

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПЕРЕХОДНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ
ДЛЯ ВЫХОДА ИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ
ЛОВУШКИ "ГОЛЛАНДСКОЙ БОЛЕЗНИ"**

**(на примере Республики Татарстан
и Ханты-Мансийского автономного
округа – Югры)**



**КАЗАНСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЮГОРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПЕРЕХОДНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ
ДЛЯ ВЫХОДА ИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ
ЛОВУШКИ «ГОЛЛАНДСКОЙ БОЛЕЗНИ»**

**(на примере Республики Татарстан
и Ханты-Мансийского автономного
округа – Югры)**



**КАЗАНЬ
2020**

УДК 332.1
ББК 65.04
П79

*Печатается по рекомендации Ученого совета
Института управления, экономики и финансов
Казанского (Приволжского) федерального университета*

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта «Прогнозирование эволюции социально-экономической системы регионов с падающей добычей нефти: проблемы выхода из институциональной ловушки «голландской болезни» (на примере Республики Татарстан и Ханты-Мансийского автономного округа – Югры)», грантовое соглашение № 19-010-00527\20 от 15 мая 2020 г.

Рецензенты:

заведующий кафедрой государственного и муниципального управления
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова,
доктор экономических наук, профессор **Р.А. Абрамов**;
председатель Уфимского федерального исследовательского центра
Российской академии наук, доктор экономических наук **Р.Р. Ахунов**

Авторский коллектив:

доктор экономических наук, профессор **Л.Н. Сафиуллин** (главы 1 и 2); доктор экономических наук, профессор **В.Ф. Исламутдинов** (параграфы 1.3, 1.4, 1.5, 2.3, 2.4, 4.2 и глава 3); кандидат экономических наук, доцент **Т.А. Грошева** (параграфы 1,1, 1,2, 2,1, 2,2); кандидат экономических наук, доцент **Э.И. Булатова** (параграфы 1.3, 1.4, 1.5, 2.3, 3.4, 4.2); кандидат физико-математических наук, доцент **С.П. Семенов** (глава 3); **Д.В. Санников** (глава 4)

П79 **Проектирование переходных экономических институтов для выхода из институциональной ловушки «голландской болезни»** (на примере Республики Татарстан и Ханты-Мансийского автономного округа – Югры) / Л.Н. Сафиуллин, В.Ф. Исламутдинов, Т.А. Грошева и др. – Казань: Издательство Казанского университета, 2020. – 188 с.

ISBN 978-5-00130-439-5

В монографии приведены результаты исследования на примере Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и Республики Татарстан по проектированию переходных институтов для выхода социально-экономической системы регионов в период после падения объемов добычи нефти из ловушки «голландской болезни». Проанализированы подходы к разработке системы переходных институтов, определен набор конечных (желательных) и переходных институтов. Проведена оценка эффективности переходных экономических институтов на основе оценки их влияния на уровень и динамику транзакционных издержек экономических акторов. Осуществлено моделирование коэволюции экономических институтов и экономики ресурсодобывающих регионов. Проведена корректировка стратегий развития социально-экономической системы регионов в период после падения объемов добычи нефти.

Предназначено для научных работников, занимающихся проблемами выхода из институциональной ловушки «голландской болезни», а также исследованием эволюции социально-экономической системы регионов в период после падения объемов добычи нефти; для практиков, занимающихся прогнозированием развития экономики ресурсодобывающих регионов; для студентов, аспирантов и преподавателей экономических направлений и специальностей.

УДК 332.1
ББК 65.04

ISBN 978-5-00130-439-5

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
Глава 1. Разработка системы переходных экономических институтов для выхода из институциональной ловушки "голландской болезни"	7
1.1. Теоретические основы проектирования системы переходных экономических институтов	7
1.2. Обобщение мирового опыта институциональных трансформаций	24
1.3. Определение набора конечных (желательных) экономических институтов в изучаемых регионах	34
1.3.1. Определение набора конечных (желательных) экономических институтов для ХМАО	36
1.3.2. Определение набора конечных (желательных) экономических институтов для Татарстана	40
1.4. Определение необходимого набора переходных экономических институтов в соответствии со степенью проявления институциональной ловушки «голландской болезни» в изучаемых регионах	44
1.4.1. Определение необходимого набора переходных экономических институтов в соответствии со степенью проявления институциональной ловушки «голландской болезни» для ХМАО	44
1.4.2. Определение необходимого набора переходных экономических институтов в соответствии со степенью проявления институциональной ловушки «голландской болезни» для Татарстана	48
1.5. Определение комплементарности (конгруэнтности) набора переходных экономических институтов в изучаемых регионах	53
1.5.1. Определение комплементарности набора переходных экономических институтов для ХМАО	55
1.5.2. Определение комплементарности набора переходных экономических институтов для Татарстана	62
Глава 2. Оценка эффективности переходных экономических институтов на основе оценки их влияния на уровень и динамику транзакционных издержек экономических акторов	70
2.1. Современные подходы к оценке эффективности экономических, в том числе переходных институтов	70
2.2. Изучение мирового опыта оценки эффективности экономических институтов вообще и переходных институтов в частности	80
2.3. Оценка эффективности существующих экономических институтов на основе оценки их влияния на уровень и динамику транзакционных издержек экономических акторов в изучаемых регионах	89
2.3.1. Оценка эффективности существующих экономических институтов на основе оценки их влияния на уровень и динамику транзакционных издержек экономических акторов для ХМАО	92

2.3.2.	Оценка эффективности существующих экономических институтов на основе оценки их влияния на уровень и динамику транзакционных издержек экономических акторов для Татарстана	104
2.4.	Оценка потенциальной эффективности переходных экономических институтов на основе оценки их влияния на уровень и динамику транзакционных издержек экономических акторов в изучаемых регионах	113
Глава 3. Моделирование коэволюции экономических институтов и экономики ресурсодобывающих регионов		120
3.1.	Изучение теоретических моделей коэволюции социально-экономической системы и институциональной среды регионов в процессе выхода из институциональной ловушки	120
3.2.	Изучение опыта разработки моделей коэволюции социально-экономической системы и институциональной среды регионов в процессе выхода из институциональной ловушки	122
3.3.	Разработка и компиляция имитационной модели коэволюции социально-экономической системы и институциональной среды регионов в процессе выхода из институциональной ловушки	124
Глава 4. Корректировка стратегий развития регионов в период после падения добычи нефти		131
4.1.	Изучение теоретических основ и опыта разработки стратегий развития регионов в период после падения добычи нефти	131
4.2.	Критический анализ существующих стратегий развития регионов в период после падения добычи нефти в изучаемых регионах	147
4.2.1.	Критический анализ существующих стратегий развития регионов в период после падения добычи нефти для ХМАО	147
4.2.2.	Критический анализ стратегии развития Республики Татарстана	154
Заключение		168
Список использованных источников		171
Приложения		183

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность данного исследования состоит в том, что исходное состояние институциональной среды ресурсодобывающих регионов России определяется сегодня как состояние институциональной ловушки «голландской болезни», которое характеризуется рентоориентированным поведением экономических агентов, преобладанием вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК), избыточной рентабельности нефтедобычи; наличием отдельных неэффективных институтов (институциональных ловушек); снижением качества институтов собственности и управления.

Выход из этой институциональной ловушки «голландской болезни» возможен при условии формирования эффективной институциональной среды, обеспечивающей трансформацию модели социально-экономического развития.

Научная идея исследования состоит в том, что система переходных экономических институтов выхода из институциональной ловушки «голландской болезни» ресурсодобывающих регионов России существенным образом зависит от ряда параметров – применяемого в исследовании концептуального подхода, специфики трансформируемой социально-экономической системы, состава и свойств проектируемых институтов.

Цель исследования: на основе анализа структуры институциональной среды и трансакционной эффективности переходных институтов разработать сценарии выхода социально-экономической системы регионов с падающей добычей нефти из институциональной ловушки "голландской болезни".

Задачи исследования:

– описание составных элементов институциональной среды регионов с падающей добычей нефти, выявление признаков институциональной ловушки "голландской болезни";

– проведение сравнительного институционального анализа регионов с падающей добычей нефти для выявления степени влияния

особенностей институциональной среды на траекторию развития социально-экономической системы и уровня ее эффективности;

- разработка альтернативных сценариев развития социально-экономической системы регионов с падающей добычей нефти;

- разработка система переходных институтов для выхода из институциональной ловушки "голландской болезни";

- оценка эффективности переходных институтов на основе их влияния на уровень и динамику транзакционных издержек экономических акторов;

- прогнозирование коэволюции социально-экономической системы и институциональной среды регионов в процессе выхода из институциональной ловушки.

Методологическую основу исследования составляют:

- методика сравнительного институционального анализа, позволяющая оценить возможные сценарии развития экономики региона с учетом сложившейся институциональной среды и уровня развитости институтов;

- методика оценки эффективности институтов на основе комплексного транзакционного выигрыша, которая оценивает транзакционные издержки независимо от того, можно ли их составляющие выразить в денежном выражении, так как очень часто эффективность институтов невозможно выразить в деньгах, потому что они снижают затраты времени или неопределенность результатов транзакции;

- методика прогнозирования эволюции новых институтов на основе соотнесения степени снижения транзакционных издержек с издержками на освоение нового института позволяет предсказать успешность распространения нового института среди хозяйствующих субъектов;

Методологический подход к определению совместного действия институтов и преодолению институциональных ловушек позволил оценить, насколько эффективны имеющиеся институты в части снижения транзакционных издержек, и могут ли новые институты преодолеть сложившиеся институциональные ловушки.

ГЛАВА 1. РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПЕРЕХОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ ДЛЯ ВЫХОДА ИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЛОВУШКИ «ГОЛЛАНДСКОЙ БОЛЕЗНИ»

1.1. Теоретические основы проектирования системы переходных экономических институтов

Задача исследования теоретических основ переходных экономических институтов как базы проектирования институциональной системы выхода из институциональной ловушки «голландской болезни» ресурсодобывающих регионов России обуславливает необходимость:

- конкретизации сущности, базовых свойств и структуры системы переходных экономических институтов;
- обоснования выбора модели проектирования системы переходных экономических институтов применительно к заданному контексту анализа.

В самом широком смысле, «переходность» как процесс институционального преобразования призвана обеспечить трансформацию институциональной среды из одного (исходного, неэффективного) состояния в другое (целевое, эффективное).

В контексте настоящего исследования процесс институциональной трансформации анализируется с учетом следующего:

- 1) объектом исследования выступает региональная институциональная среда;
- 2) как функционирование, так и трансформация институциональной среды происходит во взаимосвязи с социально-экономической системой (в фокусе внимания коэволюция социально-экономических систем и институциональной среды регионов);
- 3) изменения институциональной среды базируются на институциональном проектировании, т.е. на сознательной целенаправленной деятельности по трансформации (макроэкономические

факторы, случайные зарождения, технологический прогресс и иные факторы изменения региональной институциональной среды [36] рассматриваются как второстепенные);

4) исходное состояние институциональной среды ресурсодобывающих регионов России определяется как состояние институциональной ловушки «голландской болезни», которое характеризуется:

– на уровне проявления – наличием института «рентоискательства» (рентоориентированным поведением экономических агентов и ловушек «политической ренты», «инсайдерской ренты», «преобладания вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК)», «избыточной рентабельности нефтедобычи» [30];

– на уровне сопряженных эффектов – наличием отдельных неэффективных институтов (взаимосвязанных институциональных ловушек): лоббирование, коррупция, рейдерство, картельные сговоры, инерционность, недопроизводство общественных благ, нарушение интеллектуальных прав, ловушка «человеческого капитала», инвестиционная ловушка, ловушка образования, ловушка бедности, ловушка богатства и т.п.;

– на уровне последствий – снижением качества институтов собственности и управления [18].

Соответственно, анализ как сложившихся теоретических подходов к проектированию систем переходных экономических институтов, так и мирового опыта разработки подобных систем должен акцентировать внимание на применимость рекомендаций (разработок/опыта) к региональному уровню управления в ситуации «ресурсного изобилия» с учетом коэволюции региональной социально-экономической системы и институциональной среды.

Значимыми исследованиями институциональных трансформаций социально-экономических систем считаются работы Дж. Коммонса, В. Ратгена и Ю. Хайами, Д. Норта [47] и Т. Эггертссона [83]. В частности, в работах Д. Норта исследуются взаимосвязи экономических трансформаций, технического развития и институциональных условий, а также отмечаются «сложности» быстрой трансформации

неформальных норм и неэффективность в обеспечении планируемых результатов революционных изменений. Субъектом институциональных изменений по Д. Норту выступает предприниматель, также отмечается, что радикальные изменения формальных правил в противоречии со сложившимися неформальными нормами ведет к длительной нестабильности. Теория индуцированных институциональных изменений В. Раттена и Ю. Хайами [105] развивает представления об институциональных изменениях за счет обоснования взаимосвязи экзогенных изменений, порождающие спрос на новые институты как со стороны экономики, так и со стороны иных сфер деятельности.

Спецификой рассматриваемых далее теорий институциональных трансформаций является их ориентация на анализ сознательной целенаправленной деятельности по трансформации институциональной среды за счет системы переходных экономических институтов (целенаправленные изменения институциональной среды).

Переходные институты [103], промежуточные институты [57], «институты второго наилучшего» [104], институты догоняющего развития [60] в общем случае призваны содействовать эффективности институциональных трансформаций.

В современной исследовательской повестке проектирование переходных экономических институтов рассматривается преимущественно в контексте теории институционального дизайна и теории реформ [15], а также теории институционального коридора [66].

Теория институционального дизайна

Основоположником теории институционального дизайна считается Э. Остром (США), представляющая Блумингтонскую школу институционального анализа.

В самом широком смысле под институциональным дизайном принято понимать некое сознательное воздействие на становление общественных институтов, осуществляемое в соответствии с планом [39, С. 19].

Ключевые позиции теории институционального дизайна Блумингтонской школы обозначены следующим образом:

– функциональное значение институтов определяется в формировании социальной инфраструктуры поведения экономических агентов – институты определяют структуру и последовательность действий участников и, одновременно, консервируют систему правил и взаимоотношений;

– в системе управления и распределения общих благ на основе серии эмпирических исследований обоснована более высокая эффективность локального управления на уровне участников системы перераспределения по отношению к центральному управлению аппаратом чиновников;

– институциональный дизайн рассматривается как целенаправленное действие по изменению наборов правил (как формальных, так и неформальных), структурирующих взаимодействия субъектов;

– по характеру воздействия на институты институциональный дизайн может быть реализован и как воздействие на структуру формальных и неформальных правил, регулирующих принципы коллективного действия, и, другой вариант – воздействие на формальные учреждения [39, С. 20];

– в реализации стратегии институционального дизайна необходимо руководствоваться восьмью базовыми принципами [39]:

1) четко определить границы группы и ресурса (четкое определение содержания общего количества ресурсов и недопущение внешнего права на ресурс);

2) определить правила присвоения общих ресурсов (ввести ограничение на объем, время и метод использования или присвоения), адаптированные к местным условиям;

3) выработать коллективный набор механизмов, участвующих в процессе принятия решений, которые позволяют большинству ресурсов присваиваться или использоваться;

4) наладить систему эффективного мониторинга как со стороны наблюдателей, так и со стороны самих «участников игры»;

5) выработать шкалу санкций за нарушение правил;

6) выработать понятные и доступные всем участникам процесса механизмы разрешения конфликтов;

7) самоопределяющееся сообщество должно быть признано вышестоящими органами власти;

8) в случае большого количества общих ресурсов распределить их между разными группами;

– институциональный дизайн допускает наличие многовариантности институциональных комбинаций, в основе которых признание важности неформальных норм и учет результатов общественного диалога;

– в условиях разнообразия социально-экономических систем единой стратегии их развития, а, соответственно, единой системы институционального дизайна существовать не может;

– проблема моделирования необходимых институциональных конфигураций представлена в двух аспектах: экономическом (выбор эффективных институтов, стимулирующих экономический рост) и политическом (механизмы реализации реформ, создание законодательной базы) [14, С. 91];

– институциональные реформы в общем случае рассматриваются «как пересечения восходящих неформальных и нисходящих формальных правил»;

– математической моделью, преимущественно применяемой в теории институционального дизайна Блумингтонской школы, является теория игр, где внимание уделяется не только «играм по заданным правилам», но и выбору (формированию) правил участниками [35, С. 70].

В развитие теории институционального дизайна отдельные исследователи (Б. Талбот Корам, Д. Родрик и др.) вводят понятие «институты второго наилучшего», акцентируя внимание на имплантации

в институциональную среду «нисходящих» формальных правил. Под «институтами второго наилучшего» понимается промежуточный вариант институтов, в наибольшей степени похожий на целевой институт (эталон желаемого институционального преобразования), но максимально исключающих возникновение двух ключевых ошибок проектирования целевых институтов – ошибку непрерывности и эластичности.

Исследователями предполагается, что промежуточные институты применяются при отсутствии в текущих условиях возможности функционирования целевых институтов и являются частью длительной стратегии институциональных преобразований, позволяющей создать со временем необходимые для целевых институтов условия.

Последователи теории институционального дизайна также обращают внимание на:

- ограниченные возможности и проблематичность (зачастую губительность) имплантации «заимствованных» институтов в реформируемую институциональную среду;

- серьезный ущерб, который можно нанести институциональной среде при реализации крупномасштабного «ремонта» институтов;

- значимое влияние историко-культурной специфики на развитие институтов;

- значимость в институциональном проектировании институтов управления и собственности – правил создания и изменений экономических организаций, правил пользования общими ресурсами, проведения реформирования отношений собственности (например, приватизации).

Одним из направлений развития теории институционального дизайна является теория мезоинститутов как организационных структур промежуточного уровня К. Менара [38]. В рамках данной теории рассматривается особый тип переходных институтов – мезоинституты, призванные обеспечить внедрения и адаптации формальных институциональных норм, выработанных на макроуровне, в сложную

институциональную среду. Мезо-институты могут быть охарактеризованы как:

- пространство кластеров, сетевых структур, всевозможных групповых объединений, местных сообществ;

- системообразующие структуры, на которых происходит интеграция встречного нисходящего и восходящего движения формальных и неформальных норм;

- промежуточное звено между уровнем, на котором определяются общие правила и права, а также условия их распределения, и уровнем организационных механизмов (рынки, фирмы, гибриды), посредством которых фактически осуществляются экономические транзакции [100, С. 8];

- пространство институционализации правил, где осуществляются коллективные попытки преодоления условий неопределенности и минимизации трансакционных издержек;

- посредники, отвечающие за выполнение общих правил путем формирования конкретных рекомендаций и предоставления обратной связи от агентов, являющихся объектами воздействия при процессах внедрения правил;

- институты адаптации общих правил (чаще всего формальных) к конкретным реалиям, наблюдаемым и изменяемым во времени, пространстве и масштабах;

- набор устройств (регулирующие органы, комиссии, комитеты) и механизмов (процедуры координации и мониторинга), определяющих способы и принципы применения конкретных правил, степень их регулятивного воздействия на отдельных акторов микроуровня и процессы их взаимодействий друг с другом;

- центральный элемент в процессе осуществления и реализации правил и прав, функционирующий на принципах сравнительной автономией, компетенции в вопросах наложения санкций на несоблюдающих общие правила агентов, обладания технической и юридической способностями к мониторингу регулируемой сферы;

В теории мезоинститутов особо подчеркивается, что правила и нормы не могут быть имплементированы в микроинституциональную среду отдельных региональных, отраслевых и других экономических комплексов исключительно директивным методом, они нуждаются в доведении в статусе информации до всех заинтересованных сторон, интерпретации, адаптации и контроле за их соблюдением. Одной из наиболее распространенных проблем при реализации реформ становится несоответствие между обязанностями, возложенными на определенные мезоинституты (местные органы власти, регулирующие органы и т.д.), и ресурсами (включая временные), которыми они обладают.

Задачей дизайна мезо-институциональных структур является разработка концепции, предусматривающей [38, С. 54]:

- точное распределение соответствующих компетенций мезоинституциональных структур (которые можно описать, исходя из определенных выше функциональных особенностей структур мезоуровня: адаптация разработанных правил, контроль за соблюдением агентами реципирированных норм и возможное наложение санкций в случае несоблюдения установленных норм);

- создание системы подотчетности, не допускающей размытия обязанностей внутри мезо-институциональных структур;

- обеспечение равного участия всех заинтересованных акторов и подгрупп в процессе распределения благ и экономических обменах, что должно повысить степень доверия групп-реципиентов к реализуемым реформам и блокировать развитие таких негативных эффектов как, например, всплеск коррупции.

Институциональная теория реформ

Институциональную теорию реформ принято рассматривать как русскоязычный аналог теории институционального дизайна, значимый вклад в развитие которой внес В.М. Полтерович, исследовавший реформу как «управляемую трансформацию институтов» [61, С. 9].

Реформы с позиции В.М. Полтеровича – «это целенаправленное изменение институтов, предполагающее присутствие в экономической системе агентов, которые разрабатывают и реализуют план трансформации» [61, С. 7].

Основные положения институциональной теории реформ заключаются в следующем:

- любые социально-экономические реформы генерируют поток институциональных инноваций;

- успешная реализация реформы заключается в соблюдении последовательности преобразований через построение институциональной траектории, ведущей к намеченной цели [60, С. 316];

- основу реформ составляет, как правило, трансплантация или импорт институтов, неверный выбор которых провоцирует институциональные дисфункции, а возможный вариант избежать таковые заключается в стратегии развития промежуточных институтов или институтов догоняющего развития [15, С. 31];

- ключевые возможные ошибки при импорте институтов – неверный выбор института, ошибка выбора момента, темпа и последовательности реформ, недостаточная компенсация проигравшим и недостаточное использование инструментов роста [15, С. 32];

- ошибочные стратегии в процессе осуществления институциональных реформ провоцируют негативные эффекты, проявляющие себя в различного рода институциональных дефектах – институциональных ловушках, атрофии и перерождении института; активизации альтернативных институтов и отторжении; институциональных конфликтах; парадоксе передачи;

- минимизировать издержки институциональных трансформаций возможно за счет реализации стратегии промежуточных институтов – «построения цепочки сменяющих друг друга институтов, т.е. путем построения институциональной траектории, которая соединяет исходный институт с желаемым» [62];

– промежуточные институты рассматриваются как антипод стратегии шоковой терапии и используются в реформах градуалистского типа на принципах открытости, конструирования и выращивания;

– в дополнение к промежуточным институтам в ходе институциональных реформ также внедряются институты догоняющего развития, которые призваны смягчить историко-культурные, институциональные и технологические ограничения, сформировать условия модернизации и запустить процесс формирования целевых неолиберальных институтов;

– к числу институтов догоняющего развития могут быть отнесены корпоративизм, система национального планирования, сочетание частно-государственного партнерства и проектного финансирования [60, С. 38];

В работе В.М. Полтеровича «Проектирование реформ: как искать промежуточные институты» [58] представлено развернутый анализ сущности и принципов функционирования промежуточных институтов, в том числе указано, что промежуточный институт должен полностью или частично выполнять функции финального или способствовать ослаблению имеющихся ограничений, обеспечивая переход к следующему элементу последовательности, либо решать обе эти задачи.

В качестве одного из практических примеров промежуточных институтов В.М. Полтерович называет «гибридный» институт собственности, использовавшийся в ходе реформ 1990-х годов в Словении как сочетание исходного (коллективная и государственная собственность) и целевого (частная собственность) институтов. Приводится пример и «гибридного» промежуточного института голосования в Европейском союзе, как трансформирующегося сочетания первоначального института (правила единогласия) к целевым институтам (правило квалифицированного большинства).

Специфика формирования промежуточных институтов в институциональной теории реформ В.М. Полтеровича, по мнению

самого автора, заключается в выборе не одного, продвигающего реформу «института второго наилучшего», а в определении изначальной линейки промежуточных институтов, обеспечивающих реформирование как в части продвижения к цели, так и в части ослабления имеющихся ограничений (ресурсных, технологических, культурных, политических или институциональных).

