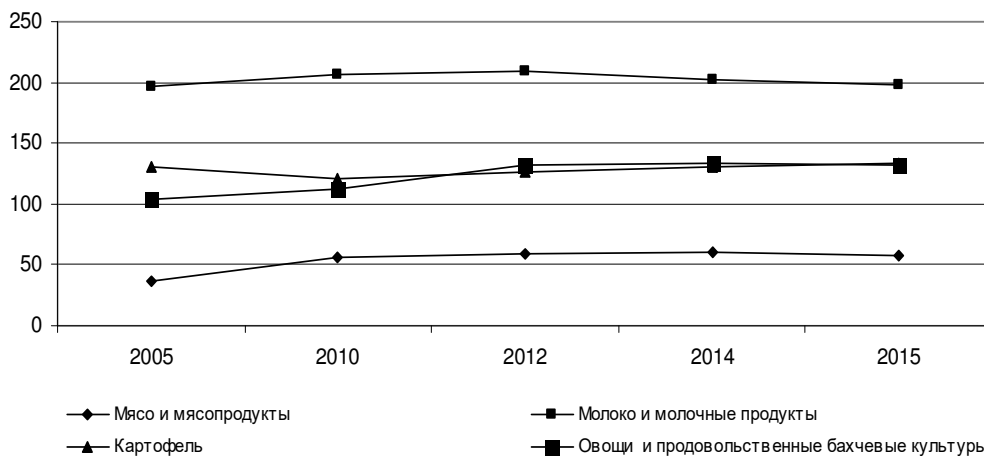


Рис. 9. Динамика потребления продуктов питания на душу населения в период с 2005 по 2015 г. во Владимирской области¹⁶

¹⁵ Приказ Министерства здравоохранения РФ от 19 августа 2016 г. № 614 «Об утверждении Рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания».

¹⁶ Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/region/reg-pok16.pdf

В Тульской области, возможно, проблема продовольственной безопасности стоит более остро. Можно заметить, что за последнее десятилетие в структуре потребления региона и, вероятнее всего, в структуре потребления малых городов произошли существенные изменения. Существенно сократилось потребление молочных продуктов на 37 %, в то время как потребление более дешевых товаров увеличилось, а именно картофеля на 49 %, овощей и продовольственных бахчевых культур на 56 %, хлебных продуктов на 5 %. Потребление мяса осталось приблизительно на одном уровне.

Таким образом, мы полагаем, что в Тульской области существует проблема продовольственной безопасности, так как в структуре потребления преобладают продукты с высоким содержанием углеводов и крахмала, что неблагоприятно может сказаться на здоровье населения. Скорее всего, потребление данных видов продукции более характерно для жителей малых городов и сел.

Выводы

Продовольственная безопасность – физическая и экономическая доступность продовольствия определенного качества в количестве, необходимом для поддержания нормального и здорового образа жизни.

Изменение потребительского спроса, а также сокращение потребления населения малых городов, вызванное ростом цен в целом, непосредственно отразится на деятельности предприятий, специализирующихся на производстве определенных видов продукции, в первую очередь, продукции животноводства, мясо-молочной промышленности, рыбной промышленности, производстве сыров (проблема в данном случае еще усугубляется тем, что молочная продукция имеет ограниченные сроки хранения). Предприятие может столкнуться с

проблемой перепроизводства и реализации, в результате чего оно может понести существенные финансовые потери, а в худшем случае приостановить производство. Возможно, предприятию придется искать внешних потребителей, то есть налаживать поставки своей продукции в другие регионы.

Проблему экономической доступности продовольствия можно решить посредством самопроизводства определенных видов продукции. При невозможности купить определенную продукцию население, а особенно население малых городов, начинает производить данную продукцию самостоятельно. В большинстве случаев заготовки делают из плодоовощной продукции, фруктов или ягод. Согласно социологическому опросу, проведенному исследовательским холдингом РОМИР в 2015 г. половина населения страны (49 %) занимается домашними заготовками из выращенной на собственных приусадебных участках продукции. Более трети опрошенных респондентов (37 %) обеспечивают собственными заготовками от 30 до 50 % общей продуктовой корзины домохозяйства. Из приведенных данных видно, что доля самообеспечения населения определенными видами продукции достаточно высока, наблюдается тенденция экономии на продуктах питания (сокращения расходов на потребление).