Одной из специфик проектирования промежуточных институтов в теории реформ является поиск оптимальной структуры (состава) и линейки промежуточных институтов, который базируется, как на методе сравнительного институционального анализа с использованием модельных и социологических исследований, так и на методе институционального экспериментирования. Эффективность промежуточного института в ходе реформ оценивается в категориях степени трансплантируемости и активности (способность ослаблять ограничения).

Особое положение в системе промежуточных институтов занимают институты догоняющего развития, назначение которых состоит в обеспечении быстрого экономического роста в условиях культурных, институциональных и технологических ограничений, характерных для развивающихся социально-экономических систем [63, С. 36].

Институты догоняющего развития:

- относятся к системе промежуточных институтов;
- призваны обеспечить переход к развитой (инновационной) экономике;
- способствуют технологическому совершенствованию, быстрому росту физического и человеческого капитала;
- являются активными, поскольку ориентированы, прежде всего, на смягчение историко-культурных, институциональных и технологических ограничений развития;
- обеспечивают формирование высококачественных институтов конкурентного рынка (защиту прав собственности, антимонопольное

регулирование, низкие барьеры входа на рынок, низкий уровень коррупции);

– внедряются преимущественно на основе «трансплантации», поскольку у догоняющих экономик всегда есть возможность изучения опыта более успешных социально-экономических систем.

Теория институционального коридора

Как отмечается в современных исследованиях термин «коридор» относительно задач институционального проектирования появляется впервые в работах Х. Хануша и С. Кирдиной в конце 2000-х – начале 2010-х годов. По Х. Ханушу, институциональный коридор представляет собой зону развития экономической системы во времени и предполагает наличие определенных рамок, делающих неизменными основные качественные параметры системы, которая может изменяться только в определенном диапазоне [40, С. 488].

В современной научной повестке выделяются две ключевые позиции относительно анализа институционального коридора в задачах экономических трансформаций:

1) анализ «рамок» институционального коридора как базовых институтов, которые присущи институциональной матрице рассматриваемой экономической системы [34] и способствуют или препятствуют развитию соответствующих социально-экономических систем [66];

2) анализ «институциональных тоннелей» как векторов институциональных изменений, позволяющих осуществлять экономическое развитие [25].

Введение категории «институциональных тоннелей» связано с выделением двух составляющих процесса изменений: инерционности и нацеленности на будущее. Именно «институциональные тоннели» характеризуются как целенаправленные институциональные изменения (без признака инерционности), которые позволяют осуществлять полноценное экономическое развитие. И именно в контексте свойства «нацеленности» на развитие «институциональные тоннели» могут рассматриваться как переходные институты

(экономические, социальные, культурные). Кроме того, в отдельных исследованиях особо подчеркивается, что «строительство» прямых «институциональных тоннелей» в рамках институциональных коридоров осуществляет «мегасубъект» государство, задача которого состоит в создании эффективного институционального дизайна.

«Институциональные тоннели» как конкретные (альтернативные в отдельных случаях) стратегии развития реализуются в рамках общего вектора – «институционального коридора», который «обеспечивает постоянство в соотношении основных и комплементарных институтов при доминировании тех базовых институтов, которые присущи институциональной матрице рассматриваемой экономической системы» [66, С. 8].

Теорию институционального коридора относят к экономическим моделям, в которой на основе принципа диссимметрии Кюри и идей теории диссипативных структур И.Р. Пригожина обоснованы ограничения возможных изменений социально-экономических институтов, связанные с устойчивостью доминирующих институциональных матриц в общественной структуре [35, С. 68].

Обобщая представленное выше, следует отметить следующее. В широком смысле (за исключением представлений Д. Родрика и последователей) система переходных экономических институтов в рамках институционального преобразования призвана обеспечить трансформацию институциональной среды из одного (исходного, неэффективного) состояния в другое (целевое, эффективное).

Категории переходных экономических институтов в зависимости от концептуальных подходов к анализу могут быть отнесены (в теории институционального дизайна (Э. Остром):

- «институты второго наилучшего» (Б. Талбот Корам) / собственно переходные институты (Д. Родрик) – промежуточный вариант институтов, в наибольшей степени похожий на целевой институт;
- мезо-институты (К. Менард) – институты-посредники адаптация общих формальных правил к конкретным реалиям, наблюдаемым

и изменяемым во времени, пространстве и масштабах, представленные набором специфических механизмов и устройств;

– промежуточные институты (В.М. Полтерович) – цепочка сменяющих друг друга институтов, которая соединяет исходный институт с желаемым и, одновременно, обеспечивает снижение негативных эффектов трансформации;

– институты догоняющего развития (В.М. Полтерович) – особая разновидность активных промежуточных институтов, призванных смягчить условия модернизации, содействовать технологическому развитию и запустить процесс формирования целевых институтов открытого доступа;

– «институциональных тоннелей» (Б.А. Ерзнкян) – система основных и комплементарных институтов, ограниченных рамками доминирующих базовых институтов институциональной матрицы экономической системы, обеспечивающих ее развитие.

Между рассмотренными категориями переходных институтов есть определенные взаимосвязи. Так, например, «институты второго наилучшего» и промежуточные институты отличаются фактически только способами проектирования («взрачивания») – по этапам трансформации («институты второго наилучшего») или «линейками» (промежуточные институты). Мезоинституты и институты догоняющего развития являются «надстройками», дополнениями промежуточных институтов («институты второго наилучшего»). «Институциональные тоннели» представляют собой системы основных и дополняющих институтов, ограниченные заданными системой рамками (базовыми институтами).

Вместе с тем, можно выделить и ряд признаков, присущих любому из институтов, относимых к категории «переходных»:

– целенаправленность, связанная с выполняемой ими функцией обеспечения движения от исходных к целевым институтам;

– формальный характер, связанный с осознанным участием в их проектировании государства через соответствующие законодательно установленные нормы и правила;

– управляемость, как свойство, обеспечивающее возможность подстройки переходного института к изменяющимся внешним условиям во времени, пространстве и масштабах;

– градуализм, обеспечивающий планомерность и последовательность «вращения» переходных институтов.

Проектируемая система переходных институтов является преимущественно системой множеством (набором) элементов-институтов, в состав которых могут входить как непосредственно промежуточные институты («институты второго наилучшего» в зависимости от формы «введения»), так и институты догоняющего развития, мезоинституты и иные дополняющие институты.

Проведенное исследование степени проявления институциональной ловушки «голландской болезни» обращает внимание на значимость трансформацию региональных экономических институтов (из исходных в целевые), оказывающих непосредственное влияние на стимулирование технологических инноваций, привлечение инвестиций, улучшение качества образования и предоставления общественных благ, миграционную и предпринимательскую активность населения. Именно данные параметры по результатам исследования оказались наиболее «искаженными» в условиях «голландской болезни».

Группы норм и правил, содействующие подобным трансформациям – налогообложение, кредитование, инвестиции, стимулирование инноваций, бюджетное финансирование, государственные закупки, государственный контроль и надзор. Их непосредственное проявление – венчурные фонды, фонды развития, фонды посевных инвестиций (инноваций), антимонопольное регулирование, оценка регулирующего воздействия, кластеры, технопарки (технополисы, промышленные парки), субсидии на развитие науки и образования, инновационные налоговые льготы.

Применительно к проектированию системы переходных институтов выхода из институциональной ловушки «голландской болезни» ресурсодобывающих регионов России линейки промежуточных институтов могут быть сформированы в отношении основных институтов собственности, управления и предпринимательства. В качестве мезо-институтов переходного характера могут рассматриваться кластерные структуры, а также региональные структуры (органы, ассоциации, организации) продвижения макроэкономических трансформаций нефтедобывающей сферы. Особую роль в проектировании системы переходных экономических институтов выхода из институциональной ловушки «голландской болезни» должны взять на себя институты догоняющего (инновационного) развития регионального уровня управления – специально созданные бюджетные фонды, венчурные фонды и иные институты инновационного развития.

Важным инструментом государственной политики по выходу из институциональной ловушки «голландской болезни» считается также механизм индикативного управления, который позволяет не только интегрировать различные направления и инструменты регулирования социально-экономической системы и институциональной среды, но и обеспечивать существование системы прогнозирования с высоким уровнем доверия, а также системы общественного диалога и контроля.

Проектируемая система переходных экономических институтов, отвечающая указанным выше параметрам, может включать в себя:

- 1) по источникам возникновения:
 - новые «новаторские» переходные институты;
 - новые «заимствованные» переходные институты;
 - гибридные переходные институты (трансформация «сложившихся» исходных институтов в целевые);
- 2) по характеру воздействия на поведение экономических субъектов [28]:

- регулирующие переходные институты;
 - сигнализирующими переходные институты;
 - стимулирующими переходные институты;
- 3) по направлению воздействия на целевые институты:
- прямое – изменение норм и правил под влиянием самих переходных институтов (изменение институциональной среды);
 - косвенное – изменение норм и правил под влиянием обеспечиваемых переходными институтами изменений структуры экономики (изменение социально-экономической системы);
- 4) по характеру взаимосвязи переходных институтов в системе:
- взаимодополняющие (аналог омниканального взаимодействия, метод «смешивания» по В.М. Полтеровичу);
 - взаимозамещающие (аналог мультиканального взаимодействия, метод институциональной конкуренции по В.М. Полтеровичу);
 - независимые;
- 5) по скорости протекающих изменений в системе переходных институтов [26]:
- первичные переходные институты (прямое воздействие);
 - индуцированные переходные институты (изменение института под воздействием причинно-следственной связи с первичным);
- 6) по проявлениям в целевой институциональной среде – переходные институты, обеспечивающие:
- появление новых целевых институтов;
 - ликвидацию исходных институтов (институциональных ловушек);
 - трансформацию исходных институтов в целевые (повышение их качества, эффективности);
 - замещение исходных институтов целевыми.
- 7) по способности ослаблять ресурсные, технологические, культурные, политические или институциональные ограничения трансформации:
- активные (ослабляющие ограничения) переходные институты;

– пассивные (нейтральные или усиливающие ограничения) переходные институты [58, С. 29].

Именно на основе указанных выше позиций далее будут рассмотрены отдельные, в наибольшей степени отвечающие специфике настоящего исследования, практики институциональных трансформаций.

1.2. Обобщение мирового опыта институциональных трансформаций

Одним общим выводом всех вышерассмотренных концепций институционального проектирования является вывод об отсутствии «единого рецепта» в виде рекомендуемого набора переходных экономических институтов для трансформации конкретной институциональной среды. Данный вывод обосновывается изменчивостью институтов во времени, пространстве и масштабах, а также наличием для каждой институциональной среды собственных (специфичных) ресурсных, технологических, культурных, политических или институциональных ограничений.

В результате процесс институционального проектирования в части реализации системы переходных экономических институтов представляет собой непрерывный процесс институционального эксперимента (по В.М. Полтеровичу) в отношении каждой конкретной институциональной среды. В это связи анализ практического опыта разработки системы переходных экономических институтов ставит не задачу поиска наилучших наборов, конфигураций, линеек переходных институтов, а задачу определения базовых принципов, правил, «типичных ошибок» и закономерностей проектирования подобных систем.

Реализации поставленной задачи наилучшим образом отвечает анализ публикации международных экономических организаций, в которых с опорой на развернутую эмпирическую базу по странам мира отражаются подходы к проектированию переходных экономи-

ческих институтов (институтов развития). Значимыми с позиции настоящего исследования представляются обобщение и выводы отдельных докладов о мировом развитии группы Всемирного банка, среди которых:

- Доклад о мировом развитии 1996: от плана к рынку [19];
- Доклад о мировом развитии 2002: создание институтов для рынков [20];
- Доклад о мировом развитии 2003: устойчивое развитие в динамичном мире – трансформация институтов, рост и качество жизни [21];
- Доклад о мировом развитии 2005: лучший инвестиционный климат для всех [22];
- Доклад о мировом развитии 2017: управление и закон [23];
- Доклад о мировом развитии 2020: торговля в интересах развития в эпоху глобальных цепочек создания стоимости [24].

В докладе о мировом развитии 1996 года «От плана к рынку» международными экспертами проведен сопоставительный анализ проведения системных реформ и создания ключевых рыночных институтов в 28 странах мира. Институциональная трансформация затрагивала три ключевых института – институт предпринимательства (через либерализацию), институт собственности (через приватизацию) и институт социальной защиты. В качестве институтов долгосрочной поддержки реформ авторами доклада рассматривались институт развития человеческого капитала, институт государственного управления, финансовые институты, а также устранение институциональной ловушки коррупционного поведения.

Ключевыми принципами успешности институциональной трансформации называются:

- приверженность последовательным действиям в этапах трансформации (по данным доклада в переходных экономиках, где программы либерализации и стабилизации были более последовательные, возобновление экономического роста наблюдалось

в среднем через 3 года после начала реформ, в то время как в странах с менее последовательными реформами макроэкономическая стабилизация занимала гораздо больше времени);

– управляемая скорость и глубина реформ (приводятся примеры как «быстрых побед» в странах Балтии, так и успешности «затяжных» трансформаций китайской экономики 1978–1994-х гг.);

– использование системы «временных» институтов (например, поощрение на период реформ развития управления предприятиями за счет внешних держателей акций);

– открытость и подотчетность переходных и целевых институтов (правовых, финансовых, управленческих), наличие социального консенсуса в отношении проводимых реформ;

– активная позиция правительства в содействии появлению и развитию новых институтов (отмечается, однако, что идущие сверху инициативы не могут осуществляться в вакууме и наперекор экономической реальности).

Продолжение исследований специалистов группы Всемирного банка по вопросам рыночно ориентированных реформ с акцентом на институциональные трансформации находят свое отражение в докладах 2002 и 2003 годов.

Доклад о мировом развитии 2002 года «Создание институтов для рынков» признает огромную важность институтов в процессах макроэкономического и человеческого развития. Используется прагматический подход к созданию институтов – переход от идеального к реальному, где имеют значение исторические контексты, социальные и политические факторы, а положительная динамика важнее нацеленности на быстрый результат. Доклад резюмирует 4 основных вывода, связанных с созданием эффективных институтов:

1) институциональная среда формируется как система взаимодействующих (комплементарных) институтов, и приоритетность каждого вновь создаваемого института должен определяться его спо-

способностью дополнять существующие структуры (здесь используется понятие поддерживающих институтов);

2) институциональное проектирование – это творческий процесс, который в отдельных случаях требует проведения экспериментов, а его успешность определяется в т.ч. решимостью страны отказаться от неудачных экспериментов (неработающих институтов развития);

3) информационная открытость, беспрепятственный обмен информацией является основой спроса на институциональные изменения за счет повышения ответственности людей, изменения поведения и притока новых идей;

4) конкурентная среда формирует основу улучшения качества институтов и спроса на новые институты.

В процессе институциональной реформы подчеркивается важность учета: ограниченной трансплантации институтов (финансовых, кадровых, технологических), значимости дополнительных институтов и институциональных ловушек, интеграции формальных и неформальных институтов, сопряженности проектируемых институтов с системой государственного управления.

Доклад о мировом развитии 2003 года «Устойчивое развитие в динамичном мире – трансформация институтов, рост и качество жизни» акцентирует внимание на вопросах долгосрочного развития, создании институтов (правил и организаций), которых на текущий момент либо не существует, либо они неэффективны в силу высоких транзакционных издержек. Общие требования к «взрачиваемым» институтам – восприятие сигналов конкретной экосистемы (предвидение проблем, информация, мнения, обратная связь), согласование конкурирующих интересов (прозрачность, открытость), исполнение согласованных решений (ответственность, реализация обязательств и правоприменение). Основные свойства эффективных институтов долгосрочного развития:

– инклюзивность (соответствие интересам, доступ к ресурсам, широкое участие);

– управляемость (способность к постепенному развитию под воздействием импульсов);

– адаптивность (устойчивость под воздействием изменений на основе инноваций и обучения);

– способность стимулировать изменения.

С позиции темы настоящего исследования интерес представляет Доклад о мировом развитии 2005 года «Лучший инвестиционный климат для всех». В данном документе также обозначены ключевые принципы государственной политики, обеспечивающие успешность институциональных реформ (в контексте доклада – в отношении инвестиционного климата):

– ограничение возможностей извлечения статусной ренты (прозрачность и подотчетность);

– повышение предсказуемости (дисциплинированность и настойчивость);

– упрочнение общественного доверия (общественная поддержка);

– обеспечение соответствия местной институциональной (институциональное соответствие, реализуемое в т.ч. через выбор более простых по сравнению с аналогами норм и правил).

Обращаясь к тематике «ресурсного проклятия» эксперты Всемирного банка отмечают [22, С. 43], что эмпирические данные по странам с эффективными экономиками, наделенными природными ресурсами (например, Чили, Норвегия, Австралия), свидетельствуют – «богатство идет на пользу», если:

– природные ресурсы не доминируют в экономике;

– добыча ресурсов не монополизирована;

– политическая конкуренция и информированность населения обуславливают подотчетность государства;

– реализуются меры по диверсификации экономики.

В части позиции по институциональному соответствию в докладе отмечаются несколько аспектов. Во-первых, приводятся примеры ситуаций, когда институциональное соответствие нарушается:

– вводимые правила и нормы требуют большой исполнительской дисциплины, чем имеющиеся в наличии (в результате может расти неформальный сектор, коррупция, снижаться доверие к государственному управлению);

– формируемые институты, предполагающие большую свободу действий по отношению к имеющимся, формируют «злоупотребления в виде взяточничества, волокиты и создания для фирм атмосферы неопределенности и риска» [22, С. 56];

– заимствованные институты других стран не соответствуют местным условиям.

Во-вторых, способами адаптации институтов к местной специфике на практике выступают:

– более простые правила при меньшей свободе действий;

– более сильный акцент на повышение прозрачности, конкуренции и мониторинга;

– усиление местных социальных гарантий (применительно к региону через федеральные или международные соглашения);

– цифровизация адаптируемых институтов (цифровизация налогообложения, правового регулирования и т.п.).

Доклад Всемирного банка 2005 года вводит в оборот такую категорию как «выборочные государственные интервенции» – речь идет об обеспечении экономического развития за счет выборочного стимулирования конкретных фирм или видов деятельности [22, С. 163]. Именно практика стран мира в реализации подобных интервенций в наибольшей степени согласуется с решением проблем выхода из институциональной ловушки «голландской болезни». Стратегии выборочных интервенций могут включать ускорение НИОКР, региональное развития, поощрение прямых инвестиций, стимулирование экспорта, поддержку малых и средних предприятий и т.п. Независимо от направления выбранной стратегии, общим для них является решение 3-х согласованных задач:

- 1) определение круга стимулируемых экономических агентов (потенциально передовых секторов экономики);
- 2) ограничение давление тех, кто получает ренту;
- 3) минимизация финансовых затрат государства на реализации стратегии.

Как показывает мировой опыт в решении первой обозначенной выше задачи государство очень часто проигрывает – вложения в определенные государством приоритетные отрасли не оправдывают себя, а экономические деформации снижают стимулы к инновациям и эффективной деятельности. Кроме того, глобализация и цифровизация экономики обуславливает постоянные изменения типов промышленного развития и области конкурентных преимуществ.

Сложной для государства задачей является и задача противодействия стремлению фирм к получению ренты. Фирмы, получающие выгоды от особых привилегий, сильно сопротивляются их отмене, а перспективные отрасли часто разобщены, чтобы каким-то образом влиять на процесс.

В отношении третьей задачи также указывается, что у государства при проведении выборочных интервенций формируются высокие риски предоставить привилегии там, где они не нужны (следствие оппортунистического поведения фирм) или сильно «переплатить».

В результате анализ опыта стран мира по проведению выборочных интервенций эксперты Всемирного банка формируют три основных фактора, способствующих их эффективности:

- широта вмешательства (при прочих равных условиях поощрение технического прогресса в целом, например, выгоднее поощрения отдельных фирм или отраслей);
- взаимосвязь с задачами оптимизации инвестиционного климата;
- качество текущего управления осуществляемой интервенций (важны не столько экспертные разработки на «входе», сколько управление интервенцией в процессе ее реализации).

В докладе о мировом развитии Всемирного банка 2017 года «Государственное управление и закон» смещает акценты в исследовании вопросов государственного управления³⁵ с позиции «правильного» выбора мер экономической политики на позицию обеспечения результативности мер политики в процессе их реализации. По сути речь идет об анализе мер политики стимулирования экономического развития как институциональных механизмов, позволяющих преодолевать коррупцию, «ресурсное проклятие», бедность, низкие темпы экономического роста и т.п.

Обобщая приведенные в докладе примеры содействия развитию стран мира (Нигерия, Сомали, Китай, Бразилия, Великобритания), авторы приходят к выводу, что сбой современного государственного управления – внедрение неэффективных мер, игнорирование потенциально эффективных мер, а также обеспечение положительных результатов за счет нестандартных институциональных механизмов.

В докладе особо подчеркивается важность для обеспечения макроэкономической стабилизации и экономического развития сложившихся институциональных механизмов, функционирующих на основе трех основных институциональных функций (базовые принципы эффективной политики), необходимых для того, чтобы правила и ресурсы (институты) обеспечивали целевые результаты:

1) приверженность – обеспечение последовательной политики в течение продолжительного времени, повышает доверие, снижает неопределенность (институт, гарантирующий защиту прав собственности, например);

2) координация (институты должны обеспечивать координацию экономических субъектов – инвестиционных решений, ожиданий участников рынка, внедрений инноваций и т.п.);

³⁵ В докладе под государственным управлением понимается процесс взаимодействия между государственными и негосударственными субъектами в целях разработки и осуществления мер политики в рамках определенного набора формальных и неформальных правил, определяющих полномочия власти и определяемых ими.

3) сотрудничество (чтобы страна могла финансировать инвестиции в развитии ее граждане должны быть готовы платить налоги и сотрудничать (софинансировать инвестиции)).

В настоящем Докладе утверждается, что институты выполняют три ключевые функции, повышающие эффективность политики в интересах развития, – они обеспечивают приверженность, поощряют координацию и укрепляют сотрудничество [23, С. 7]. В исследовании особо подчеркивается и обосновывается преимущество именно «сложившихся» институтов перед «усовершенствованными» передовыми институтами, которые обычно предлагаются к использованию в условиях провозглашаемой «неэффективности» институциональной среды как причины провалов мер политики и технических решений в государственном управлении.

Доклад о мировом развитии Всемирного банка 2020 года «Торговля в интересах развития в эпоху глобальных цепочек создания стоимости» включает в себя актуальные с позиции рассматриваемой темы обобщения в отношении практик национальной политики при переходе к более сложным моделям участия стран в глобальных производственно-сбытовых цепях (далее – ГПСЦ), в частности переходам:

- от сырьевых товаров к ограниченной обработке;
- от ограниченной обработки к развитой обработке и сфере услуг;
- от развитой обработки и сферы услуг к инновационной деятельности.

Основополагающими факторами перехода определяются: обеспеченность ресурсами, размер рынка, географическое положение и институты. Особенно подчеркивается, что национальную политику «перехода» необходимо проводить с учетом конкретных особенностей социально-экономической системы.

В отношении анализируемого нами перехода от сырьевых товаров к альтернативам, подчеркивается значимость следующих механизмов:

- проведение стимулирующей инвестиционной политики и улучшение делового климата;
- развитие финансовых механизмов поддержки бизнеса;
- качественное образование в отношении технических, управленческих и специализированных (компетенции в области инноваций) навыков и «открытые двери» для иностранных специалистов;
- заключение торговых и инвестиционных соглашений;
- инвестиции в транспортную инфраструктуру и системы связи;
- либерализация и инвестиции в сферу информационных и коммуникационных технологий;
- установление режима оценки соответствия (сертификация по стандартам);
- повышение предсказуемости государственного управления;
- более эффективное обеспечение исполнения контрактов;
- обеспечение охраны прав интеллектуальной собственности [23, С. 9].

По результатам анализа опыта стран мира в отношении национальной политики «перехода» подчеркивается:

- низкая эффективность традиционных мер поддержки, искажающих модели производства (налоговых льгот, субсидий, нетарифных ограничений);
- значимость инвестиций в человеческий капитал (примером приводится Центр профессионального обучения в Пенанге, Малайзия, сыгравший важную роль в содействии вхождению Малайзии в ГПСЦ в сфере электроники и машиностроения);
- важность содействия формированию связей между малыми и средними предприятиями и ведущими компаниями-поставщиками (в качестве примеров указывается опыт Гвинеи и Чили в горнодобывающей промышленности, Чехии в электронике и автомобилестроении);

– возможность использования механизма особых экономических зон, который должен быть тщательно спроектирован и реализован при условии полной обеспеченности ресурсами);

– актуальность мер по повышению мобильности рабочей силы в процессе адаптации к изменениям [23, С. 10].

Резюмируя рассмотренные выше позиции докладов всемирного банка следует заключить, что в международных исследованиях подчеркивается высокая значимость экономических институтов в обеспечении устойчивого развития. При этом преимуществами «сложившихся» институтов выступает их сопряженность с системой государственного управления, а также подтверждаемая историческими фактами неэффективность «переноса» институтов во времени и пространстве. Неизменными признаками эффективных институтов развития указываются их инклюзивность (включенность в местный контекст), управляемость, а также последовательность в их развитии (трансплантации, возвращении) и подотчетность обществу.

Международными экспертами последнее время особенно подчеркивается, что становлению и развитию экономических институтов, в т.ч. созданию «новых» институтов, способствует цифровизация и научно-технический прогресс. Значимым для проектирования системы переходных экономических институтов для институциональной ловушки «голландской болезни» может также стать учет влияния цифровизации на развитии и изменении структуры институтов.

1.3. Определение набора конечных (желательных) экономических институтов в изучаемых регионах

Конечные желательные экономические институты для нефтяных регионов, которые могут вывести их из ловушки «голландской болезни», должны выполнять следующие функции:

- эффективное изъятие и распределение нефтегазовой ренты;
- аккумуляирование ресурсов для диверсификации экономики;

– эффективное стимулирование развития новых отраслей, не зависящих от добычи нефти и газа.

Каждую из функций должен выполнять набор взаимосвязанных институтов, т.к. один единственный институт скорее всего не справится с проявлениями оппортунизма и попадет в институциональную ловушку. Так, нами в статье [30] были выявлены ловушки, присущие институциональной среде изъятия и распределения нефтяной ренты в ХМАО – Югре:

1. Ловушка «политической ренты» [13] возникает в связи с недостаточной спецификацией прав собственности и незащищенностью частной собственности со стороны государства. В результате, владельцы нефтегазовых компаний тратят часть средств на лоббирование своих интересов, вместо того чтобы инвестировать их в развитие производства и инновации, а чиновники стремятся использовать свое положение для получения ренты. Для преодоления данной ловушки требуется коренное изменение политического устройства государственной власти, поэтому в ближайшей перспективе данная ловушка вряд ли будет преодолена.

2. Ловушка «инсайдерской ренты» [13] также возникает в связи с недостаточной спецификацией прав собственности и незащищенности интересов мелких акционеров. В результате менеджеры нефтегазовых компаний получают возможность перераспределять в свою пользу денежные потоки, тем самым уменьшая налогооблагаемую базу и снижая возможности государства по изъятию ренты. Одним из проявлений инсайдерской ренты является распространенность офшорных схем, которые приводят к выводу капитала и ограничений возможностей по изъятию ренты государством. Данная ловушка может быть преодолена за счет внедрения международных стандартов финансовой отчетности и открытости нефтегазовых компаний, а также за счет объединения усилий по борьбе с офшорами в международном масштабе.

3. Ловушка «преобладания вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК)» состоит в том, что в российской нефтя-

ной сфере только ВИНК способны эффективно конкурировать друг с другом. Это приводит к ограничению в развитии малых нефтяных компаний, что в свою очередь приводит к недоиспользованию природно-ресурсного потенциала и недополучению государством нефтяной ренты. Выход из данной ловушки возможен только за счет развития инфраструктурных институтов в нефтегазовой отрасли, таких как аренда или лизинг нефтегазового оборудования, доступ к транспортным схемам и т.д., а также за счет более жесткой политики при предоставлении лицензионных участков.

4. Ловушка «избыточной рентабельности нефтедобычи» проявляется в том, что рентабельность нефтедобычи выше, чем рентабельность нефтепереработки, что приводит к экспортной ориентации нефтегазовых компаний и высоким ценам на нефтепродукты внутри страны. Кроме того, нефтяные компании не заинтересованы в развитии нефтепереработки внутри страны. В результате общество недополучает часть нефтяной ренты. Данную ловушку можно ликвидировать достаточно быстро, откорректировав налоговые ставки таким образом, чтобы экспорт сырой нефти стал менее выгоден, чем экспорт продуктов ее переработки.

1.3.1. Определение набора конечных (желательных) экономических институтов в ХМАО

Соответственно, желательные институты изъятия и распределения нефтяной ренты должны обеспечивать выход из всех этих ловушек. Частично этот процесс уже идет, в частности, вводится налог на дополнительный доход (НДД), который купирует действие части ловушек за счет того, что новая система налогообложения нефтяного сектора позволит перенести фискальную нагрузку на более поздние этапы разработки, т.е. до тех пор, пока месторождение не выйдет на проектную мощность и не начнет приносить прибыль [64]. Дополнительно к введению НДД для преодоления первой ловушки необходим институт независимого и справедливого суда,

в первую очередь арбитражного. Для преодоления второй ловушки необходим переход нефтяных компаний полностью на международные стандарты финансовой отчетности с котированием их акций на международных биржевых площадках и с уголовной ответственностью за нарушения в финансовой отчетности. Для преодоления третьей ловушки необходимы два института: независимый государственный орган по распределению лицензионных участков и специальный орган в формате единого окна по решению проблем малых нефтяных компаний. Также нужны льготы по налогообложению для малых нефтяных компаний. Для выхода из четвертой ловушки необходимо внести лишь небольшие корректировки в существующую систему налогообложения нефтедобычи, введя коэффициент глубины переработки в расчет ставки экспортной пошлины таким образом, чтобы чем глубже переработка нефтепродуктов, тем меньше размер пошлины.

Функции аккумуляции ресурсов для диверсификации экономики ХМАО – Югра могут выполнять следующие институты:

- негосударственные пенсионные фонды;
- специально созданные бюджетные фонды (нефтяной фонд, фонд поколений и т.д.);
- венчурные фонды.

При этом в ХМАО – Югре имеется опыт создания первых двух, но опыт этот в обоих случаях оказался неудачным [76]. Причины неудачи у них разные. Негосударственные пенсионные фонды не стали аккумуляторами средств для диверсификации экономики по двум причинам:

1. Ограничение возможных вариантов вложения средств вкладчиков только консервативными инструментами, так на данный момент они имеют право вкладывать накопления граждан в акции, корпоративные и государственные облигации (ОФЗ), российские валютные облигации, а также размещать средства на депозитах. В то время как для диверсификации экономики необходимы венчурные инвестиции.

2. С 2014 года началось ежегодное замораживание накопительной части пенсий, а значит, активы негосударственных пенсионных фондов практически перестали прирастать.

Фонд поколений ХМАО – Югры был создан в 1992 году и ликвидирован в 2017–2018 гг.³⁶ как несоответствующий новому законодательству. Средства от продажи активов Фонда были зачислены в бюджет округа и направлены на строительство социальных объектов. Фонд изначально выбрал неправильные направления инвестирования средств:

- развитие инфраструктуры лесной и деревообрабатывающей промышленности;
- инвестиции в предприятия агропромышленного комплекса;
- инвестиции в коммерческую недвижимость;
- инвестиции в ликвидные активы;
- развитие социальной и туристической инфраструктуры Югры.

Естественно, что эти направления не могут обеспечить диверсификацию экономики ХМАО – Югры, т.к. ни одно из этих направлений не может увеличить обороты в десятки раз даже при самой льготной политике.

Венчурный фонд в ХМАО – Югре не создавался, но на территории округа имеется венчурный партнёр РВК: Автономное учреждение Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Технопарк высоких технологий». Помимо этого, Фонд развития Югры может стать площадкой для венчурного финансирования инвестиционных проектов в сфере нефтегазового комплекса.

Существует две проблемы у всех фондов аккумуляции ресурсов для диверсификации экономики ХМАО – Югры:

- недостаток частных инвестиционных ресурсов вследствие тотального недоверия граждан и бизнеса отечественным структурам, которое только подтверждается последними действиями правительства;

³⁶ 9 августа 2017 года на основании распоряжения Правительства ХМАО – Югры №528-р

– недостаток инвестиционных идей и инновационных проектов вследствие преобладания рентоориентированного поведения среди граждан и бизнеса Югры.

Решение первой проблемы возможно только путем создания такого инвестиционного института, который бы исключал возможность государственных чиновников как-то повлиять на его активы или инвестиционную программу. Возможно, это должен быть филиал международного инвестиционного или пенсионного фонда.

Для преодоления второй проблемы необходимо одновременно действовать в двух направлениях: с одной стороны, снижение возможностей граждан и бизнеса получать свой кусок нефтяной ренты без инвестирования своих средств или без осуществления реальных действий по развитию инноваций; с другой стороны, изменения подходов к воспитанию молодого поколения таким образом, чтобы развивать в них не выжидательную (патерналистскую), а активную позицию. Как вариант, можно предложить ввести на предприятиях округ выплату премий в виде акций нефтяных компании и/или возможность покупки акций нефтяных компаний по льготной цене за инновационные идеи или рационализаторские предложения. В школах, ССУЗах и ВУЗах можно ввести специальную дисциплину для развития креативного мышления, а также шире применять программу «Стартап как диплом».

Что касается эффективного стимулирования развития новых отраслей, не зависящих от добычи нефти и газа, то попытки такие предпринимались, однако они также закончились ничем. В частности, на территории Югры был такой проект «Урал Промышленный – Урал Полярный», который просуществовал с 2006 по 2012 годы и в рамках которого осуществлялись попытки начать освоение минерального сырья Приполярного Урала. Из всех ресурсов минерального сырья более-менее получилось освоить залежи кварца в районе г. Нягань, но и то в очень ограниченных масштабах. Сейчас ОАО «Урал Промышленный – Урал Полярный» переименовано в АО «Корпорация

Развития»³⁷ и занимается в основном инфраструктурными проектами на территории Ямала: железные дороги, мосты, электростанции и т.д.

Главные проблемы стимулирования развития новых отраслей, не зависящих от добычи нефти и газа, на территории ХМАО – Югры:

1. Волонтаризм в выборе проектов, т.е. проекты не проходили настоящую экспертную оценку, а решение о начале проекта принималось чиновниками исходя из каких-то своих соображений.

2. Ограниченные возможности региона по мерам стимулирования. Например, налоговое стимулирование в регионе возможно только в рамках региональных налогов на имущество и транспортного налога. А стимулирование в виде дотаций и компенсаций очень ограничено по финансовым возможностям региона.

Для решения этих проблем желательно разработка и внедрение таких институтов:

1. Специальное учреждение для осуществления форсайта в региональном масштабе, которое было бы способно оценить тренды в развитии экономики и научно-технического прогресса и дать рекомендации окружным властям по развитию новых отраслей.

2. Экономический институт, позволяющий региону осуществлять заимствование средств на финансовом рынке под реализацию инвестиционных проектов по развитию новых отраслей. Что-то вроде региональных инвестиционных облигаций со сроком погашения 10–15 лет и более.

1.3.2. Определение набора конечных (желательных) экономических институтов в Республике Татарстан

Экономика Республики Татарстан является открытой системой и все происходящие в ней процессы подвержены воздействию самых разных норм и правил, формирующих институциональную среду региона.

³⁷ Официальный сайт АО «Корпорация развития». – URL: <http://www.cupp.ru/o-korporacii/> (Дата обращения: 14.11.2020).

В Республике Татарстан присутствует ряд системных проблем, оказывающих значительное влияние на состояние экономики и институциональной среды региона. Данные проблемы целесообразно разделить на три основные группы:

1. предпосылки развития «голландской болезни»: (пониженные стимулы к инновациям и росту эффективности вследствие наличия высокоприбыльного углеводородного сектора и высокая зависимость от федеральных решений и финансирования).

2. среднее качество и нехватка человеческого капитала: (относительно низкая производительность труда; высокая дифференциация доходов; дефицит квалифицированных кадров, в том числе рабочих и инженерных специальностей; значителен риск дефицита квалифицированных трудовых ресурсов для инновационной экономики; риски монопрофильности промышленных центров).

3. системные проблемы конкурентоспособности: (недостаточная глобальная конкурентоспособность обрабатывающей промышленности; недостаток сырья для нефтегазохимии; экологические проблемы; низкое качество инвестиционного портфеля и низкая эффективность инвестиций; недостаточная развитость и эффективность функционирования финансовой инфраструктуры; развитие региона в прошлом строилось на принципах закрытой системы при отсутствии эффективной политики экономической экспансии на новые рынки и ограничении каналов входа в регион для внешних инвесторов) [4].

Для того, чтобы укреплять свои позиции и вывести экономику региона из ловушки «голландской болезни», правительству Татарстану необходимо создавать конечные желательные экономические институты, выполняющие такие общие функции, как:

- эффективное изъятие и распределение нефтегазовой ренты;
- аккумулярование ресурсов для диверсификации экономики;
- эффективное стимулирование развития новых отраслей, не зависящих от добычи нефти и газа.

Направлениями, совершенствующими экономические отношения в регионе в части аккумуляции ресурсов для диверсификации экономики республики должны стать:

- расширение эффективного участия государства в инфраструктурных проектах;
- увеличение доли инвестиций, осуществляемых за счет государства и внешних инвесторов;
- расширение применения инструментов финансирования на принципах государственно-частного партнерства;
- создание цифровых финансовых инструментов, снижающих значение американского доллара в качестве уникальной ключевой мировой валюты (создание Фонда поддержки цифровых инвестиций);
- сокращение «теневой экономики».

Эффективному стимулированию развития новых отраслей, не зависящих от добычи нефти и газа должно способствовать:

- развитие кластерных отношений;
- внедрение полноценной экосистемы инноваций.

Кластерный подход предполагает создание и развитие действующих инновационных промышленных кластеров; формирование интегрированных технологических цепочек, обеспечивающих повышение доли добавленной стоимости, производимой в республике; переход от макроэкономического регулирования к промышленной, технологической и кластерной политике с использованием активных методов вмешательства государства в экономическое развитие; образование трансграничных кластеров; государственную политику стимулирования развития связей между вузами, исследовательскими институтами и бизнесом и привлечения в центры знаний и предпринимательства крупных зарубежных фирм (базой развития данного направления является Иннополис); формирование центров конкурентоспособности и высоких технологий, технополисов на базе и вокруг университетов [4].

Экосистема инноваций, как направление развития, должна эффективно стимулировать развитие новых отраслей, стимулировать

формирование спроса на инновации через открытость инновационной экосистемы, развивать инновационную саморегулируемую и саморазвивающуюся систему через стимулирование развития формальных и неформальных внутренних институтов, стимулировать систему финансирования инноваций, развивать рынок венчурных инвестиций, обеспечить развитие цифровой экономики в Республике Татарстан.

Инновационная экосистема, охватывает практически все отрасли и все уровни экономики республики, поэтому необходим единый орган, который будет координировать процесс инновационного развития и осуществлять централизованный мониторинг результатов. Для решения этой задачи необходимо создать самостоятельный Институт инновационного развития Республики Татарстан (ИИР РТ). Он должен координировать работу профильных центров, нацеленных на решение отдельных задач построения инновационной экосистемы, а также взаимодействовать с профильными министерствами и ведомствами по вопросам реализации программ инновационного развития. С целью снижения затрат и более эффективного использования ресурсов создание подразделений и центров рекомендуется осуществлять преимущественно на базе существующих структур с корректировкой их обязанностей, полномочий и подчинения.

1.4. Определение необходимого набора переходных экономических институтов в соответствии со степенью проявления институциональной ловушки «голландской болезни» в изучаемых регионах

1.4.1. Определение необходимого набора переходных экономических институтов в соответствии со степенью проявления институциональной ловушки «голландской болезни» в ХМАО

В параграфе 1.3. определены конечные желательные экономические институты для ХМАО – Югра, которые могут вывести регион из ловушки «голландской болезни». Функции, которые эти институты должны выполнять отражены в таблице 1.1.

Анализируя необходимость набора переходных экономических институтов в соответствии со степенью проявления институциональной ловушки «голландской болезни» в ХМАО – Югра, были получены следующие выводы.

Налог на дополнительный доход (НДД) не требует переходной формы, т.к. в нем уже заложены переходные положения. Главное, чтобы принципы налогообложения дополнительного дохода не были выхолощены в процессе постоянных корректировок этого налога.

Институт независимого и справедливого суда для разрешения налоговых споров требует переходной формы, т.к. для российской юриспруденции «телефонное» право является широко укоренившейся неформальной нормой. Поэтому многие российские олигархи предпочитают решать судебные дела в зарубежных юрисдикциях. Как вариант можно предложить создать такой переходный вариант в одной из особых экономических зон, в которой не будет действовать значительная часть российского законодательства.

**Необходимость переходных форм
для конечных (желательных) институтов в ХМАО – Югра**

Функции институтов для выхода из ловушки «голландской болезни»	Институты, которые должны эти функции выполнять	Необходимость переходных форм
Эффективное изъятие и распределение нефтегазовой ренты	Налог на дополнительный доход	Не требуется
	Специальный независимый суд для разрешения споров нефтегазовых компаний	Требуется
	Международные стандарты финансовой отчетности	Не требуется
	Независимый государственный орган по распределению лицензионных участков	Требуется
	Специальный орган в формате единого окна по решению проблем малых нефтяных компаний	Не требуется
	Льготы по налогообложению для малых нефтяных компаний	Не требуется
	Коэффициент глубины переработки в расчете ставки экспортной пошлины	Не требуется
Аккумулятивное ресурсов для диверсификации экономики	Негосударственные пенсионные фонды	Не требуется
	Специально созданный бюджетный фонд	Требуется
	Венчурные фонды	Требуется
Эффективное стимулирование развития новых отраслей, независимых от добычи нефти и газа	Институт регионального форсайта	Требуется
	Региональные инвестиционные облигации	Не требуется

Переход нефтяных компаний полностью на международные стандарты финансовой отчетности не требует переходной формы, т.к. большинство крупных ВИНК итак уже давно ведут бухгалтерскую отчетность одновременно и по РСБУ и по МСФО. Единственно, что требуется повышение статуса отчетности по МСФО до основной, а не дополнительной.

Независимый государственный орган по распределению лицензионных участков может иметь переходную форму в виде некоего подведомственного учреждения одного из профильных министерств с последующим выделением и подчинением напрямую Президенту.

Специальный орган в формате единого окна по решению проблем малых нефтяных компаний в принципе не требует переходной формы. Можно эти функции возложить на один из органов, который уже выполняет функции единого окна для малого бизнеса:

Льготы по налогообложению для малых нефтяных компаний также не требуют переходных форм, здесь можно воспользоваться опытом других стран или регионов России.

Введение коэффициента глубины переработки в расчет ставки экспортной пошлины также не требует каких-то переходных форм.

Негосударственные пенсионные фонды как институты аккумуляции ресурсов для диверсификации экономики не требуют каких-либо переходных форм, единственно что необходимо расширить перечень инструментов, с которыми управляющие компании этих фондов имеют право работать. И прекратить заморозку накопительной части пенсий.

Специально созданный бюджетный фонд в ХМАО – Югре уже был, но опыт этот оказался неудачным. Сейчас функционирует Фонд развития Югры, но объемы средств, которыми он оперирует, настолько мизерны в масштабах региона, что ни о каком аккумуляции ресурсов для диверсификации экономики и речи быть не может. Здесь конечно необходимо кардинально поменять политику в части взаимодействий с федеральным центром и добиться сохранения части налоговых поступлений от НДС в бюджете ХМАО – Югры с накоплением их в этом фонде. Соответственно Фонд развития Югры мог бы выступить этой самой переходной формой.

Региональный венчурный фонд в ХМАО – Югре сразу создать скорее всего не получится, поэтому логично, что в качестве переходной формы можно попробовать возложить отдельные функции венчурного финансирования на Автономное учреждение Ханты-

Мансийского автономного округа – Югры «Технопарк высоких технологий» или на Фонд развития Югры.

В качестве переходной формы к специальному учреждению для осуществления форсайта в региональном масштабе могут выступить Точки кипения, которые уже созданы в городах Сургут и Ханты-Мансийск. В дальнейшем на их базе может быть создан Институт регионального форсайта.

Для такого института как региональные инвестиционные облигации не требуется переходной формы, т.к. законодательная база уже позволяет регионам выпускать облигации. Низкая активность российских регионов на рынке облигаций в 2019 году была обусловлена рядом причин. Во-первых, на фоне роста доходов региональных бюджетов уменьшилась потребность регионов в долговом финансировании: по итогам 11 месяцев 2019 лишь 17 субъектов РФ исполнили бюджеты с промежуточным дефицитом совокупным объемом 15,65 млрд руб. За аналогичный период 2017 дефицит имели бюджеты 29 регионов, а за 11 месяцев 2018 – 11 субъектов (рост собственных доходов в 2018 позволил регионам увеличить остатки на счетах на 0,5 трлн руб. до 1,9 трлн руб., и эти средства могли быть использованы в 2019 году). Во-вторых, рост предложения субфедеральных облигаций сдерживался из-за реализации федеральным правительством мер поддержки регионов, направленных на снижение их долговой нагрузки. Благодаря принятию регионами обязательств по сокращению долга и увеличению сроков возврата бюджетных кредитов снизилась потребность в привлечении субъектами новых заимствований на рефинансирование бюджетных кредитов.

Дополнительным стимулом по снижению субъектами совокупного долга стали изменения, внесенные в 2019 году в Бюджетный кодекс РФ в целях обеспечения контроля за долговой нагрузкой российских регионов. В результате большее число субъектов РФ начали принимать меры по сокращению долга, чтобы войти в число регионов с высоким уровнем долговой устойчивости.

ХМАО – Югра относится к регионам с низким уровнем долга по отношению к доходам бюджета. Поэтому никаких проблем с выпуском облигаций регионального инвестиционного займа быть не должно.

1.4.2. Определение необходимого набора переходных экономических институтов в соответствии со степенью проявления институциональной ловушки «голландской болезни» в Республике Татарстан

В параграфе 1.3.2. определены конечные целевые ориентиры и желательные экономические институты для Республики Татарстан, которые помогут вывести регион из ловушки «голландской болезни» и будут способствовать стратегическому устойчивому развитию республики.

Как было отмечено выше, конечные желательные экономические институты должны выполнять следующие функции:

- эффективное изъятие и распределение нефтегазовой ренты;
- аккумулирование ресурсов для диверсификации экономики;
- эффективное стимулирование развития новых отраслей, не зависящих от добычи нефти и газа.

Проанализируем институты, способные выполнять данные функции и необходимость создания для них переходных форм (таблица 1.2).

Анализ необходимости переходных форм для конечных (желательных) институтов в Республике Татарстан показал следующие результаты.

Необходимость переходных форм
для конечных (желательных) институтов

Функции институтов для выхода из ловушки «голландской болезни»	Институты, которые должны эти функции выполнять	Необходимость переходных форм
Эффективное изъятие и распределение нефтегазовой ренты	Налог на дополнительный доход	Не требуется
	Международные стандарты финансовой отчетности	Не требуется
	Коэффициент глубины переработки в расчете ставки экспортной пошлины	Не требуется
Аккумуляция ресурсов для диверсификации экономики	Республиканский бюджетный фонд поддержки инноваций	Не требуется
	Венчурные фонды	Не требуется
	Фонд поддержки цифровых инвестиций	Не требуется
Эффективное стимулирование развития новых отраслей, не зависящих от добычи нефти и газа	Инновационно-промышленные кластеры	Требуется
	Трансграничные кластеры	Требуется
	Центры конкурентоспособности и высоких технологий	Не требуется
	Технополисы на базе и вокруг университетов	Не требуется
	Институт инновационного развития Республики Татарстан	Не требуется

Перечень институтов, способствующих эффективному изъятию и распределению нефтегазовой ренты в ХМАО – Югра и Республике Татарстан совпадают по многим позициям. Основным отличием структуры нефтедобывающих предприятий в изучаемых регионах является то, что в Республике Татарстан активно развиваются малые предприятия (29 действующих малых нефтяных компаний). Республика Татарстан была первым регионом, который узаконил поддержку малых нефтяных компаний с целью укрепления механизма интенсивного развития добычи нефти и газа. В Республике Татарстан действует комплекс мер государственной поддержки малых и средних нефтедобывающих компаний:

– финансовые: бюджетные кредиты; компенсация части процентной ставки за пользование банковскими кредитами и части выплат по купонным доходам облигационных займов; государственные гарантии; софинансирование; гранты. Правительство республики повышает доступность инвестиционных ресурсов за счет механизмов совместного финансирования с банками, частными и негосударственными инвесторами. Этой цели служат государственные некоммерческие организации: Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан, Стабилизационный залогово-страховой фонд Республики Татарстан.