Для решения указанных выше проблем должен быть разработан комплекс соответствующих мер как на федеральном, так и на региональном (муниципальном) уровнях. Отдельный комплекс мер для каждого из направлений – физической доступности, экономической доступности и качества произведенной продукции. На наш взгляд, все меры очень важны, однако в первую очередь необходимо решать проблему экономической доступности продовольствия путем стимулирования совокупного спроса на потребление определенных видов про-

дукции, которые являются жизненно необходимыми. Так, на наш взгляд, нужно стимулировать потребление молочных продуктов, мясопродуктов, так как чрезмерное потребление мучных изделий и изделий, содержащих крахмалы, фальсификаты и растительные жиры может снизить продолжительность жизни населения, привести к развитию различных заболеваний. То есть структура потребления должна быть сбалансированной.

Кроме того, важно усиливать контроль качества производимой продукции. Физическая доступность продовольствия в России, мы полагаем, развита хорошо, практически во всех регионах есть все виды продукции, необходимые для потребления (молоко, мясо, овощи, фрукты, хлеб, масло и сахар). Однако в некоторых случаях для стимулирования физической доступности

продовольствия необходимо развивать межрайонную, а также межрегиональную интеграцию посредством создания совместных производств малых городов друг с другом, малых городов, районных центров и сельских территорий, при этом учитывая специфику производства.

Более высокий уровень интеграции предполагает межрегиональную интеграцию в сфере создания локальных совместных продовольственных рынков. В регионах с низким уровнем развития пищевой промышленности необходимо более активно использовать механизмы государственной поддержки производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции или налаживать поставки продовольствия с другими регионами, для этого необходимо развивать инфраструктуру, в первую очередь транспортную.

Список использованных источников

1. World Food Summit. 13-17 November 1996. Rome declaration on World Food Security [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fao.org/docrep/003/w3613e/w3613e00.htm>.
2. FAO. Food Security. Policy brief. June, 2006 [Электронный ресурс]. URL: http://www.actuar-acd.org/uploads/5/6/8/7/5687387/fao_policy_brief_food_security.pdf.
3. Smith L.C., El Obeidb A.E., Jensenb H.H. The geography and causes of food insecurity in developing countries // *Agricultural Economics*. 2000. Vol. 22. P. 199–215.
4. Burchi F., De Muro P. A Human Development and Capability Approach to Food Security: Conceptual Framework and Informational Basis // Working Paper. United Nations Development Programme. Regional Bureau for Africa, 2012. 57 p.
5. Torero M. Food security brings economic growth – not the other way around. IFPRI BLOG. 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ifpri.org/blog/food-security-brings-economic-growth-not-other-way-around>.
6. Pieters H., Guarison A., Vandeplass A. Conceptual Framework for the Analysis of the Determinants of Food and Nutrition Security // *FOODSECURE Working paper*. 2013. No. 13. 34 p.
7. Stamoulis K., Zezza A. A Conceptual Framework for National Agricultural, Rural Development, and Food Strategies and Policies // *ESA Working Paper*. 2003. No. 03-17. 45 p.
8. Алтухов А.И. Продовольственная безопасность России: вопросы методологии и практики // *Прикладные экономические исследования*. 2015. № 9. С. 4–12.
9. Бекетов Н.В., Тарасов М.Е. Проблемы продовольственной безопасности России // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2009. № 4. С. 28–32.