– налоговые: в соответствии с законодательством инвесторам, реализующим инвестиционные проекты на территории Республики Татарстан, предоставляются налоговые льготы на срок окупаемости инвестиционного проекта.

Специально для поддержки и развития нефтегазового комплекса в республике создан Координационный совет малых нефтедобывающих компаний (МНК) Республики Татарстан, в связи с этим в республике отсутствует острая необходимость создания Специального органа в формате единого окна по решению проблем малых нефтяных компаний и введение нового института «Льготы по налогообложению для малых нефтяных компаний», так как налоговая поддержка малых нефтяных компаний должна проводиться в рамках уже созданной системы.

Такие институты как «Налог на дополнительный доход», «Международные стандарты финансовой отчетности», «Коэффициент глубины переработки в расчет ставки экспортной пошлины» актуальны для республики, как и для ХМАО – Югра.

В части развития функции аккумуляции ресурсов для диверсификации экономики Республики Татарстан необходимо создание Республиканского бюджетного фонда поддержки инноваций в части развития цифровой экономики и Венчурных фондов. Необходимо отметить, что в республике успешно действуют НКО «Инвестиционно-венчурный фонд РТ» – фонд прямых и венчурных инвести-

ций, создающий условия для реализации инновационных проектов, развивающий наукоемкие, технологические компании Татарстана и Региональный представитель Фонда содействия инновациям в Республике Татарстан (цель Фонда – поддержка инновационного бизнеса, через вовлечение молодежи в инновационную деятельность, поддержка стартапов, содействие коммерциализации разработок, поддержка экспортно-ориентированных компаний), поэтому не требуется создание переходных форм для конечных (желательных) институтов как для Республиканского бюджетного фонда поддержки инноваций, так и для Венчурных фондов. Опыт функционирования действующих институтов может послужить базой для создания конечных (желательных) институтов выхода республики из ловушки «голландской болезни».

Действующими переходными институтами для Фонда поддержки цифровых инвестиций являются всероссийский конкурс «Цифровой прорыв», в котором активно участвуют представители республики Технопарк ИТ-парк. Конкурс направлен на выявление и раскрытие потенциала специалистов в сфере информационных технологий, дизайна и управления цифровыми проектами, а Технопарк ИТ-парк, являющийся региональным оператором фонда «Сколково» принимает к рассмотрению проекты преимущественно из следующих кластеров: биомедицинские технологии, ядерные технологии, ИТ-Технологии, телекоммуникации и космос и энергетическая эффективность.

Для эффективного стимулирования развития новых отраслей, не зависящих от добычи нефти и газа в Республике принята Стратегия кластерной активации. В современном мире наиболее эффективным механизмом стимулирования роста конкурентоспособности признан кластерный подход: в развитых странах в рамках кластеров развивается более 50% экономики и концентрируется более 40% занятых.

Конечная цель (к 2030 году) состоит в формировании портфеля конкурентоспособных кластеров современной и «умной» экономики. Ключевыми кластерами являются: кластеры нефтегазохимического и энергетического комплексов, машиностроительный кластер, кла-

стер «Наука и образование» и 10 инновационных кластеров (в рамках проекта «Татарстанская технологическая инициатива»), имеющие наивысший приоритет в силу их определяющего влияния на успешное развитие экономики Республики Татарстан и достижение ею глобальной конкурентоспособности.

Кластерная активация будет включать три этапа. На первом этапе кластерной активации осуществляется модернизация в рамках модели современной экономики, путем реализации ряда высокотехнологичных проектов и мер модернизации и повышения конкурентоспособности. Будет развит опыт Камского кластера в ходе реализации кластерных инициатив в рамках трех экономических зон с акцентом на формирование центрального ключевого нефтегазохимического кластера. На втором и третьем этапах приоритетом станут кластеры «умной» экономики, которые в отличие от кластеров современной экономики должны производить не только конкурентоспособную, но и радикально новую продукцию, материалы и технологии.

Для создания и развития Центра конкурентоспособности и высоких технологий и Технополисов на базе и вокруг университетов переходные институты не требуются, так как в республике ведется активная работа в данном направлении на базе уже действующих научных центров.

Институт инновационного развития Республики Татарстан (ИИР РТ) должен координировать работу профильных центров, нацеленных на решение отдельных задач построения инновационной экосистемы, а также взаимодействовать с профильными министерствами и ведомствами по вопросам реализации программ инновационного развития, поэтому для его создания также не требуются переходные институты.

1.5. Определение комплементарности (конгруэнтности) набора переходных экономических институтов в изучаемых регионах

Комплементарность или конгруэнтность институтов «понимается как взаимодействие, взаимозависимость, обусловленность компонентов институциональной системы. Она проявляется как на вертикальном (иерархическая), так и на горизонтальном (институциональный изоморфизм) уровнях [42]. Вольчик В.В. и Бережной И.В. под комплементарностью институтов понимают «ситуацию, когда институты создают правила и стимулы для поведения, которые не противоречат, а дополняют друг друга» [16]. То есть институты могут считаться комплементарными только в том случае если они совместимы между собой, и нормы, и правила, из которых они состоят, не входят в противоречие друг с другом.

Иерархическая (hierarchy) форма институциональной взаимосвязи подразумевает наличие отношений включенности – подчинения, когда существование одного института возможно лишь при условии вхождения в него в качестве неотъемлемой составной части иного института, наличие определенного числа уровней соподчиненности между институтами [42].

Институциональный изоморфизм (Isomorfism) — специфический случай институциональной комплементарности, предусматривающий, что два института изоморфны в случае, если существует некий общий принцип, согласно которому они оказываются конгруэнтными. В случае с институциональными матрицами экономические институты внутри каждой из них оказываются взаимоконгруэнтны относительно выше расположенных в иерархической структуре идеологических и политических институтов [41].

Из российских исследователей наиболее системно проблему комплементарности институтов изучал Липов В.В. [41]. В своей монографии он раскрыл общенаучные предпосылки исследования явления комплементарности. В этой фундаментальной работе

им прослежена эволюция взглядов на закономерности взаимодействия компонентов экономических систем, рассмотрены основные подходы к исследованию институциональной комплементарности в современной экономической теории. Им предложены двухмерная концепция институциональной комплементарности и лестница оснований комплементарности элементов СЭС, раскрыты основы комплементарного взаимодействия институтов в рамках основных моделей капиталистических систем и Украины.

Сидорова А.М. в своей статье [74] выявила, что взаимодействие формальных и неформальных институтов определяет вектор и результаты институциональных преобразований. Неконгруэнтность формальных и неформальных институтов приводит к институциональным ловушкам, неэффективности экономических систем, продолжительности периода реформирования и непредвиденным малоэффективным результатам. Конгруэнтные формальные и неформальные институты способствуют увеличению адаптивной эффективности институциональных реформ и снижают социальные издержки. Поэтому при проведении любых институциональных преобразований необходимо учитывать экономическую ментальность и весь спектр неформальных институтов, сложившихся исторически.

Из зарубежных исследователей комплементарности институтов можно привести работу коллектива авторов [95], в которой предложена концепция «институциональной взаимодополняемости», чтобы описать, как взаимодействие между институтами в Китае – в данном случае национальное регулирование совместных предприятий, поддержка и субсидии на местном рынке – могло превратить региональные рынки в защищенные лаборатории, расширяя инкубационные периоды для независимых домашних экспериментов и стартапов.

Для оценки комплементарности набора переходных экономических институтов нами была разработана анкета, в которой респондентам было предложено оценить конгруэнтность институтов в той сфере деятельности, которую регулируют эти институты.

1.5.1. Определение комплементарности набора Переходных экономических институтов в ХМАО

В Ханты-Мансийском автономном округе – Югра в анкетировании приняли участие представители 19 компаний из различных городов региона. Среди опрошенных компаний преобладали предприятия сферы услуг – 37 % (рисунок 1.1).

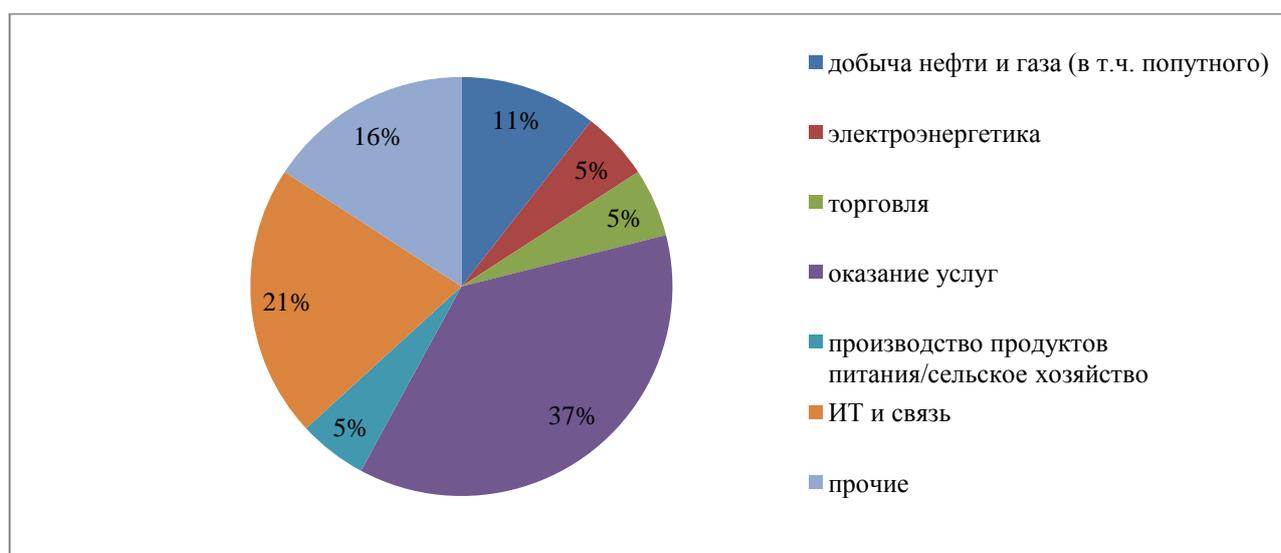


Рис. 1.1. Отраслевая структура опрошенных компаний
(Рисунок составлен авторами по результатам анкетного опроса)

Отвечая на вопрос насчет необходимости изменений норм и правил большинство отметило налогообложение – 57,9 % и привлечение инвестиций – 52,6 % (рисунок 1.2). Меньше всего высказалось за необходимость вносить изменения в государственные закупки – 21,1 % и проверки – 26,3 %.

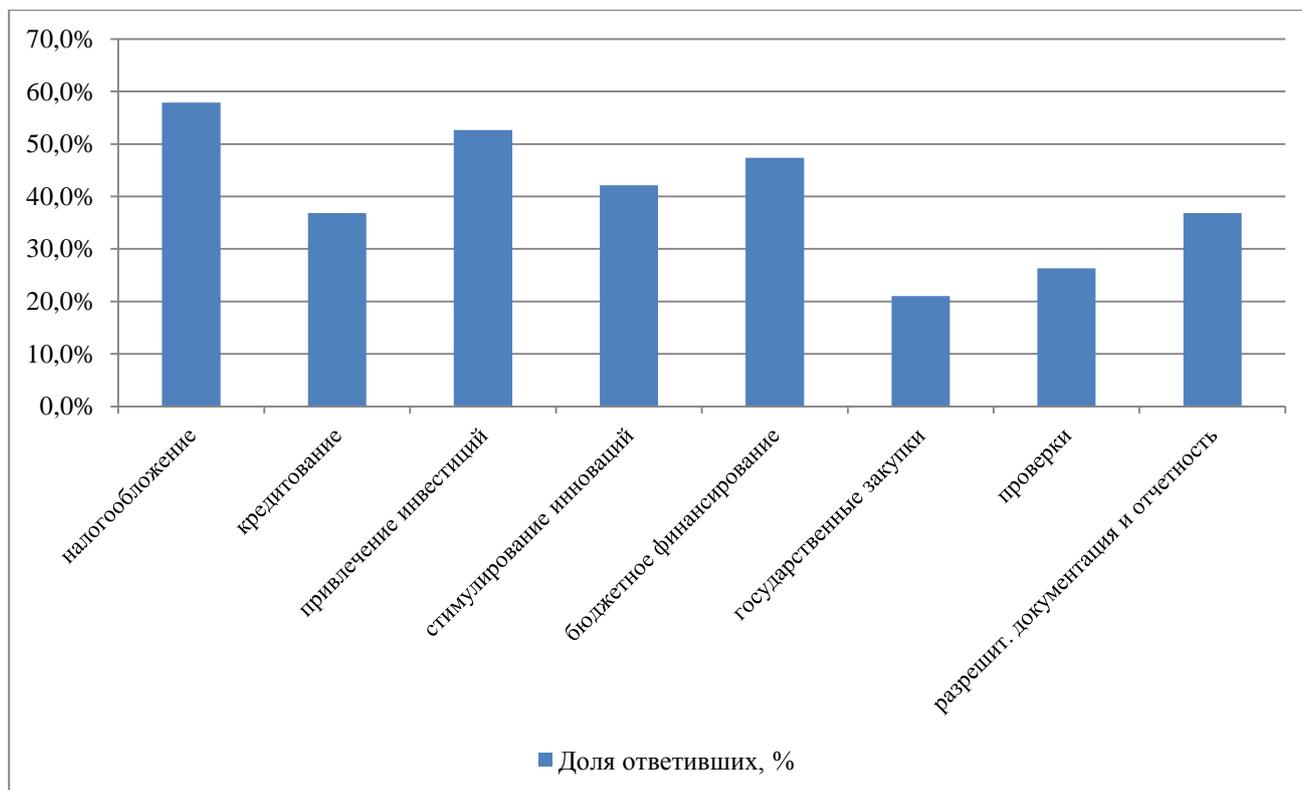


Рис. 1.2. Распределение ответов о необходимости изменений норм и правил (Рисунок составлен авторами по результатам анкетного опроса)

Что касается способа изменения норм и правил, то ответы распределились так (таблица 1.3).

Большинство опрошенных (52,6 %) считают, что нормы и правила налогообложения нужно упростить. Чуть меньше половины (42,1 %) считают, что также упростить необходимо нормы и правила, регулирующие кредитование и проверки. По мнению почти половины опрошенных институты налогообложения, кредитования и государственных закупок нужно скорректировать с учетом мнения предпринимателей. А вот разрешительную документацию и отчетность по мнению 47,4 % нужно перевести в цифровой формат. Насчет норм и правил, регулирующих привлечение инвестиций, стимулирование инноваций и бюджетное финансирование, мнения опрошенных опять разделились. Наибольшие затруднения (у 21,1 % опрошенных) вызвала оценка способа изменения норм и правил, регулирующих привлечение инвестиций.

Распределение ответов на вопрос
«Каким образом следует изменить нормы и правила,
регулирующие экономическую (хозяйственную) деятельность,
чтобы они способствовали снижению зависимости экономики
ХМАО – Югры от нефтяных доходов», % от числа ответивших

Группы норм и правил, регулирующие	Варианты ответа				
	Упростить	Перевести в цифровой формат	Детализи- ровать более подробно	Скорректиро- вать с учетом мнения пред- принимателей	Затрудняюсь ответить
налогообложение	52,6%	26,3%	5,3%	42,1%	0,0%
кредитование	42,1%	15,8%	5,3%	42,1%	10,5%
привлечение инвестиций	36,8%	10,5%	5,3%	36,8%	21,1%
стимулирование инноваций	36,8%	15,8%	21,1%	36,8%	15,8%
бюджетное финансирование	31,6%	21,1%	21,1%	26,3%	10,5%
государственные закупки	26,3%	10,5%	15,8%	42,1%	15,8%
проверки	42,1%	21,1%	5,3%	36,8%	0,0%
разрешительная документация и отчетность	36,8%	47,4%	5,3%	36,8%	0,0%

Примечание: Таблица составлена авторами по результатам анкетного опроса

При ответе на открытый вопрос «Как еще следует изменить нормы и правила, регулирующие экономическую (хозяйственную) деятельность, чтобы они способствовали снижению зависимости экономики ХМАО – Югры от нефтяных доходов» были получены такие варианты ответа:

- снизить налогообложение для микро и малого бизнеса;
- для инвестора создавать реальные условия выживаемости проекта с учётом сроков реализации. По большому счету сегодня вся поддержка либо для людей которые, в ней объективно не нуждаются, которые и так могут все реализовать, они только осваивают новый уровень благосостояния. Либо остаётся на бумаге, так как все остальные вынуждены выкручиваться и выкруживать варианты реализации, а зачастую и вовсе бросать проект;

- отменить полностью;
- создать экономические условия для крупного бизнеса, тогда оживет сопутствующий мелкий бизнес.

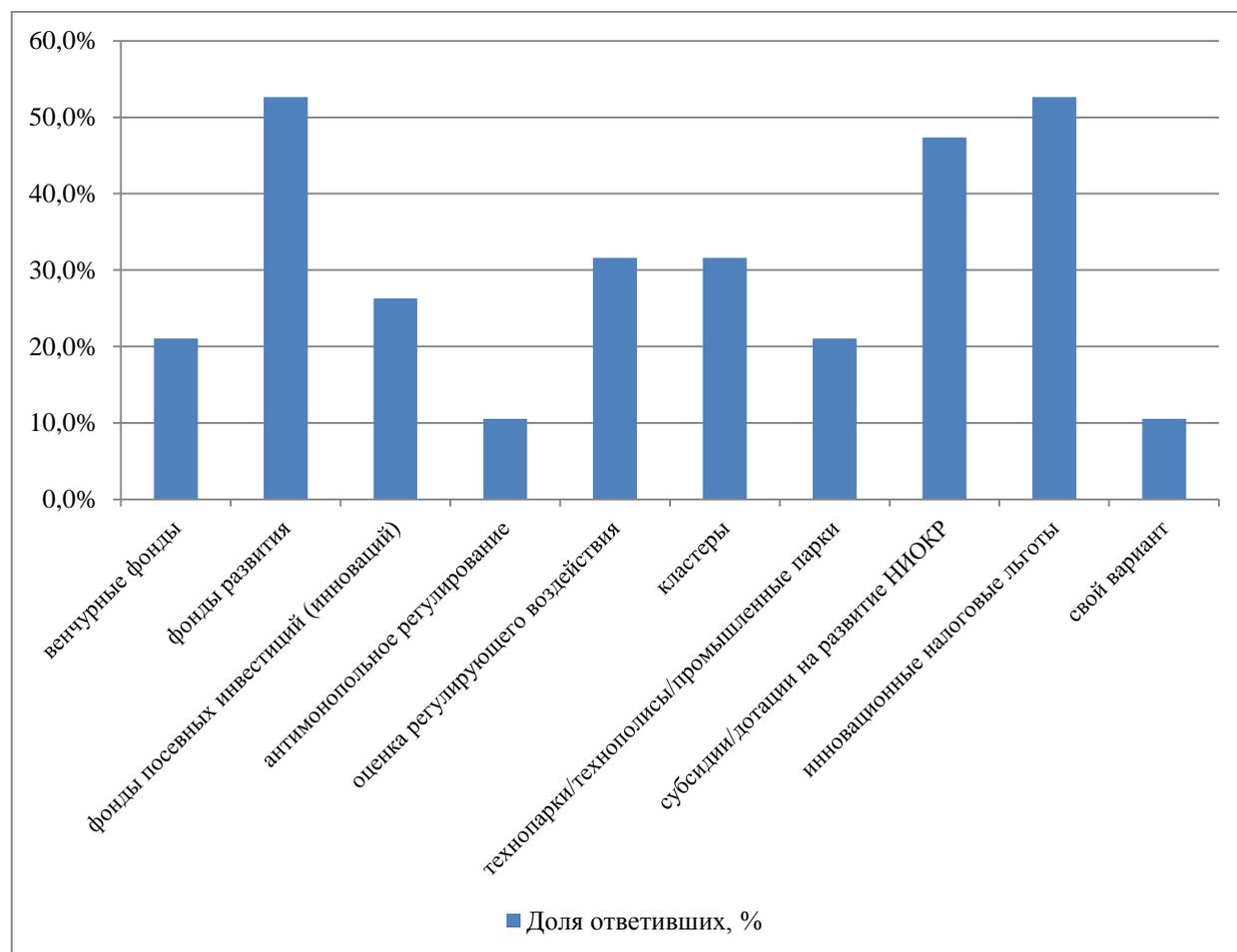


Рис. 1.3. Распределение ответов на вопрос «Каких норм и правил не хватает (или они недостаточно развиты и эффективны) для снижения зависимости экономики ХМАО – Югры от нефтяных доходов» (Рисунок составлен авторами по результатам анкетного опроса)

Отвечая на вопрос «Каких норм и правил не хватает (или они недостаточно развиты и эффективны) для снижения зависимости экономики ХМАО – Югры от нефтяных доходов» (рисунок 1.3), опрашиваемые больше всего (52,2 %) отметили фонды развития и инновационные налоговые льготы.

Менее всего не хватает антимонопольного регулирования. Помимо этого, опрошиваемые предложили свои варианты ответа на этот вопрос:

- четкие и выполнимые правила, нужен опыт Сингапура, Южной Кореи, даже Грузии;
- не мешайте работать;
- прекратить изменения законодательства.

Оценка комплементарности институтов, то есть степени соответствия вышеуказанных норм и правил нашему менталитету и культуре приведена на рисунке 1.4.

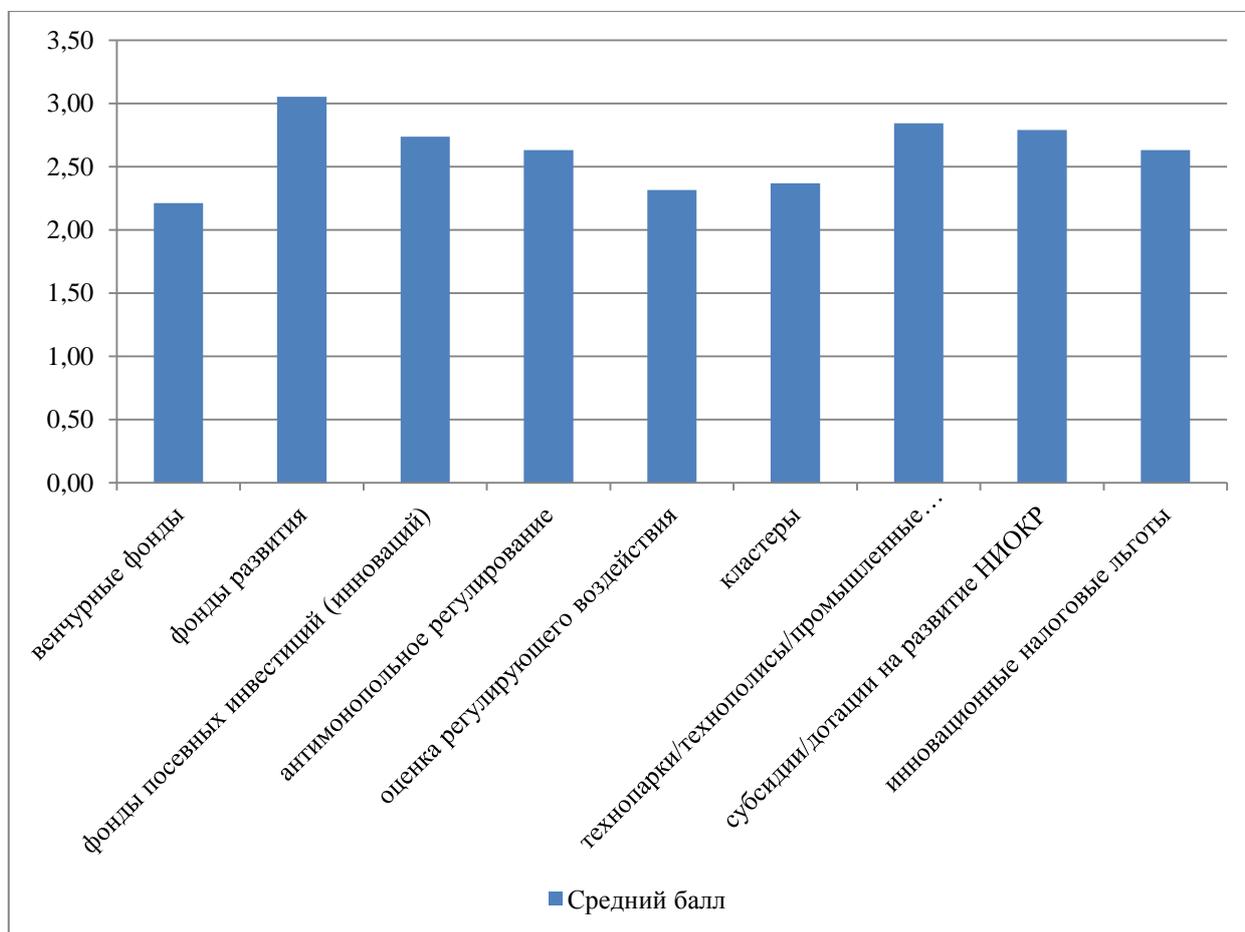


Рис. 1.4. Распределение ответов на вопрос «Оцените степень соответствия вышеуказанных норм и правил нашему менталитету и культуре» (Рисунок составлен авторами по результатам анкетного опроса)

Более всего соответствующими югорскому менталитету и культуре опрашиваемые посчитали фонды развития и технопарки. Менее понятными оказались венчурные фонды и оценка регулирующего воздействия.

Что касается возможности внедрения новых норм и правил, то почти половина опрошенных (42 %) посчитала, что новые нормы и правила можно внедрять без переходных вариантов (рисунок 1.5).

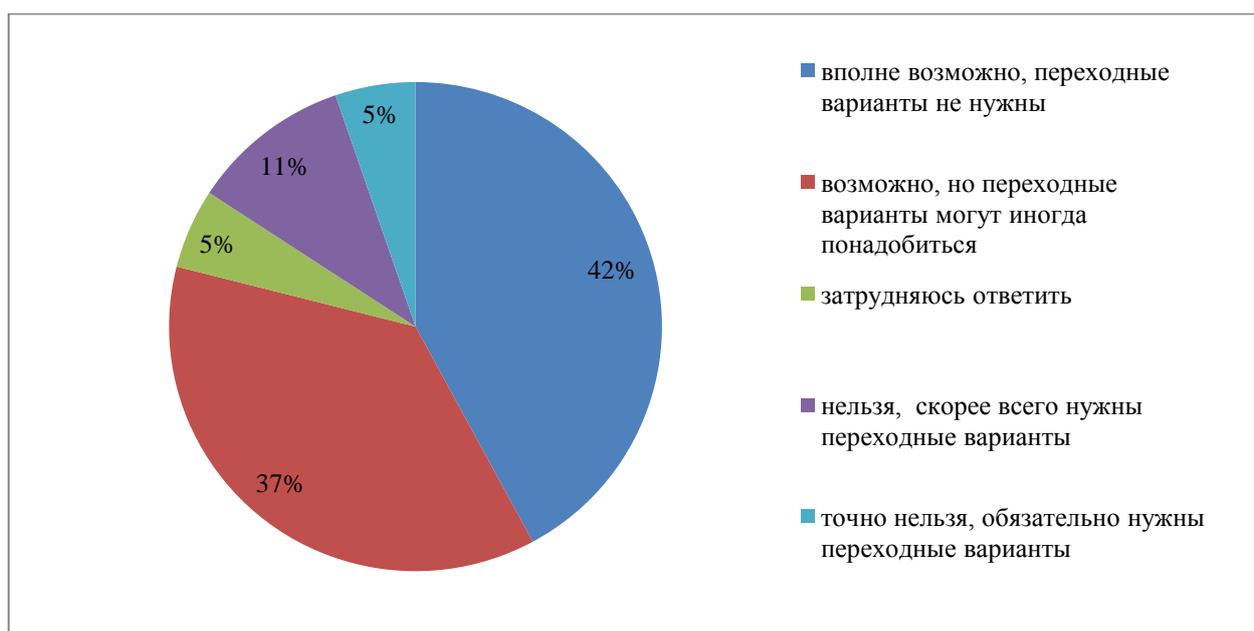


Рис. 1.5. Распределение ответов на вопрос о необходимости переходных форм (Рисунок составлен авторами по результатам анкетного опроса)

Ответы на вопрос «Для каких норм и правил, по Вашему мнению, необходимы переходные варианты, учитывающие наш менталитет и культуру» распределились следующим образом (рисунок 1.6). Почти половина (47,4 %) считают, что переходные варианты нужны для всех типов фондов: венчурных, развития и посевных.

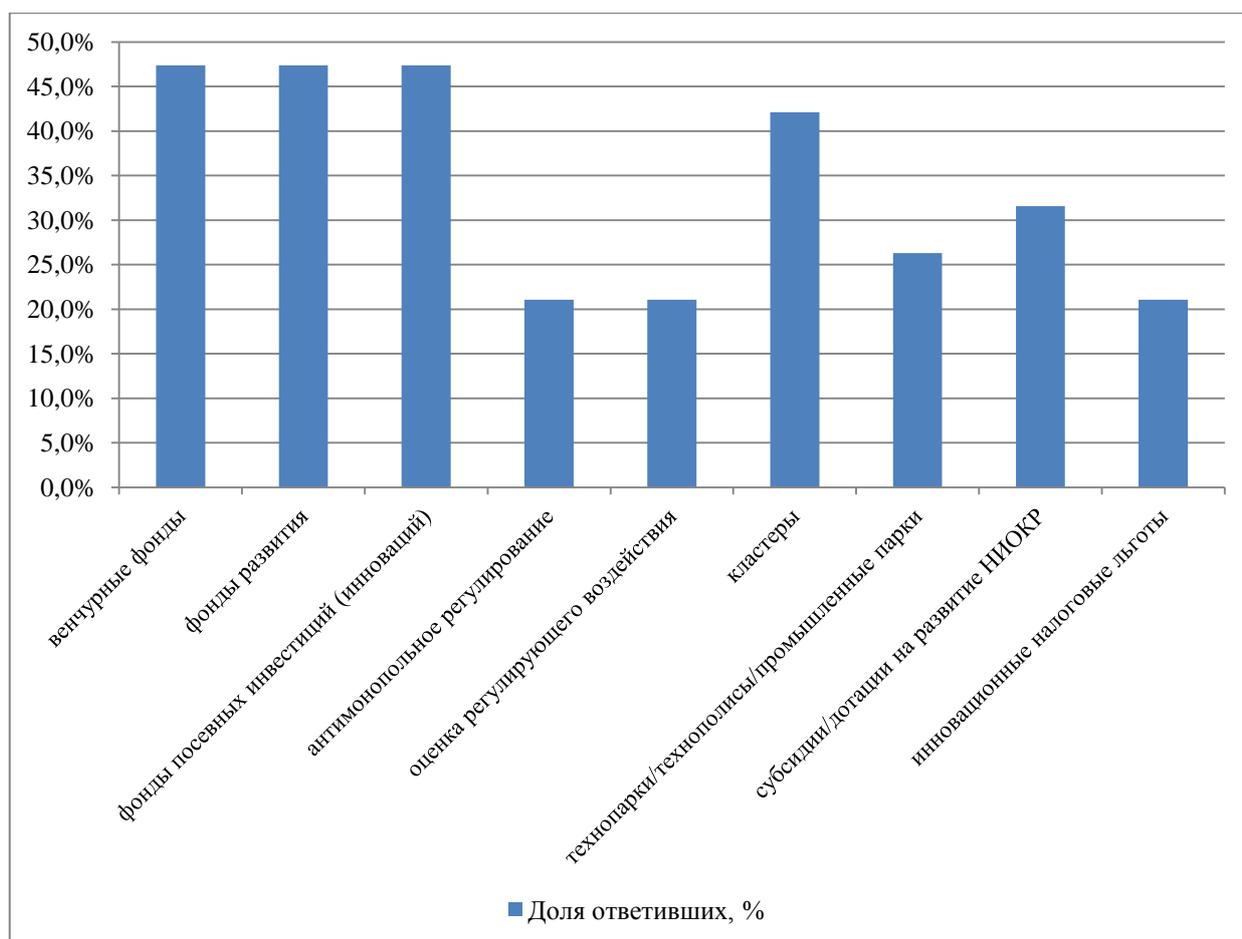


Рис. 1.6. Распределение ответов на вопрос
 «Для каких норм и правил, по Вашему мнению, необходимы переходные варианты, учитывающие наш менталитет и культуру»
 (Рисунок составлен авторами по результатам анкетного опроса)

Меньше всего опрошенных (21,1 %) посчитали, что переходные формы нужны для антимонопольного регулирования, оценки регулирующего воздействия и инновационных налоговых льгот.

Таким образом, по итогам анкетного исследования получилось, что больше всего потребность внесения изменений касается норм и правил, регулирующих налогообложение и привлечение инвестиций. Меньше всего есть необходимость вносить изменения в государственные закупки и проверки. При этом характер необходимых изменений состоит в том, что нормы надо либо упростить, в т.ч. переводить в цифровой формат, либо скорректировать с учетом мнения предпринимателей.

По поводу нехватки или недостаточной развитости норм и правил для снижения зависимости экономики от нефтяных доходов выяснилось, что в ХМАО – Югре недостаточно развиты фонды развития и инновационные налоговые льготы. Более всего соответствующими югорскому менталитету и культуре опрошиваемые посчитали фонды развития и технопарки. Менее понятными оказались венчурные фонды и оценка регулирующего воздействия. При этом переходные варианты норм и правил нужны для всех типов фондов: венчурных, развития и посевных. Менее всего переходные формы нужны для антимонопольного регулирования, оценки регулирующего воздействия и инновационных налоговых льгот.

1.5.2. Определение комплементарности набора переходных экономических институтов для Татарстана

Определение комплементарности набора переходных экономических институтов в Республике Татарстан было проанализировано на базе проведенного анкетирования. В анкетировании приняли участие представители 25 предприятий из четырех городов Республики Татарстан (рисунок 1.7), среди них 51 % крупные компании и 44 % средние. 72 % всех опрошенных респондентов являются сотрудниками компаний, которые находятся на рынке более 10 лет.

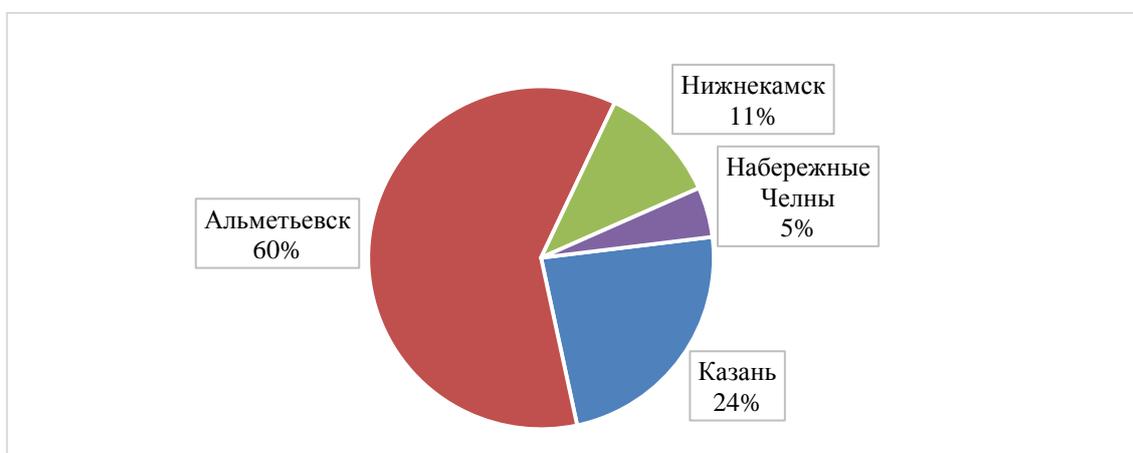


Рис. 1.7. Территориальное распределение опрошенных респондентов

60 % опрошенных респондентов проживают в городе Альметьевск – нефтяной столице Татарстана, соответственно и среди опрошенных компаний преобладали предприятия, занятые добычей нефти и газа – 51 % (рисунок 1.8).

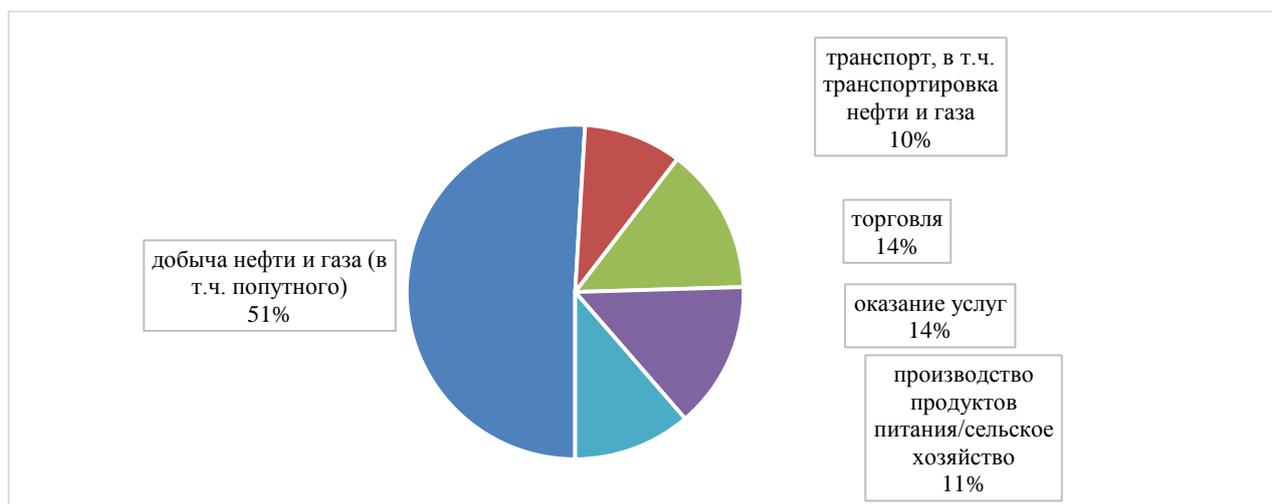


Рис. 1.8. Отраслевая структура опрошенных компаний в Республике Татарстан

Потребителями производимой продукции у 64 % компаний, в которых проводилось анкетирование является крупный бизнес, 28 % компаний производят продукцию (работы, услуги) непосредственно для населения.

Отвечая на вопрос касательно необходимости изменения действующих норм и правил, большинство отметило, что для снижения зависимости экономики от нефтяных доходов, необходимо обеспечить рост инвестиций в экономику республики (69 % опрошенных) и стимулировать предприятия к повышению инновационности бизнес-процессов – 66 % (рисунок 1.9).

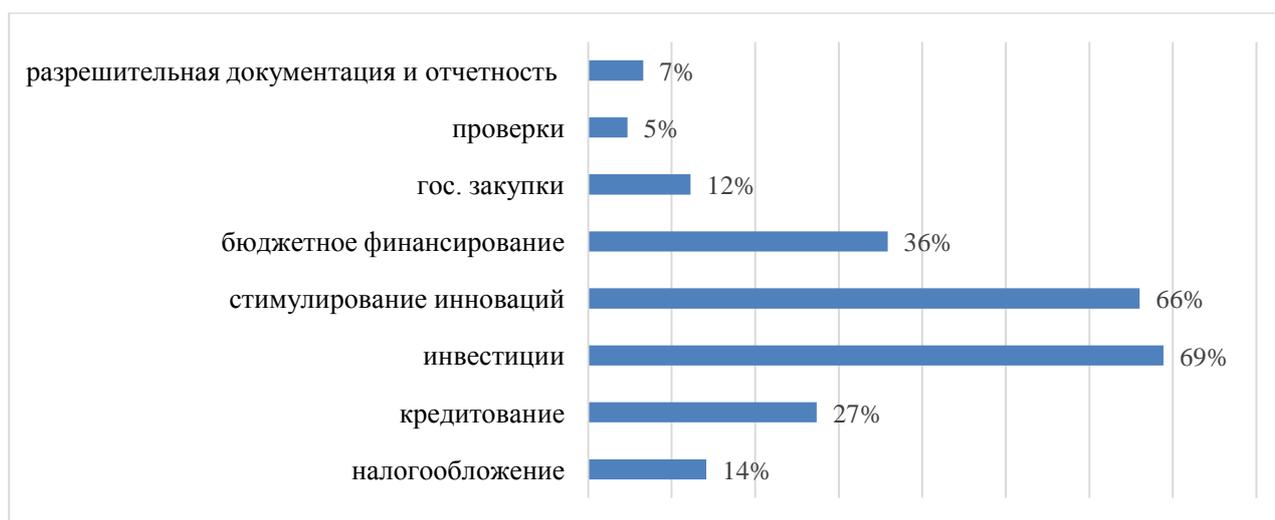


Рис. 1.9. Структура ответов на вопрос «Какие группы норм и правил следует изменить, чтобы повысить их эффективность в целях снижения зависимости экономики в Республике Татарстан от нефтяных доходов», % ответивших

Понимая необходимость контроля и надзора за субъектами экономики, респонденты практически не предлагают изменять процессы проведения проверок, подготовки разрешительной документации и отчетности, воспринимая их как необходимое ограничение.

Таблица 1.4

Структура ответов на вопрос «Каким образом следует изменить нормы и правила, регулирующие экономическую (хозяйственную) деятельность, чтобы они способствовали снижению зависимости экономики Республике Татарстан от нефтяных доходов»

Группы норм и правил	Упростить	Перевести в цифровой формат	Детализировать более подробно	Скорректировать с учетом мнения предпринимателей	Затрудняюсь ответить
налогообложение	50%	2%	5%	33%	11%
кредитование	34%	1%	2%	41%	21%
инвестиции	16%	0%	24%	32%	28%
стимулирование инноваций	7%	15%	21%	38%	21%
бюджетное финансирование	47%	0%	0%	29%	24%
гос. закупки	26%	19%	6%	20%	29%
проверки	36%	33%	5%	10%	15%
разрешительную документацию и отчетность	28%	32%	3%	8%	29%

Что касается способа изменения норм и правил, то ответы распределились так (таблица 1.4).

Большинство опрошенных считают, что необходимо упростить нормы и правила, регулирующие налогообложение предприятий (50 %) и механизм бюджетного финансирования (47 %). Около трети респондентов считают, что также необходимо облегчить для заемщиков процесс получения кредитов (34 %) и упростить механизмы проведения проверок (36 %), а лучше перевести их в цифровой формат (33 % опрошенных). За перевод в цифровой формат разрешительной документации и отчетности высказалось более трети от всех респондентов (32 %). Более 20 % опрошенных, считают необходимым детализировать более подробно механизмы стимулирования инноваций (21 %) и привлечения инвестиций для различных категорий субъектов региональной экономики (24 %). Активно высказывались респонденты по необходимости учета мнения предпринимателей по таким позициям как кредитование – 41 % опрошенных, стимулирование инноваций – 38 %, налогообложение – 33 %, выбор рыночных сегментов для дополнительного инвестирования – 32 % и бюджетного финансирования – 29 % опрошенных.

При ответе на открытый вопрос «Как еще следует изменить нормы и правила, регулирующие экономическую (хозяйственную) деятельность, чтобы они способствовали снижению зависимости экономики Республики Татарстан от нефтяных доходов?» были получены следующие варианты:

- внедрить эффективные механизмы поддержки субъектов малого и среднего бизнеса;
- увеличить объем инвестиций в реальный сектор экономики республики;
- повысить эффективность стратегического менеджмента в масштабах республики;
- повысить контроль за использованием бюджетных средств и доходов от нефтяного бизнеса.

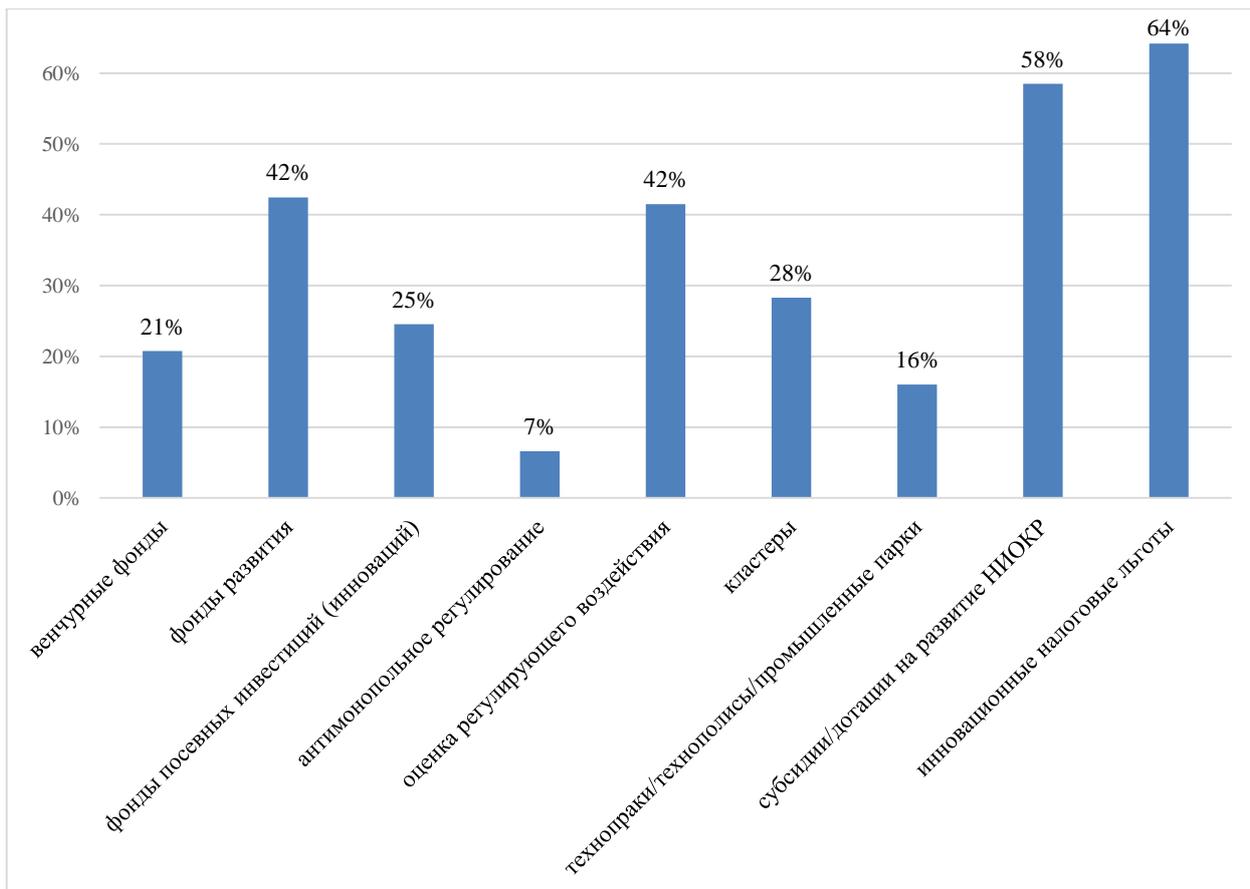


Рис. 1.10. Структура ответов на вопрос «Каких норм и правил не хватает (или они недостаточно развиты и эффективны) для снижения зависимости экономики Республики Татарстан от нефтяных доходов?», % ответивших

Отвечая на вопрос «Каких норм и правил не хватает (или они недостаточно развиты и эффективны) для снижения зависимости экономики Республики Татарстан от нефтяных доходов?» (рисунок 1.10), опрошиваемые больше всего (52,2 %) отметили фонды развития и инновационные налоговые льготы.