10. Гумеров Р.Р. Методологические вопросы измерения и оценки национальной продовольственной безопасности // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2011. № 2. С. 20–32.
11. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Продовольственная безопасность страны в контексте планирования и прогнозирования деятельности региональных субъектов хозяйствования и всей экономической системы в целом // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 40. С. 35–42.
12. Фрумкин Б.Е. Агропромышленный комплекс России в условиях «войны санкций» // Вопросы экономики. 2015. № 12. С. 147–153.
13. Шагайда Н.И., Узун В.Я. Продовольственная безопасность в России: мониторинг, тенденции и угрозы. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС. 2015, 110 с.
14. Крылатых Э.Н. Концепция и методологические основы изучения продовольственной безопасности // Никитинские чтения. 2014. № 19. С. 3–5.
15. New Rural Policy: Linking up for growth. Background Document, National Prosperity through Modern Rural Policy Conference. OECD, Memphis, 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oecd.org/rural/rural-development-conference/documents/New-Rural-Policy.pdf>.
16. OECD Rural Policy Reviews. Rural-Urban Partnerships: An Integrated Approach to Economic Development. OECD Publications, Paris, 2013.
17. Мазлоев В.З., Белякова А.М. Сельское хозяйство России через интеграцию в суперрегиональную и мировую экономику: тенденции, возможные стратегии и риски // АПК: регионы России. 2012. № 1. С. 7–11.
18. Гешель В.П. Проблемы системы управления экономикой и предпринимательством в сельском хозяйстве // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-1 (63-1). С. 965–973.
19. Лукьянов А.Н. Экономика АПК сельского муниципального района как основа для определения целей и задач управления // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2008. № 2 (40). С. 73–76.
20. Орлянская А.А. Экономика сельских территорий в воспроизводственной системе проблемных регионов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1(12). С. 108–110.
21. Шагайда Н.И., Узун В.Я. Продовольственная безопасность: проблемы оценки // Вопросы экономики. 2015. № 5. С. 63–78.
22. Трясцин М.М., Оборин М.С. Кластеризация агропромышленного комплекса как основа устойчивого развития региона // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия экономика. 2014. № 1. С. 84–88.
23. Кундиус В.А., Пецух Н.И. Диверсификация АПК – ключевой инструмент управления экономикой сельского муниципального образования (на материалах Бурлинского района Алтайского края) // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2011. № 8 (82). С. 97–102.
24. Трясцин М.М., Оборин М.С. Социально-экономические аспекты современного состояния продовольственной независимости региона (на примере Пермского края) // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. Экономические науки. 2014. № 5(49). С. 238–240.
25. Трясцин М.М., Оборин М.С. Роль информационного в эффективном управлении АПК // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. Экономические науки. 2015. № 3(53). С. 269–271.

Oborin M.S.*Perm Institute (branch) of Plekhanov Russian University of Economics,
Perm, Russia***Sheresheva M.Yu.***Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia***Shimuk O.V.***Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russia*

FOOD SECURITY OF SMALL TOWNS

Abstract. Food security is an important element of economic security, affecting the quality of life of population of regions. The current stage of economic development is characterized by the global nature of the crisis, the duration of its impact on all spheres of the functioning of society and production. In this regard, the food industry and related industries are the backbone of small towns, as represented in all territories – from developed to depressive ones. Therefore, food security is a complex category, influencing the development of social and economic space of the regions of Russia. The low quality of life in small towns is observed despite their potential for the development of the food industry and production of high-quality foodstuffs due to favorable environmental conditions and current specialization. The problem therefore lies in the inefficient use of the available potential of small towns for the purpose of enhancing food security in regional centers and addressing their own challenges related to employment and a low level of infrastructure development. The purpose of this article is to analyze the food security of small towns based on their potential, the challenges and directions of its strengthening. Methods of research used are the dialectical method of cognition of economic and social processes, the method of system analysis; sociological method. Based on deep analysis of empirical data elements of food security were investigated using the case of small towns in the Tula and Vladimir regions, Perm Territory: supply of raw materials, production at farms of all types, specialty food industry, indicators of income and expenditure, consumption structure of food and its dynamics. The main findings: more diversified production stimulates the self-sufficiency of small towns in different types of products. In small towns situated in the selected regions, bread making is more developed than the production of dairy and meat products. The distinctive features and problems in the regional consumption structure were revealed. There are some differences in the affordability of food and social standards of living in all regions.

Key words: food safety; small towns; food industry; household production; consumption; food; diversification of production.

References

1. World Food Summit. 13-17 November 1996. Rome declaration on World Food Security. Available at: <http://www.fao.org/docrep/003/w3613e/w3613e00.htm>.
2. FAO (2006). *Food Security. Policy brief*. Available at: http://www.actuar-accd.org/uploads/5/6/8/7/5687387/fao_policy_brief_food_security.pdf.