Опрошенными респондентами отмечены в качестве норм и правил, не хватающих для развития экономики республики:

- инновационных налоговых льгот;
- субсидий и дотаций на развитие НИОКР;
- фондов развития;
- качественной оценки регулирующего воздействия принятых мероприятий.

Оценка степени соответствия вышеуказанных норм и правил нашему менталитету и культуре приведена на рисунке 1.11.

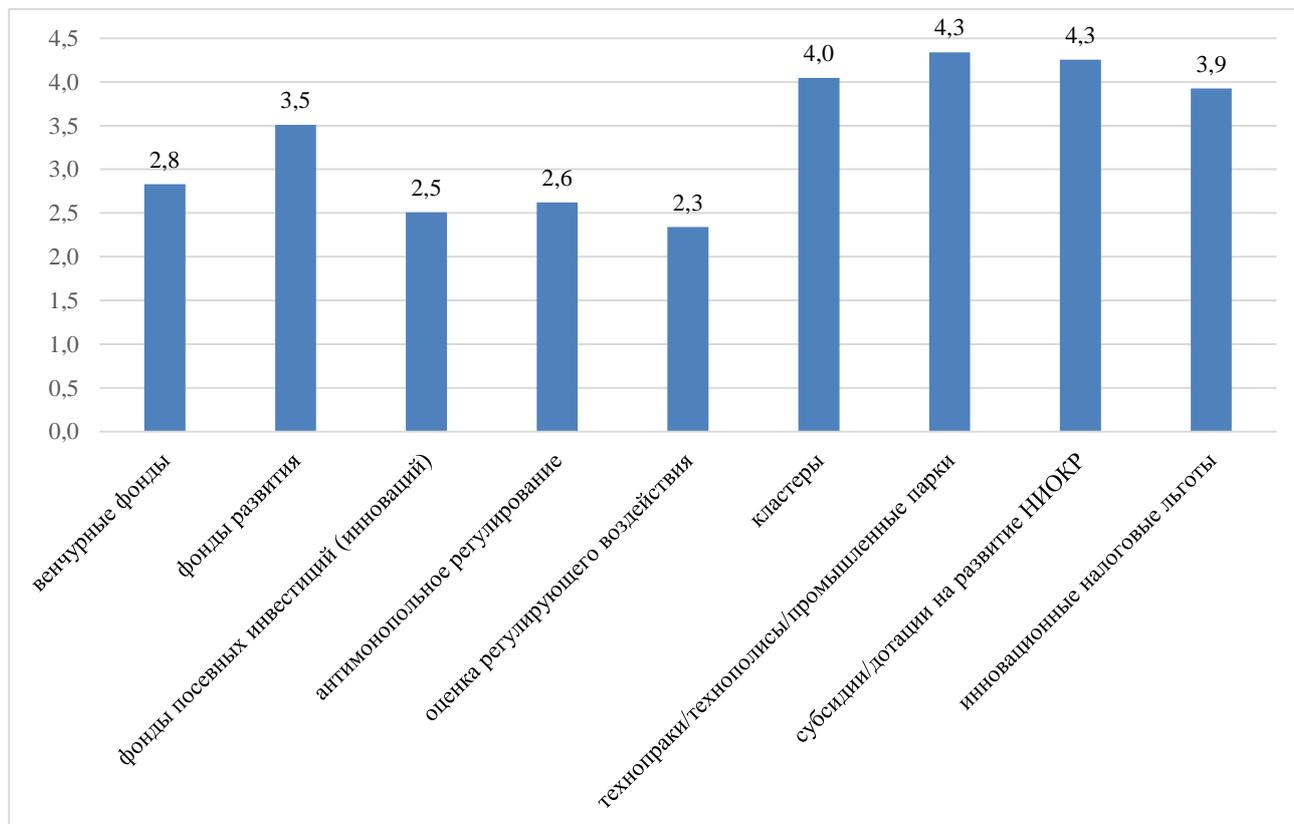


Рис. 1.11. Оценка ответов на предложение: «Оцените степень соответствия вышеуказанных норм и правил нашему менталитету и культуре», средний балл

Более всего соответствующими менталитету и культуре бизнес-среды Республики Татарстан респонденты оценили технопарки (технополисы, промышленные парки), субсидии и дотации на развитие НИОКР, инновационные налоговые льготы и фонды развития. Менее понятной оказалась оценка регулирующего воздействия предпринимаемых экономических мер воздействия на экономику республики.

На вопрос нужны ли переходные варианты до внедрения новых норм и правил для развития экономики Республике Татарстан с учетом менталитета и культурных традиций, большинство высказало мнение о целесообразности в отдельных случаях использовать переходные варианты (55 %), за их ненужность высказалось 14 % опрошенных (рисунок 1.12).

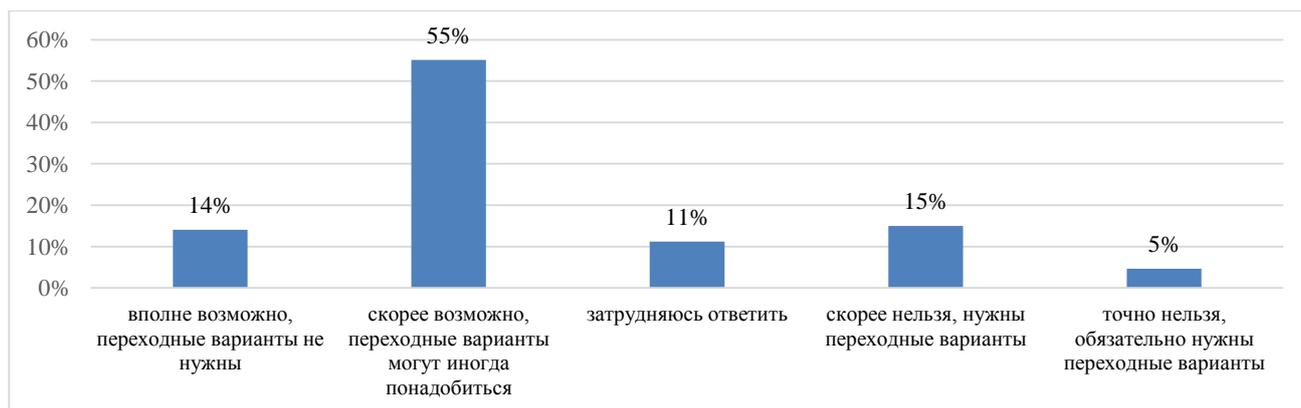


Рис. 1.12. Оценка ответов на предложение «Как Вы считаете, для развития экономики Республике Татарстан можно сразу внедрять новые нормы и правила, или нужны переходные варианты, учитывающие наш менталитет и культуру», % опрошенных

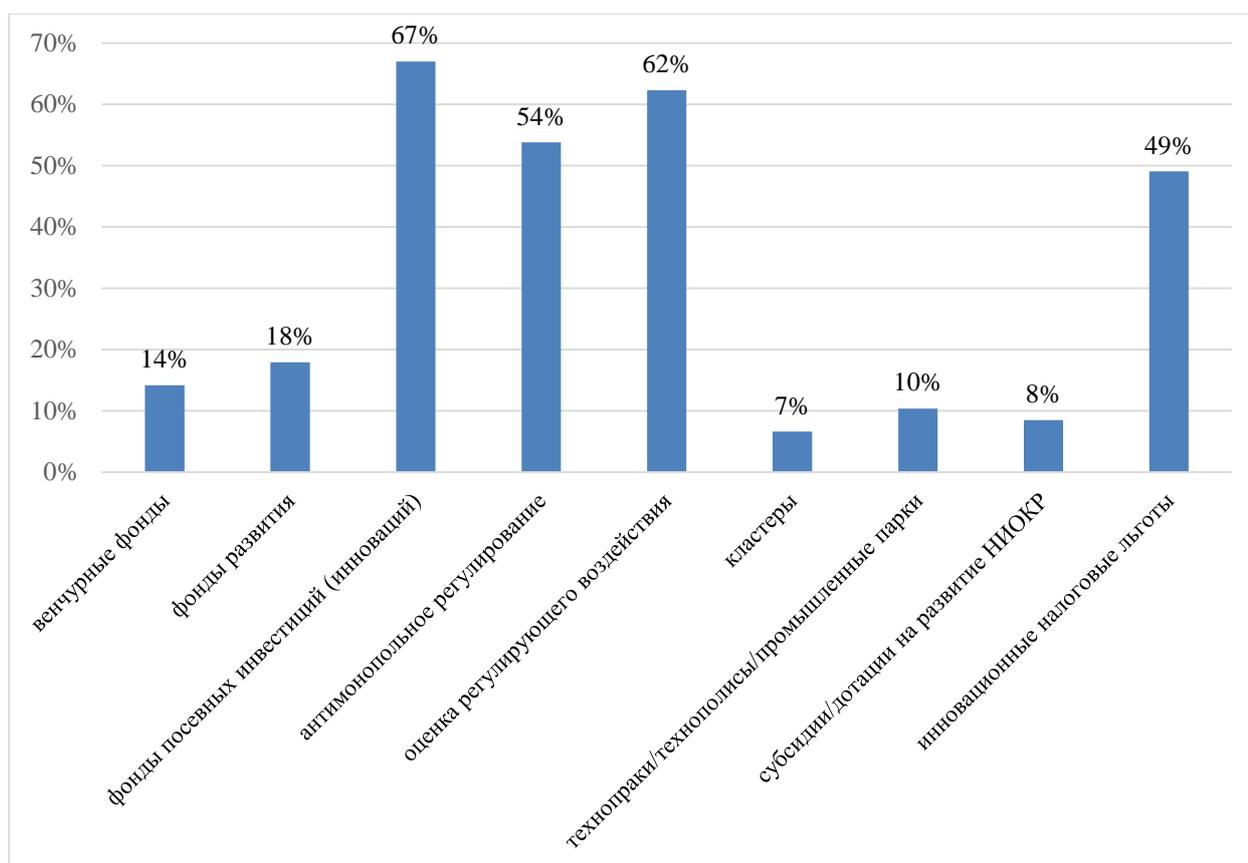


Рис. 1.13. Оценка ответов на предложение: «Для каких норм и правил, по Вашему мнению, необходимы переходные варианты, учитывающие наш менталитет и культуру», % ответивших

В качестве институтов, для которых необходимы переходные нормы и правила, опрошенные выделили фонды посевных инвестиций и инноваций – 67 %, эффективность оценки регулирующего воздействия принимаемых мер – 62 %, совершенствование антимонопольного регулирования – 54 % и инновационных налоговых льгот – 49 % (рисунок 1.13).

Меньше всего опрошенных (7 %) считают, что переходные формы нужны для организации кластеров, скорее всего это связано с тем, что данная работа в Республике Татарстан находится в активной фазе становления.

Таким образом, необходимость изменения действующих норм и правил для снижения зависимости экономики республики от нефтяных доходов поддерживает абсолютное большинство респондентов, основными направлениями являются обеспечение роста инвестиций в экономику республики и стимулирование предприятий к повышению инновационности их бизнес-процессов.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРЕХОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ИХ ВЛИЯНИЯ НА УРОВЕНЬ И ДИНАМИКУ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ЭКОНОМИЧЕСКИХ АКТОРОВ

2.1. Современные подходы к оценке эффективности экономических, в том числе переходных институтов

В современной исследовательской повестки накоплен значительный опыт по систематизации подходов к оценке эффективности экономических институтов. В частности, член научного коллектива Исламутдинов В.Ф. [26, 27] в публикациях 2012 года обращает внимание на преобладание в оценках эффективности институтов, подходов, базирующихся на адаптации существующих методик оценки эффективности государственных организаций или общественных благ. Автором выделяются 3 основных сложившихся к тому времени методики к оценке эффективности институтов:

1) аллокативная эффективность, которая определяется возможностью достижения стандартного неоклассического критерия Парето (обеспечение институтом Парето-улучшений);

2) адаптивная эффективность, которая состоит в способности института распределять правомочия между экономическими субъектами в складывающейся на данный момент ситуации

3) транзакционная эффективность, обеспечивающая снижение транзакционных издержек акторов, проявляющееся в снижении неопределенности результата транзакции, сокращении потерь времени на ее осуществление и получении финансовой выгоды и/или обеспечении выхода из институциональных ловушек.

В работе Ширяев И.М. [80, С. 92] особо подчеркивается, что в оценках эффективности эффективность институтов следует отличать от технологической эффективности и эффективности действий, подчиняющихся или не подчиняющихся институтам или технологи-

ям. В данном контексте автором предлагается отказаться от применения к оценке эффективности институтов традиционных подходов на основе соотношения эффекта и затрат, которые могут быть измерены (технико-экономическая эффективность) и соотношение цели и средств ее достижения определяется (социально-экономическая эффективность). Автор предлагает типологизировать подходы к оценке эффективности экономических институтов по трем группам и распределяет по ним 15 потенциально применимых в анализе институтов концепций экономической эффективности:

1) эффективность как соответствие интересам: например, концепции Парето-эффективности, где учитываются интересы всех индивидов или концепции «целей общества», где учитываются интересы некоторых избранных индивидов или групп;

2) эффективность как максимизация (или минимизация) значений каких-либо величин (ВВП, интегральных индексов благосостояния и т.п.): концепция компенсационных критериев, концепции различных функций общественного благосостояния и теория второго лучшего, концепция трансакционных издержек);

3) эффективность как соответствие определенным принципам (например, свободы или справедливости): концепция тождества эффективности и справедливости в австрийской школе, теория адаптивной эффективности Д. Норта.

По мнению Ширяева И.М. в современных моделях оценки экономической эффективности необходимо учитывать значение инноваций и изменения доступного количества ресурсов, а также преимущественно использовать те концепции эффективности, которые уделяют большое внимание экономическим изменениям, институциональной динамике и адаптации институтов.

Опосредованное представление о подходах к оценкам эффективности институтов в реализации задач институционального проектирования можно сформировать по анализу работы Кирилюка И.Л. «Математическое моделирование в задачах институционального дизайна» [35]. В представленном исследовании выделены основные ви-

ды математических моделей, используемых при институциональном проектировании, в рамках которых также обозначены позиции по подходам к оценке эффективности в задачах институционального дизайна:

1) эконометрические модели, которые характеризуют влияние системы социально-экономических институтов на изменение количественных показателей, их дисперсий и трендов (например, взаимосвязь между институтами, экономическим ростом и основными макроэкономическими показателями);

2) модели общего равновесия, используемые для прогнозирования и планирования, а также оценки экономической эффективности (например, вычислимые модели общего равновесия CGE-модели используются для анализа воздействия масштабных инвестиционных проектов на общество и экономику в целом, региональную экономику, в том числе с учетом мультипликативных эффектов);

3) экономофизические модели, описывающие поведение экономически систем (по аналогу с системами естественных наук) с неравновесной, нелинейной динамикой (например, на основе модели «борьбы условных информаций» выведены условия, при которых соперничество между конкурирующими экономическими системами может приводить к росту показателей для обеих систем);

4) теория игр, которая позволяет дать содержательную интерпретацию и рекомендации описываемых в задачах институционального дизайна ситуаций (например, теория дизайна экономических механизмов позволяет делать сравнительный анализ разных подходов, выбирая из них оптимальные в конкретных ситуациях, анализировать области эффективной применимости рыночной или плановой экономики);

5) модели «эффективного альтруизма», которые при помощи количественного оптимизационного анализа эффективные стратегии поведения (например, сравнительный анализ эффективности затрат на создание устойчивых социальных институтов и разовой финансовой помощи в решении частной проблемы).

В работе Пахалова А.М. [54] выделены 3 подхода к измерению качества экономических институтов:

1) формально-процедурный, фиксирующий в системе наличие/отсутствие формальных институтов, присущих большинству;

2) экспертно-пользовательский, отражающий содержательные оценки качества институтов по мнению экспертов и/или пользователей институтов;

3) количественный (индикаторный), соотносящий количественные переменные состояния социально-экономической системы с измеряемым институтом.

В работе Капогузова Е.А. «Эффективность институциональных изменений импортируемых институтов в государственном управлении» [33] также обобщается несколько подходов к оценке институциональной эффективности (авторская категория), среди которых:

1) функциональный подход (О. Уильямсон), где эффективность институтов определяется из соотношения объема исполняемых институтом функций и создаваемых им величиной трансакционных издержек;

2) количественно-индексный подход (Дж. Арон), позволяющий измерять эффективность институтов, качество институциональной среды, институциональные изменения с помощью количественных данных и индикаторов;

3) теоретико-игровой подход (М. Аоки), который отталкивается из понимания институтов как равновесий;

4) микроэкономический подход (Д. Бромли), где институциональные изменения принимаются экзогенными величинами, а эффективность определяется соотношением выгод и издержек применительно к микроуровню с последующим агрегированием на макроуровне;

5) контрактный подход, в рамках которого возможно, как отслеживание выгод и издержек участников контрактных отношений, так и выстраивание институционального дизайна с механизмами тонкой настройки стимулов агентов.

В современной отечественной научной повестке (2017–2020 гг.) вопросы оценки эффективности экономических институтов являются достаточно актуальным. Наиболее обсуждаемая тематика исследований (по количеству цитирований) связана с анализом эффективности конкретных институтов:

- института государственного управления;
- институтов технологического развития;
- финансовых институтов развития;
- институтов инновационной системы;
- институт предпринимательства (в т.ч. ГЧП);
- институтов устойчивого развития;
- институтов развития человеческого капитала.

Применительно к оценкам экономической эффективности в задачах институционального проектирования наиболее актуальными в текущей исследовательской повестке являются исследования, связанные с оценкой институтов развития.

Так, например, в работе Петрова А.Н. с соавторами [55] эффективность институтов развития (государственных институтов развития в научно-технической и инновационной сферах) оценивается функционально, с позиции проблем и ограничений в выполняемых институтом функций – функции формирования целеполагания, функции координации с другими институтами системы и функции соответствия потребностям заказчика инноваций. Один из значимых выводов по результатам исследования авторов связан с необходимостью координации институтов развития внутри системы на основе регуляторных мер по принципу омниканальности – бесшовной поддержки инноваций как в горизонтальной плоскости выбора альтернатив, так в вертикальной схеме (на протяжении всей цепочки инновационного развития). На уровне мезоинститутов авторами предлагается создание новых моделей, специализированных вертикальных (отраслевых) фондов в составе институтов развития.

Шомуродова Н.И. [81] предлагает с опорой на количественно-индексный подход проводить оценку эффективности трансформации институтов развития эконометрическим методом, определяя корреляцию параметров институтов развития (политических институтов, институтов управления и предпринимательства) и индикаторов инновационной деятельности (на основе данных Глобального инновационного индекса). По результатам 2011-2015 года выявленные отрицательные корреляции дают автору основание сделать вывод о неэффективности институтов развития в обеспечении инновационного прогресса.

В исследованиях Сухарева О.С. [77] эффективность институтов оценивается:

- трансакционными издержками;
- «трансформаторской функцией» применительно к целевому объекту;
- по адаптивной эффективности и дисфункциям по критериям в отношении института, включающим оценку его: цели, области приложения, функционального обеспечения, времени и издержек функционирования, внутренней и внешней устойчивости.

Эффективность института развития с позиции автора – это интегральный параметр, складывающийся по количественным (трансакционные издержки) и качественным параметрам, к которым в т.ч. относится дисфункциональность как существенно влияющая отрицательная величина. Отмечается также, что эффективность институтов развития зависит от их общего количества на выбранном временном интервале и объема ресурсов, затрачиваемых на их введение и функционирование.

Примеры использования трансакционного подхода к оценке эффективности институтов содержатся в работах и зарубежных исследователей. Так, в статье D. Petrović и M. Krstić [102] представлены результаты исследования, в рамках которого обосновывается прямая взаимосвязь эффективности институтов развития и величины совокупных трансакционных издержек в долгосрочном периоде за счет

увеличения частоты трансакций. По мнению авторов, в краткосрочном периоде институты выполняют функцию ограничителей, а долгосрочном – создают условия для большей экономической свободы и повышения сложности экономической системы, что приводит к снижению трансакционных издержек для каждой конкретной экономической сделки, но повышает общий объем трансакционных издержек в экономике. На основе модели Маевского авторы формулируют вывод о том, что долгосрочная экономическая эффективность институтов измеряется их способностью максимизировать общие трансакционные издержки при одновременной минимизации их средних значений (трансакционных издержек на 1 денежную единицу инвестиций). В основе авторского подхода – выделение краткосрочного и долгосрочного периодов анализа, общих и «специальных» (средних) трансакционных издержек, а также адаптивной и эволюционной эффективности институтов.

В работе Сидоровой Е.Н. и Татаркина Д.А. [75] комплексная количественная оценка эффективности институтов развития базируется на «государственном» подходе и формируется по двум направлениям:

1) оценка экономических показателей деятельности институтов развития как организаций (хозяйствующих субъектов) с учетом их предназначения и специфики деятельности;

2) определение вклада институтов развития в экономический рост, т.е. оценку влияния деятельности институтов развития на изменение национальных и региональных показателей экономического развития (прямых, внешних и косвенных экономических эффектов).

Среди зарубежных исследователей, предлагающих оригинальные авторские подходы к оценке эффективности экономических институтов можно выделить работы:

– J. Lehne с соавторами [97], которые в качестве детерминантов качества экономических институтов (законодательные нормы, борьба с коррупцией, права собственности и способы предоставления государственных услуг) рассматривают институты демократические, гео-

графическое положение стран, богатство ресурсами, историю страны, структуру общества, открытость экономики и ряд других; авторы проводят оценку взаимосвязи экономических и демократических институтов, приходя к выводу о ее нелинейности (U-образная форма), а также обосновывают, что качество экономических институтов как правило выше в тех странах, где более открыты торговые и финансовые потоки и нет значительных запасов полезных ископаемых;

– А. Fagher [92] исследует взаимосвязи качества институтов с торговой открытостью и объемами прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ) на примере Египта и приходит к выводам, что качество институтов среди прочего оказывает значимое влияние на возможности обеспечения экономического роста за счет либерализации торговли и ПИИ;

– U. Khalid [96] исходит из гипотезы о том, что нефункциональные и неэффективные институты выступают как основная проблема экономического развития, проводит межстрановые сопоставления качества экономических и политических институтов в условиях глобализации (речь идет об оценке качества институционального строительства и институциональной гармонизации в условиях догоняющего развития) и приходит к выводу, что страны с изначально слабыми институтами в процессе глобализации в гораздо большей степени наращивают их качество, чем страны с сильными институтами.

Представленные примеры иллюстрируют многообразие авторских позиций и существующих методических подходов к оценкам эффективности экономических институтов. Аналогичное многообразие оценок эффективности можно наблюдать и в работах исследователей институционального проектирования, рассмотренных нами в пункте 1.1 настоящей монографии.

Исследуя сущностные характеристики институциональных коридоров Ксензова В.Э. и Ксензов С.В. [40, С. 491] в оценке эффективности институтов обращаются к теории институционального дизайна Э Остром, приводя определение эффективного института как позво-

ляющего актерам достигать продуктивного выхода из ситуаций с эффектами «халявщика» и «сачка» (оппортунизма по сути). Принципиальным в исследованиях Э. Остром, по мнению М.С. Кругловой [39, С. 19], является отказ от идеи существования неких идеальных эффективных институтов, конструируемых государством, утверждение, что при прочих равных условиях более эффективными оказываются институты, сформированные местным сообществом в ходе процесса социальной самоорганизации, а не институты, созданные государством.

В свою очередь Полтерович В.М. [58] отмечает значимость в оценке эффективности промежуточных институтов:

1) наличие в линейке промежуточных институтов эффективного финального института;

2) оценки эффективности не самих по себе промежуточных институтов, а их линеек – последовательностей;

3) обеспечение линейкой промежуточных институтов поступательного повышения эффективности при движении к целевому;

4) контроля и оценки дисфункций (негативных эффектов) в процессе трансплантации и «вращения» промежуточного института, связанных с его жизнеспособностью в институциональной и культурной среде.

В оценках эффективности институциональной среды в теории институционального коридора существенно значение имеет феномен институциональных диссонансов (рассогласование двух или более логик поведения и нормативов) и идея комплементарности институтов. Обобщая исследования С.Г. Кирдиной-Чэндлер, Волынский А.В. [15] отмечает, что конфликт нескольких изначально эффективных институтов в результате институционального диссонанса приводит к потерям эффективности институциональной среды и росту общественных издержек.

В отношении теории мезоинститутов Кругловой М.С. [38] отмечается, что ключевая идея в оценке их эффективности связана с оценкой их способности к реализации задач по мониторингу со-

блюдения тех или норм и правил в пределах установленных компетенций. Соответственно, мезоинститут можно признать эффективным, если четко определены его компетенции, создана система подотчетности, обеспечено участие всех заинтересованных сторон и институт обеспечивает блокирование негативных эффектов.

Необходимо отметить, что спецификой в подходах к оценкам эффективности именно переходных институтов является включение в модели оценки их способности к сокращению, недопущению возникновения или устранению негативных эффектов институциональных трансформаций – институциональных ловушек, институциональных диссонансов и т.п.

В заключение представленного анализа хотелось бы обратить внимание, что специфика объекта оценки – института, институциональной среды, переходного института формирует определенные особенности применяемых подходов и методов оценки, среди которых:

- ограниченность (в отдельных исследованиях отказ) оценивания эффективности на основе соотношения эффекта и затрат;
- приоритетность включения в состав оценки степени влияния институтов на трансакционные издержки (институциональный аспект);
- востребованность количественно-индексных и экспертных методов оценки эффективности как приоритетных в сфере государственного управления и обеспечивающих оперативность оценки в системе индикативного управления (характерно именно для переходных институтов в силу их формального и управляемого характера);
- значимость для системы оценки свойства комплементарности, в т.ч. формирующего риск дисфункций институциональной среды.

2.2. Изучение мирового опыта оценки эффективности экономических институтов вообще и переходных институтов в частности

Для целей настоящего исследования обзор мирового опыта оценки эффективности экономических (переходных) институтов рассмотрен на примерах:

1. Исследований Всемирного банка, касающихся проблем институциональных трансформаций.
2. Подходов к оценке институтов в международных сопоставительных исследованиях (международных рейтингах).
3. Практических подходах отдельных зарубежных исследователей к оценке эффективности экономических (переходных) институтов.

В исследованиях Всемирного банка преобладающими выступают формально-процедурный и экспертный подходы. Количественные оценки также присутствуют, но их использование имеет скорее вспомогательный характер.

Формально-процедурный подход, в частности, предполагает фиксацию в социально-экономических системах большинства стран (регионов) мира факта наличия или отсутствия того или иного экономического института, используемого для целей развития. На основании использования большинством делается вывод о целесообразности и/или эффективности данного института в целом.

Например, в докладе Всемирного банка 2020 года «Торговля в интересах развития в эпоху глобальных цепочек создания стоимости» [24, С. 10] в качестве института развития упоминаются государственные программы обеспечения связи отечественных малых и средних предприятий с международными корпорациями. На основании практики и использования таких программ в различных отраслях странами мира «Гвинея и Чили (в горнодобывающей промышленности), Кения и Мозамбик (в сельском хозяйстве), а также Чешская Республика (в электронике и автомобилестроении)» делается вывод об их эффективности. Или, также в качестве примера фор-

мально-процедурного подхода, «исследования, проведенные во многих странах, показывают, что чем лучше защищены права, тем быстрее происходит экономический рост» [22, С. 9].

Похожие примеры использования формально-процедурного подхода можно найти практически во всех исследованиях Всемирного банка, однако в них же и упоминается его ограниченность. Например, рассматривая еще один институт развития – особые экономические зоны (далее – ОЭЗ), эксперты, с одной стороны, отмечают его повсеместное распространение, что в логике формально-процедурного подхода должно означать его эффективность. С другой стороны, отмечается, что эффективными можно признать лишь ограниченное количество ОЭЗ, в которых наряду с инфраструктурными условиями и территориальной доступностью осуществлена минимизация регуляторных барьеров. «Немногие успешные программы по созданию таких зон, например, реализованные в Китае, Объединенных Арабских Эмиратах, Панаме, а теперь и в Эфиопии, равно как и бесчисленные примеры ОЭЗ, которым не удалось привлечь инвесторов или расширяться, являются источником ценного опыта использования ОЭЗ в интересах развития» [24, С. 11].

Еще одним подходом, активно используемым исследователями Всемирного банка, является экспертный, в рамках которого даются авторские содержательные оценки качества институтов. Чаще всего речь идет о рассмотрении конкретных «страновых» ситуаций (кейсов), характеризующих влияние тех или иных экономических институтов на эффективность национального развития. Практические примеры экспертных оценок эффективности отдельных экономических институтов представлены ниже:

– институт налогообложения: «масштабное снижение тарифов, проведенное в Перу в одностороннем порядке в 2000-х годах, ассоциируется с ускорением роста производительности, увеличением объемов и диверсификацией экспорта» [24, С. 10];

– институт управления: «На протяжении последних четырех десятилетий темпы роста экономики Китая, все глубже интегрировав-

шейся в мировую экономику, измерялись двузначными числами, благодаря чему более 700 млн жителей страны были избавлены от бедности. Эти показатели успешного экономического роста широко известны. Вместе с тем, судя по многим часто используемым показателям, институциональная среда в Китае за этот период, как представляется, не изменилась. Означает ли это, что институты не важны для роста экономики? Нет. Скорее, более внимательное изучение развития Китая показывает, чего не отражают эти показатели: адаптивность политических решений и наращивание государственного потенциала, ставшие залогом экономических успехов, определялись в значительной степени коренными изменениями в механизмах подотчетности и коллективного руководства. Опыт Китая убедительно свидетельствует о необходимости уделять больше внимания тому, как функционируют институты, и меньше – конкретным формам, которые они принимают» [22, С. 9].

– институт собственности: «На начальной стадии бурного развития Китая в 1980-е годы успешный экономический рост обеспечивался обращенными к местным властям, частным предприятиям и крестьянам заверениями в том, что они смогут оставить прибыли себе, благодаря чему удалось обеспечить заслуживающую доверия приверженность, хотя вопрос о защите прав собственности только начинал решаться» [23, С. 3];

– институт собственности: «Опыт Перу, Таиланда и многих других стран демонстрирует преимущества более четкого формулирования права собственности на землю и функционирования эффективной системы регистрации. Важную роль играют также регистры производственного оборудования и других видов движимого имущества» [22, С. 10].

Очевидно, что подобный «кейсовый» подход в силу своей высокой субъективности, а также низкой контекстуализации является крайне ограниченным. Вместе с тем, используется он не только экспертами Всемирного банка, но и много отечественными и зарубежными исследователями. Так, например, экспертные оценки

практики применения переходных экономических институтов часто встречаются в работах В.М. Полтеровича. В статье автора 2020 года [59] в качестве значимых для «экономического чуда» институтов догоняющего развития отмечены институты управления (корпоративистская система управления, генеральное агентство развития, система индикативного планирования) и институт развития инноваций (национальная инновационная система), а государственная система проектной деятельности рассмотрена как первый шаг для их становления.

В качестве «кейсов» с экспертной (авторской) оценкой эффективности институтов догоняющего развития приведены практические примеры Малайзии и республики Татарстан (Россия). Необходимо отметить, что при оценке опыта Малайзии автором используется контекстный анализ, где указываются схожие с Россией (ВВП на душу населения по паритету, региональная дифференциация, богатство ресурсами и подверженность внешним ценовым шокам) и отличительные параметры (территория, численность населения), а также отдельные количественные оценки параметров развития. Экспертная оценка автора заключается в том, что успех экономического развития Малайзии XXI века связан с эффективным функционированием институтов догоняющего развития, в т.ч. отмечается, что «в диверсификации малазийской экономики существенную роль сыграли три генеральных плана с горизонтом 10–15 лет» [59, С. 12]. Аналогичные выводы делаются и в отношении экономических успехов Татарстана, которые, по мнению автора, стали результатом формирования системы индикативного планирования (шестая пятилетка с 1991 года), возложения функций генерального агентства развития на Министерство экономики Республики Татарстан, а также создания реально действующей государственно-общественной системы управления [59, С. 13].

Активно используется экспертный кейс-анализ и в статьях зарубежных авторов. Например, в публикации по оценке значимости институтов для экономического развития [93] автором утверждается,

что институты обеспечивают поддержку экономического развития по 4-м основным каналам – определяют стоимость экономических операций, уровень возвратности инвестиций, степень риска экспроприации, а также степень, в которой среда способствует сотрудничеству и приросту социального капитала. Обосновывая данные утверждения, автор ссылается на примеры ряда стран, среди которых Вьетнам, Ботсвана и Маврикий, где, по экспертной оценке, автора, функциональные экономические институты стали основой успешного развития.

В ряде случаев экспертные оценки подкрепляются результатами анкетных опросов и интервью, формирующих большую обоснованность и аргументированность оценок. Например, в статье по оценке эффективности формальных институтов в управление морским рыболовством на примере Вьетнама [88] выводы авторов подкрепляются первичными данными по результатам интервью, групповых дискуссий и анкетного обследования домохозяйств – представителей конкретной рыболовецкой коммуны Вьетнама. Первичные данные верифицировались с помощью специальных тестов, кросс-таблиц, обобщались по ключевым объектам исследования, а затем дополнялись вторичными данными (анализ нормативной базы, архивов и т.п.).

Широкую популярность сегодня имеет альтернативный формально-процедурному и экспертному подходам количественно-индексный метод, в рамках которого эффективность институтов, качество институциональной среды и институциональных изменений оценивается с помощью количественных данных и индикаторов. В подобных исследованиях преимущественно используются результаты международных сопоставлений как параметров институциональной среды, так и показателей социально-экономического развития.

На сегодняшний день сложилось достаточно много различных международных индикаторов (рейтингов, индексов), которые позволяют оценивать состояние институциональной среды различных стран мира. Как отмечается в статье Балацкого Е.В. и Екимовой Н.А. анализ международных «институциональных» индикаторов, оцени-

вающих эффективность институтов преимущественно базируется «на использование экспертных оценок, которые в большинстве случаев содержат в себе изрядный элемент субъективности и тенденциозности» [10, С. 33]. В указанном исследовании упоминаются 7 международных институциональных измерителей, среди которых индикаторы качества государственного управления (World Governance Indicators) и оценка бизнес-регулируемости (Doing Business) Всемирного банка, индекс трансформации (Transformation Index), индекс экономической свободы (Index of Economic Freedom) и ряд других, чей уровень доверия ставится под сомнение. Авторы предлагают собственную методику оценки эффективности институтов через базовый индекс институционального развития на основе системы макроиндикаторов, идеологии дуальности институтов и их «трехзвенной» структуры. В отношении одного из трех составных элементов базового индекса (индекса эффективности экономических институтов) предлагается использовать два подиндекса – индекс экономической стабильности и индекс экономической свободы с соответствующим каждому набором показателей.

А. Fakher [92, С. 89]), определяя параметры институциональных индикаторов использует два международных индекса – Индекс качества государственного управления (Governance Indicators) и Индекс политических и гражданских свобод (Freedom house's index of political freedom).

J. Lehne с соавторами [97, С. 9] используют для измерения экономических институтов также два международных индекса Всемирного банка – Индекс качества государственного управления (World Governance Indicators) и Индекс «легкости» ведения бизнеса (Doing Business).

В исследовании U. Khalid [96, С. 3], где как упоминалось ранее исследуется взаимосвязь качества экономических и политических институтов и глобализации, используются 3 международных рейтинга – Индекс глобализации (KOF Index of Globalization), Индекс экономической свободы (Index of Economic Freedom) и Индекс политических

рисков (Index from International Country Risk Guide). Причем в последнем упомянутом исследовании применяется метод корректировки первичных индексов за счет исключения отдельных подиндексов и использования только значимых с позиции авторов параметров [96, С. 12]. Например, для оценки эффективности экономических институтов используются элементы Индекса экономической свободы в составе субиндексов: правовая структура и безопасность прав собственности; свобода торговли; свобода кредита, труда и бизнеса. Еще одной авторской спецификой является рассмотрение объектов исследования (стран мира) не в целом по совокупности, а с подразделение на группы стран с учетом неоднородности траекторий институциональных изменений.

Похожего подхода придерживается А.В. Половян с соавторами [56], проводя анализ взаимосвязи институционального качества и экономической сложности страны на основе анализа каждого отдельного подиндекса Индекса качества государственного управления (Worldwide Governance Indicators).

Шомуродова Н.И. [81] проводит свое исследование по оценке трансформации институтов национальной инновационной системы на основе данных Глобального инновационного индекса (NSEAD) по его составляющим элементам – субиндексам входа и выхода. При этом здесь также проводится корректировка первичных индексов за счет исключения «неинституциональных» показателей «входа» при сохранении институциональных индикаторов (политическая среда, регулирующая среда, бизнес-среда). Еще одной спецификой данного исследования является проведение корреляционного анализа выделенных групп показателей, т.е. эффективность трансформации институтов оценивается через корреляционный анализ составных элементов международного индекса.

С позиции настоящего исследования особый интерес представляют подходы, связанные с оценкой эффективности институциональных изменений регионального уровня. В качестве примеров подобных исследований за рубежом можно привести статью R. Arbolino

и R. Boffardi [87], в которой оценивается влияние институционального качества и эффективности регионального управления инвестициями на экономический рост регионов Италии. В статье акцентируется внимание на возникшей после экономического кризиса 2008 года в Италии региональной дифференциации, когда северные регионы с более высоким ВВП на душу населения восстанавливались быстрее более бедных южных, получавших большую финансовую поддержку. Для обеспечения долгосрочного социально-экономического развития региональных экономики стран – участниц Европейского союза предусмотрены «европейские структурные фонды», средства которых направляются в распоряжение региональных властей. Авторы статьи поставили своей целью проведение исследования роли института регионального управления в обеспечении эффективности использования инвестиций «европейские структурные фонды» для объяснения усиливающихся региональных дисбалансов. По сути речь шла о поиске взаимосвязи отдачи от региональных инвестиций, эффективности региональной политики и качества институциональной среды регионов.

Авторами предложен индекс институционального качества (IQI) с определенным набором показателей эффективности, объясняющим эффективность с позиции расходования инвестиционных средств. За основу формирования показателей индекса институционального качества (IQI) были взяты параметры формирования глобального индекса качества государственного управления (World Governance Indicators) и Европейского индекса качества государственного управления (European Quality of Government Index), скорректированные на уровень регионального анализа (24 показателя, подразделенных на 5 групп). Для оценки эффективности регионального управления инвестициями использовался отдельный набор индексов в составе 3-х единиц (индекс эффективности платежей, индекс финансовой реализации и индекс приверженности). Во взаимосвязи указанных индексов авторами было построено 6 корреляционных моделей, которые показывают, с одной стороны, статистически значимые корреляции

между региональным экономическим ростом и общим объемом финансирования, а также положительную корреляцию качества региональных институтов и роста ВРП. Делается вывод о том, что качество государственного управления является ключевым фактором, определяющим доходность инвестиций в регионах Италии.

В качестве примера отечественных исследований по вопросам институциональных измерений регионального уровня можно привести работу Баранова А. с соавторами [11], где представлена авторская методика оценки качества региональных институтов развития России. За основу исследования авторы также берут международные методики измерения институтов для межстрановых сопоставлений, отмечая при этом, что межрегиональный анализ в меньшей степени подвержен искажениям «пропущенных переменных» в регрессионных моделях. С опорой на проект Европейского банка реконструкции и развития BEEPS (Business Environment and Enterprise Performance Survey) авторы выделяют две группы институциональных индексов – институты-правила и институты-услуги, проводя их анализ по регионам России. В качестве основного динамического индикатора институциональных измерений авторами используется рейтинг инвестиционного климата в российских регионах рейтингового агентства «Эксперт РА».

Завершая обзор сложившихся подходов к оценке эффективности экономических институтов, следует отметить высокую значимость, которую формируют методики международных институциональных измерений (процедурные, экспертные, количественно-индексные) для практики оценки региональных институтов развития в современной России.

2.3. Оценка эффективности существующих экономических институтов на основе оценки их влияния на уровень и динамику трансакционных издержек экономических акторов в изучаемых регионах

В условиях системного кризиса экономики России в целом и нефтедобывающих регионов в частности очень большое значение приобретает поиск инструментов для выхода из институциональной ловушки «голландской болезни». Надо отметить, что признаки «голландской болезни» характерны не только для экономики России в целом, но и проявляются на уровне отдельных нефтедобывающих регионов, например, ХМАО – Югры. В этой связи остро встает вопрос об эффективности институтов, которые, по общему мнению, призваны вывести экономику нефтедобывающего региона из ловушки «голландской болезни». Исходя из практики развитых стран, к подобным институтам можно отнести институты, стимулирующие инвестиционную и инновационную деятельность.

Подходы к оценке эффективности институтов

Нами еще в 2012 году [27] были исследованы применявшиеся на тот момент подходы к оценке эффективности институтов инновационного развития, основная масса которых представляла из себя адаптацию существующих методик оценки эффективности государственных организаций или общественных благ.

Пахалов А.М. в своей статье [54] выделил следующие подходы к оценке качества инвестиционных институтов: формально-процедурный, экспертный и индексный (индикаторный), а также рассмотрел их преимущества и недостатки. Несмотря на то, что он прямо не говорил об оценке эффективности институтов, однако из контекста понятно, что под качеством он понимал в том числе и эффективность.

Чистякова О.В. [78] выделила ключевые институты, влияющие на уровень развития инновационной среды региона. Проанализировала существующие индикаторы и показатели для оценивания отдель-

ных видов институтов. Предложила авторские индикаторы, а также предполагаемые источники информации.

Сидорова Е.Н. и Татаркин Д.А. [75], анализируя институты развития как инструмент реализации государственной инвестиционной политики, пришли к выводу, что оценка эффективности функционирования институтов развития должна осуществляться на основе учета мультипликативных экономических эффектов от реализации инвестиционных проектов.

Балацкий Е.В. и Екимова Н.А. [10] разработали и применили альтернативный измеритель эффективности институциональной среды – базовый индекс институционального развития, который показал, что по сравнению с применяемыми за рубежом индексами и индикаторами, на самом деле, Россия не так сильно отстает от развитых стран по уровню институционального развития. В работе показано, что все страны с переходной экономикой сначала обеспечивают основательные институциональные гарантии и лишь потом приступают к обеспечению институциональных свобод.

В то же время зарубежные исследователи больше внимания уделяют транзакционному подходу к оценке качества и эффективности институтов.

Например, в статье Petrović и Krstić [102] показано, что критерием эффективности институтов, согласно теореме Коуза, может быть снижение частных (специфических) транзакционных издержек в долгосрочном периоде. Однако авторы пришли к выводу, что повышение эффективности институтов приводит к увеличению общей величины транзакционных издержек в экономике, так как способствует увеличению частоты транзакций. Несмотря на это мы считаем, что наиболее продуктивным является разработка именно транзакционного подхода к оценке эффективности институтов стимулирования инновационного поведения хозяйствующих субъектов.

Примерно такой же точки зрения придерживаются авторы статьи [90] Неопределенность влияет на динамическую эффективность,

как только экономические субъекты избегают рисков, а это означает, что неопределенность в отношении будущей собственности и прав по контрактам и / или в отношении уровня транзакционных издержек приводит к институциональной неэффективности. Более того – и повторяюсь – как только создание и приведение в исполнение институтов вызывает транзакционные издержки, эффективные институты обязательно являются неполными, то есть они не могут быть полностью определены или полностью обеспечены.

Хотя, например, в этой статье [98] предложен критический подход к значению транзакционных издержек. В данном исследовании подчеркивается необходимость подчинения критерия эффективности критерию этики не только в сфере человеческой деятельности, но в основном в институтах, как правилах игры в обществе.

Нами в статье [29] также предлагалась методика оценки транзакционной эффективности институтов стимулирования инновационной активности экономических агентов.

Примеры оценки эффективности институтов

Орехова С.В. [50] с позиций неоинституционального экономического анализа исследовала структурную и сравнительную эффективность института индексации. Результаты анализа позволили сделать вывод о низкой структурной эффективности института индексации оплаты труда в связи с отсутствием реальных механизмов правоприменения данной социальной гарантии. Автор делает вывод, что институциональные пробелы в установлении и реализации этой социальной гарантии не случайны, а обусловлены наличием альтернативных институтов и спецификой российской институциональной среды.

В этой статье [86] исследуется связь между качеством институтов и зависимостью от ресурсов в богатых ресурсами странах Каспийского бассейна (Азербайджан, Казахстан, Россия, Туркменистан) с переходной экономикой. Анализ общей ренты за природные ресурсы показал, что в целом доходы от природных ресурсов оказывают негативное влияние на эффективность правительства.

С целью оценки эффективности и конгруэнтности норм и правил регулирующих экономическую деятельность в нефтедобывающих регионах и с учетом опыта проведения оценки эффективности экономических институтов, был выбран гибридный вариант, сочетающий экспертный и трансакционный подходы к оценке эффективности институтов, способствующих выходу экономики ХМАО – Югры и Республики Татарстан из ловушки «голландской болезни». Для этого нами была разработана анкета, в которой респондентам каждого изучаемого региона было предложено оценить эффективность институтов как напрямую, так и через их воздействие на уровень трансакционных издержек в той сфере деятельности, которую регулируют эти институты (Приложение 1).

2.3.1. Оценка эффективности институтов, способствующих выходу экономики ХМАО – Югры из ловушки «голландской болезни»

Нами в работах [31, С. 25, 52] была проведена оценка эффективности экономических институтов Ханты-мансийского автономного округа – Югры на основе статистических данных и анкетных опросов.

Результаты оценки эффективности норм и правил

В анкетировании приняли участие представители 19 компаний из различных городов ХМАО – Югры. Среди опрошенных компаний преобладали предприятия сферы услуг – 37 % (рисунок 2.1).

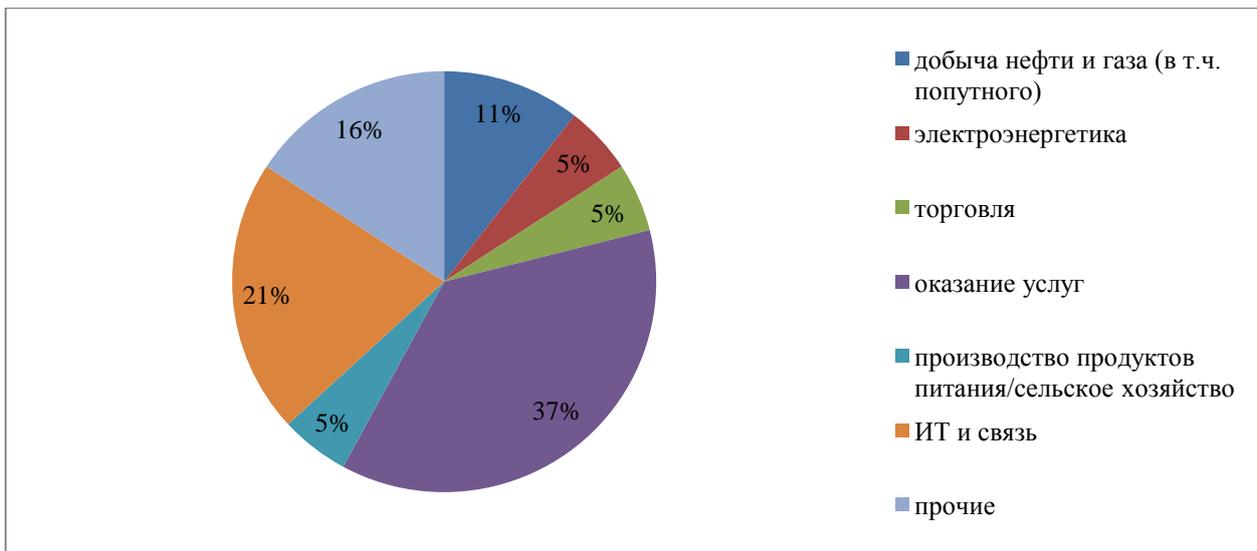


Рис. 2.1. Отраслевая структура опрошенных компаний
(рисунок составлен авторами по результатам анкетного опроса)

При ответе на вопрос «Нормы и правила какого уровня в большей степени регулируют экономическую (хозяйственную) деятельность Вашего предприятия» большинство (63,2 %) отметили нормы и правила федерального уровня, на втором месте (52,6 %) – локальные (внутренние) нормы и правила (рисунок 2.2).