3. Smith, L.C., El Obeidb, A.E., Jensen, H.H. (2000). The geography and causes of food insecurity in developing countries. *Agricultural Economics*, Vol. 22, 199–215.
4. Burchi, F., De Muro, P. (2012). A Human Development and Capability Approach to Food Security: Conceptual Framework and Informational Basis. *Working Paper. United Nations Development Programme. Regional Bureau for Africa*, 57.
5. Torero, M. (2014). Food security brings economic growth – not the other way around. *IFPRI BLOG*. Available at: <http://www.ifpri.org/blog/food-security-brings-economic-growth-not-other-way-around>.
6. Pieters, H., Guarison, A., Vandeplas, A. (2013). Conceptual Framework for the Analysis of the Determinants of Food and Nutrition Security. *FOODSECURE Working paper*, No. 13, 34.
7. Stamoulis, K., Zezza, A. (2003). A Conceptual Framework for National Agricultural, Rural Development, and Food Strategies and Policies. *ESA Working Paper*, No. 03-17, 45.
8. Altukhov, A.I. (2015). Prodoval'stvennaia bezopasnost' Rossii: voprosy metodologii i praktiki (Food Safety of Russia: Methodology And Practice Issues). *Prikladnye ekonomicheskie issledovaniia (Applied Economic Researches Journal)*, No. 9, 4–12.
9. Beketov, N.V., Tarasov, M.E. (2009). Problemy prodoval'stvennoi bezopasnosti Rossii (Food supply security issues in Russia). *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost (National Interests: Priorities and Security)*, No. 4, 28–32.
10. Gumerov, R.R. (2011). Metodologicheskie voprosy izmereniia i otsenki natsional'noi prodoval'stvennoi bezopasnosti (Methodological questions of measurement and an estimation of national food safety). *Menedzhment i biznes-administrirovanie (Management and Business Administration)*, No. 2, 20–32.
11. Dudin, M.N., Liasnikov, N.V. (2014). Prodoval'stvennaia bezopasnost' strany v kontekste planirovaniia i prognozirovaniia deiatel'nosti regional'nykh sub'ektov khoziaistvovaniia i vsei ekonomicheskoi sistemy v tselom (The country's food security in the context of planning and forecasting the activities of regional entities and the entire economic system). *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost (National Interests: Priorities and Security)*, No. 40, 35–42.
12. Frumkin, B.E. (2015). Agropromyshlennyi kompleks Rossii v usloviakh «voiny sanktsii» (Russian Agricultural Sector in the 'War of Sanctions'). *Voprosy ekonomiki*, No. 12, 147–153.
13. Shagaida, N.I., Uzun, V.Ia. (2015). *Prodoval'stvennaia bezopasnost' v Rossii: monitoring, tendentsii i ugrozy [Food Security in Russia: Monitoring, Trends and Threats]*. Moscow, Delo, RANEPА.
14. Krylatykh, E.N. (2014). Kontsepsiia i metodologicheskie osnovy izucheniia prodoval'stvennoi bezopasnosti [Concept and methodological foundations for study of food security]. *Nikonovskie chteniia [Nikonov Readings]*, No. 19, 3–5.
15. New Rural Policy: Linking up for growth. Background Document, National Prosperity through Modern Rural Policy Conference (2015). OECD, Memphis. Available at: <http://www.oecd.org/rural/rural->

- development-conference/documents/
New-Rural-Policy.pdf.
16. OECD Rural Policy Reviews (2013). *Rural-Urban Partnerships: An Integrated Approach to Economic Development*. OECD Publications, Paris.
 17. Mazloev, V.Z., Beliakova, A.M. (2012). Sel'skoe khoziaistvo Rossii cherez integratsiiu v superregional'nuiu i mirovuiu ekonomiku: tendentsii, vozmozhnye strategii i riski [Russia's agriculture through integration into the world economy: Trends, possible strategies and risks]. *APK: regiony Rossii [Agriculture: Regions of Russia]*, No. 1, 7–11.
 18. Geshel, V.P. (2015). Problemy sistemy upravleniia ekonomikoi i predprinimatel'stvom v sel'skom khoziaistve (Problems of a control system of economy and business in agriculture). *Ekonomika i predprinimatel'stvo (Journal of Economy and entrepreneurship)*, No. 10-1 (63-1), 965–973.
 19. Luk'ianov, A.N. (2008). Ekonomika APK sel'skogo munitsipal'nogo raiona kak osnova dlia opredeleniia tselei i zadach upravleniia (Economics of agricultural industry complex of a rural municipal district as the basis of identifying the management objectives and tasks). *Vestnik Altaiskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta (Bulletin of Altai State Agricultural University)*, No. 2 (40), 73–76.
 20. Orlianskaia, A.A. (2013). Ekonomika sel'skikh territorii v vosproizvodstvennoi sisteme problemnykh regionov (Economy of rural territories in the reproductive system of problem regions). *Vektor nauki Tol'iattinskogo gosudarstvennogo universiteta. Serii: Ekonomika i upravlenie (Vector of sciences of Togliatti State University. Series: Economics and Management)*, No. 1(12), 108–110.
 21. Shagaida, N.I., Uzun, V.Ia. (2015). Prodovol'stvennaia bezopasnost': problemy otsenki (Food Security: Problems of Assessing). *Voprosy ekonomiki*, No. 5, 63–78.
 22. Triastin, M.M., Oborin, M.S. (2014). Klasterizatsiia agropromyshlennogo kompleksa kak osnova ustoichivogo razvitiia regiona (Agrarian and industrial complex clustering as a basis of the sustainable development of the region). *Vestnik Astrakhanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Serii ekonomika (Vestnik of Astrakhan State Technical University. Series: Economics)*, No. 1, 84–88.
 23. Kundius, V.A., Petsukh, N.I. (2011). Diversifikatsiia APK – kluchevoi instrument upravleniia ekonomikoi sel'skogo munitsipal'nogo obrazovaniia (na materialakh Burlinskogo raiona Altaiskogo kraia) (Diversification of agricultural industry complex as the key tool of management of economy of rural municipal entity (By the example of the Burlinskiy District of the Altai Region). *Vestnik Altaiskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta (Vestnik Altaiskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta (Bulletin of Altai State Agricultural University))*, No. 8 (82), 97–102.
 24. Triastin, M.M., Oborin, M.S. (2014). Sotsial'no-ekonomicheskie aspekty sovremennogo sostoianiia prodovol'stvennoi nezavisimosti regiona (na primere Permskogo kraia) (Socio-economic aspects of the

current state of food independence in the region (on the pattern of Perm Region). *Izvestiia Orenburgskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. Ekonomicheskie nauki (Herald of Orenburg State Agrarian University)*, No. 5(49), 238–240.

25. Triastsin, M.M., Oborin, M.S. (2015). Rol' informatsionnogo v

effektivnom upravlenii APK (The role of information support in effective management of the agro-industrial complex). *Izvestiia Orenburgskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. Ekonomicheskie nauki (Herald of Orenburg State Agrarian University)*, No. 3(53), 269–271.

Information about the authors

Oborin Matvey Sergeevich – Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Economic Analysis and Statistics, Perm Institute (branch) of Plekhanov Russian University of Economics, Department of World and Regional Economics, Economic Theory, Perm State National Research University, Perm, Russia (614070, Perm, Gagarin Boulevard, 57); e-mail: recreachin@rambler.ru.

Sheresheva Marina Yurievna – Doctor of Economics, Professor, Department of Applied Institutional Economics, Director of the Research Center for the Network Economy, Head of Laboratory for Institutional Analysis, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia (119991, Moscow, Leninskie Gory, 1-46); e-mail: m.sheresheva@gmail.com.

Shimuk Olga Vladimirovna – Post-Graduate Student, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia (119991, Moscow, Leninskie Gory, 1-46); e-mail: lelik.09@mail.ru.

Для цитирования: Оборин М.С., Шерешева М.Ю., Шимук О.В. Продовольственная безопасность малых городов // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16, № 5. С. 827–848. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.040.

For Citation: Oborin M.S., Sheresheva M.Yu., Shimuk O.V. Food Security of Small Towns. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2017, Vol. 16, No. 5, 827–848. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.5.040.

Информация о статье: дата поступления 27 июля 2017 г.; дата принятия к печати 28 августа 2017 г.

Article Info: Received July 27, 2017; Accepted August 28, 2017.

**Вестник УрФУ.
Серия экономика и управление. Том 16. № 5. 2017**

Ответственный за выпуск *А.В. Калина*
Редактор *Е.Е. Крамаревская*
Компьютерная верстка *Е.П. Груздевой*
Перевод *А.Н. Бахаревой*

РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА:
620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19, а/я № 10
Тел. (343) 375-97-20; (903) 084-21-68
E-mail: vestnikurfu@yandex.ru;
alexkalina74@mail.ru.
Сайт журнала в сети Интернет:
<http://vestnik.urfu.ru>

Подписано в печать 26.10.2017. Формат 70x100 1/16.
Бумага писчая. Печать плоская. Усл. печ. л. 13,9.
Уч.-изд. л. 14,6. Тираж 500 экз. Заказ

Отпечатано в типографии Издательско-полиграфического центра УрФУ
620000, г. Екатеринбург, ул. Тургенева, 4
Тел. +7 (343) 350-56-64, 350-90-13
Факс: +7 (343) 358-93-06
E-mail: press.info@ustu.ru