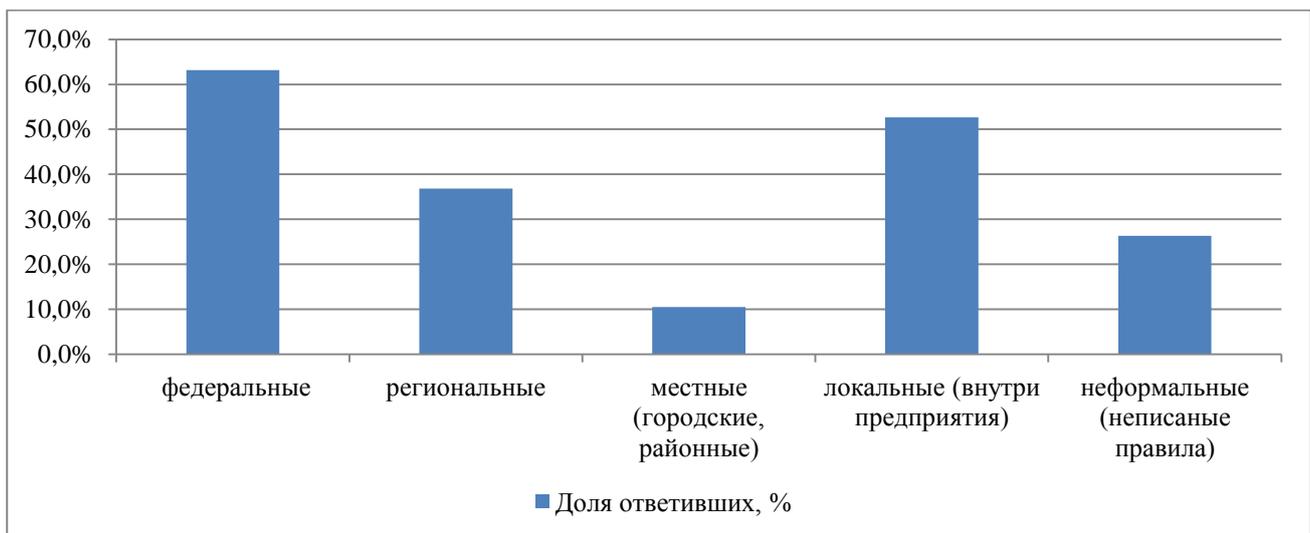


Рис. 2.2. Распределение ответов на вопрос
«Нормы и правила какого уровня в большей степени регулируют экономическую (хозяйственную) деятельность Вашего предприятия»
(рисунок составлен авторами по результатам анкетного опроса)

Результаты ответа на вопрос «Какие группы норм и правил оказывают наибольшее большее воздействие на экономическую (хозяйственную) деятельность Вашего предприятия» приведены на рисунке 2.3. Видно, что наибольшее воздействие оказывают нормы и правила налогообложения – 4,05 балла в среднем, затем разрешительная документация и отчетность – 3,21 балла. Меньше всего влияют нормы и правила, регулирующие стимулирование инноваций – 2,0 балла в среднем.

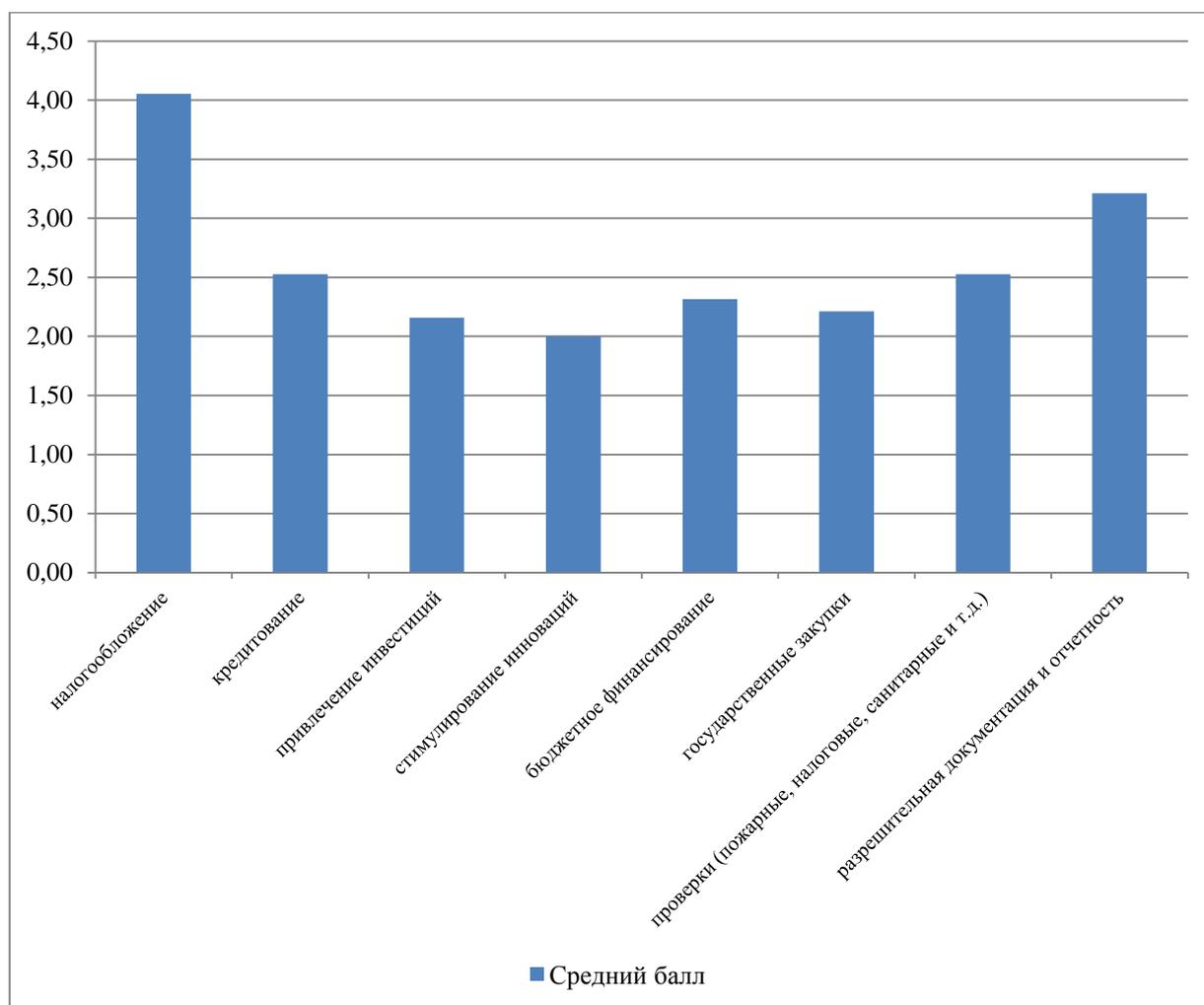


Рис. 2.3. Средняя степень влияния групп норм и правил (рисунок составлен авторами по результатам анкетного опроса)

Большинство опрошенных (52,6 %) затруднились оценить эффективность норм и правила, регулирующие экономическую (хозяйственную) деятельность в ХМАО – Югре (рисунок 2.4).

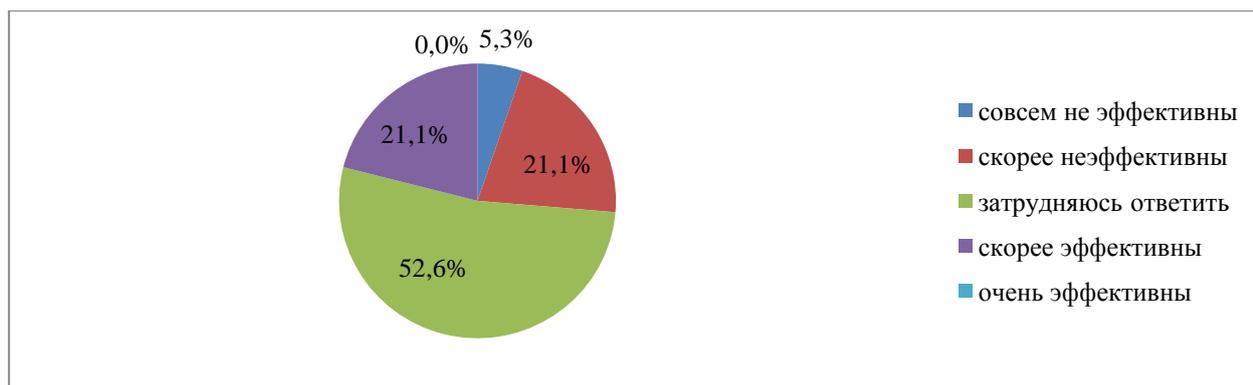


Рис. 2.4. Распределение ответов на вопрос «Насколько эффективны, по Вашему мнению, нормы и правила, регулирующие экономическую (хозяйственную) деятельность в ХМАО – Югре» (рисунок составлен авторами по результатам анкетного опроса)

Ответы тех, кто все-таки попытался оценить эффективность, разделились практически поровну, но с небольшим перевесом в сторону неэффективности.

По степени эффективности нормы и правила распределились следующим образом (рисунок 2.5). Наиболее эффективными опрошенные считают нормы и правила налогообложения – 2,79 балла, на втором месте государственные закупки и разрешительная документация – 2,58 балла. Самыми неэффективными оказались нормы и правила, регулирующие стимулирование инноваций – 2,11 балла в среднем.

Ответы на вопрос «В чем проявляется эффективность норм и правил» распределились следующим образом (таблица 2.1).

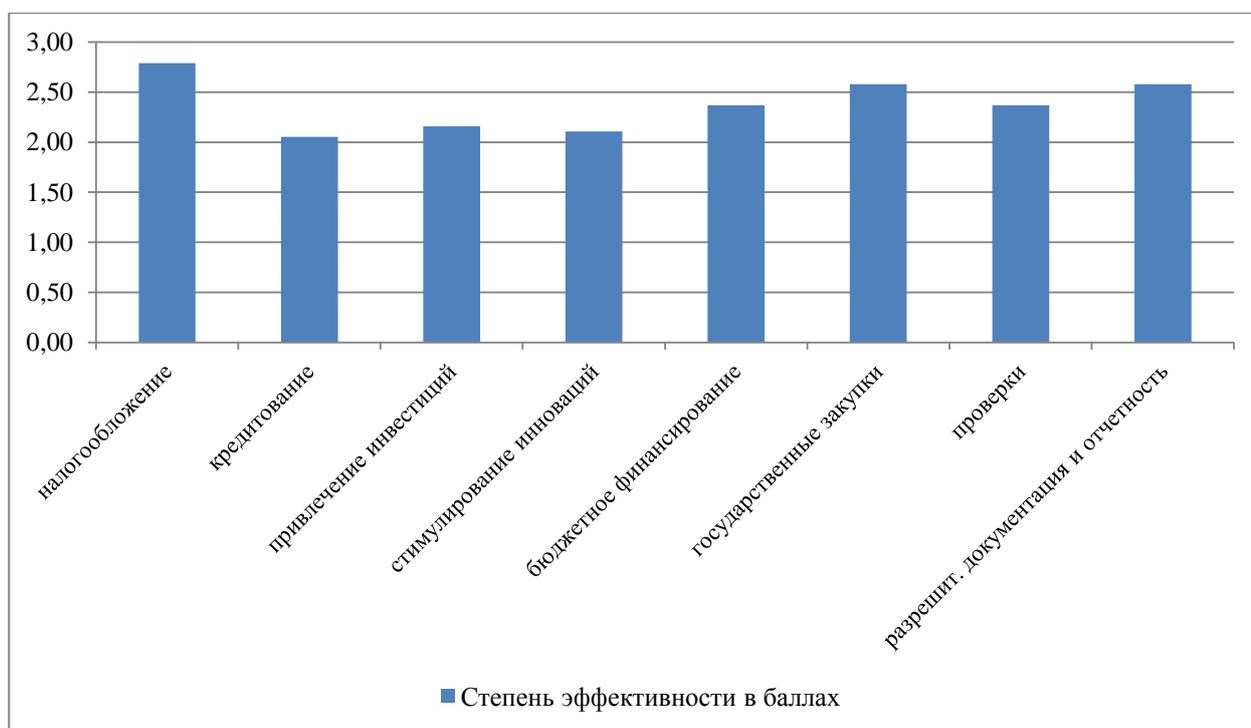


Рис. 2.5. Распределение норм и правил по степени эффективности (рисунок составлен авторами по результатам анкетного опроса)

Таблица 2.1

Распределение ответов на вопрос «В чем проявляется эффективность норм и правил», % от числа ответивших

Группы норм и правил, регулирующие	Варианты ответа					
	Создают условия / дополнительные ресурсы для бизнеса	Задают понятные рамки действий	Уменьшают потери времени	Стимулируют предпринимательскую активность	Не оказывают положительного воздействия	Затрудняюсь ответить
налогообложение	15,8%	42,1%	15,8%	10,5%	31,6%	0,0%
кредитование	42,1%	15,8%	0,0%	21,1%	21,1%	10,5%
привлечение инвестиций	42,1%	10,5%	15,8%	31,6%	26,3%	10,5%
стимулирование инноваций	31,6%	5,3%	10,5%	26,3%	15,8%	21,1%
бюджетное финансирование	26,3%	31,6%	5,3%	15,8%	26,3%	10,5%
государственные закупки	21,1%	36,8%	0,0%	26,3%	10,5%	15,8%
проверки	5,3%	47,4%	5,3%	21,1%	15,8%	15,8%
разрешительная документация и отчетность	0,0%	57,9%	15,8%	5,3%	15,8%	5,3%

Примечание: Таблица составлена авторами по результатам анкетного опроса

Как видно из таблицы, около половины опрошенных (от 40 до 60 %) считают, что нормы и правила, регулирующие налогообложение, проверки, а также разрешительную документацию и отчетность задают понятные рамки действий, почти половина (42,1 %) считают, что нормы и правила, регулирующие кредитование и привлечение инвестиций, создают условия или дополнительные ресурсы для бизнеса. А насчет норм и правил, регулирующих стимулирование инноваций, бюджетное финансирование и государственные закупки, мнения разделились. Меньше всего положительное влияние оказывает бюджетное финансирование. Наибольшие затруднения (у 21,1% опрошенных) вызвала оценка влияния норм и правил, регулирующих стимулирование инноваций.

Ответы на противоположенный вопрос «В чем проявляется НЕэффективность норм и правил» распределились следующим образом (таблица 2.2).

Таблица 2.2

Распределение ответов на вопрос «В чем проявляется НЕэффективность норм и правил», % от числа ответивших

Группы норм и правил, регулирующие	Варианты ответа					
	Лишают бизнес ресурсов/условий	Создают неопределенность действий	Увеличивают потери времени	«Убивают» предпринимательскую активность	Не оказывают негативного воздействия	Затрудняюсь ответить
налогообложение	57,9%	15,8%	15,8%	36,8%	5,3%	0,0%
кредитование	31,6%	26,3%	21,1%	15,8%	5,3%	10,5%
привлечение инвестиций	21,1%	21,1%	21,1%	15,8%	10,5%	15,8%
стимулирование инноваций	15,8%	26,3%	21,1%	10,5%	10,5%	21,1%
бюджетное финансирование	10,5%	21,1%	15,8%	26,3%	26,3%	10,5%
государственные закупки	10,5%	10,5%	42,1%	15,8%	10,5%	21,1%
проверки	21,1%	26,3%	47,4%	42,1%	10,5%	0,0%
разрешительная документация и отчетность	26,3%	31,6%	42,1%	26,3%	10,5%	5,3%

Таблица составлена авторами по результатам анкетного опроса

Как видно из таблицы, больше половины (57,9 %) опрошенных считают, что нормы и правила, регулирующие налогообложение, лишают бизнес ресурсов. Почти половина опрошенных (от 40 до 50 %) сошлись во мнении, что нормы и правила, регулирующие государственные закупки, проверки, а также разрешительную документацию и отчетность, увеличивают потери времени. Кроме этого 42,1 % опрошенных отметили, что проверки «убивают» предпринимательскую активность. Насчет норм и правил, регулирующих кредитование, привлечение инвестиций, стимулирование инноваций и бюджетное финансирование, мнения опрошенных разделились. Меньше всего негативное влияние также оказывает бюджетное финансирование. Наибольшие затруднения (у 21,1 % опрошенных) вызвала оценка влияния норм и правил, регулирующих стимулирование инноваций и государственные закупки.

Отвечая на вопрос «Как Вы считаете, имеют ли место в ХМАО – Югре неформальные нормы и правила, регулирующие экономическую (хозяйственную) деятельность» (рисунок 2.6.), большинство (58 %) ответило положительно.

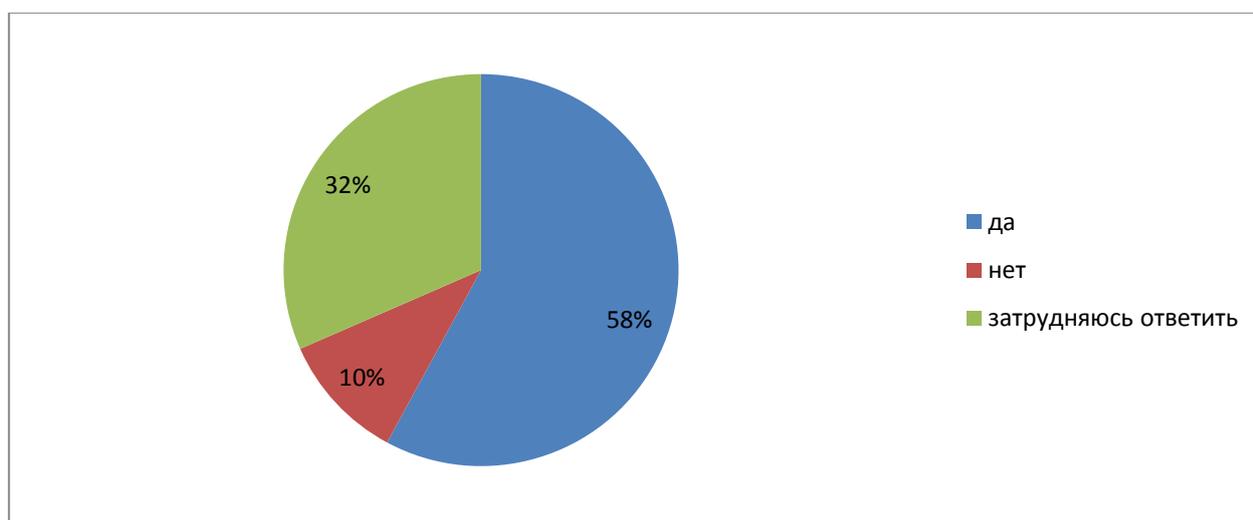


Рис. 2.6. Распределение ответов о наличии неформальных норм и правил (рисунок составлен авторами по результатам анкетного опроса)

По сравнению с прошлыми опросами [52], проводимыми нами в 2017 году, эта доля увеличилась почти в два раза.

Из числа ответивших положительно на этот вопрос, на следующий вопрос «Если ДА, то какие неформальные нормы и правила, по Вашему мнению, мешают выходу экономики ХМАО – Югры из ловушки «голландской болезни» (снижению зависимости от нефтяных доходов)» ответили следующим образом (рисунок 2.7). Значительное большинство (63,6 %) считает, что больше всего мешают рентоискательство и картельный сговор. Также больше половины (54,5 %) отметили коррупцию как сдерживающий фактор. Меньше всего мешают нарушение интеллектуальных прав и рейдерство.

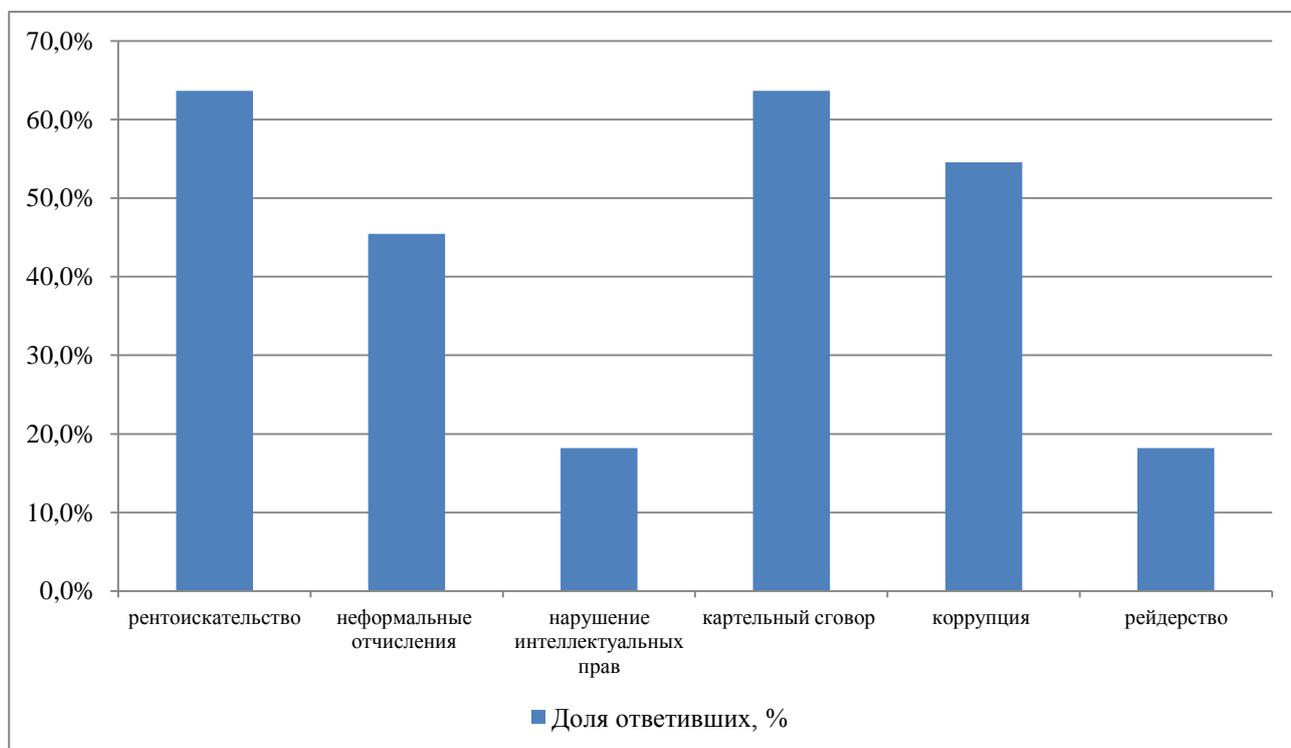


Рис. 2.7. Распределение ответов на вопрос «...какие неформальные нормы и правила, по Вашему мнению, мешают выходу экономики ХМАО – Югры из ловушки «голландской болезни» (рисунок составлен авторами по результатам анкетного опроса)

Ответы на контрольный вопрос «О фактах применения/проявления каких из неформальных норм и правил, регулирую-

щих экономическую (хозяйственную) деятельность, Вы слышали» обобщены на рисунке 2.8. Опять же значительная доля (36,8 %) опрошенных слышала о фактах рентоискательства и картельного сговора. Меньше всего опрошенные слышали о нарушении интеллектуальных прав и рейдерстве. Почти треть (31,6 %) вообще ничего не слышала о фактах проявления неформальных норм и правил. Один из опрошенных озвучил свой вариант неформального института: «Дочерние предприятия Роснефти не оплачивают подрядчикам. Договора подписаны на 3–5 лет, производство необходимо обеспечивать для непрерывной работы. Снижают нефтедобычу за счёт подрядных организаций. Повторяется период 90-х, только уже на законных правах. Чем не рейдерство?»

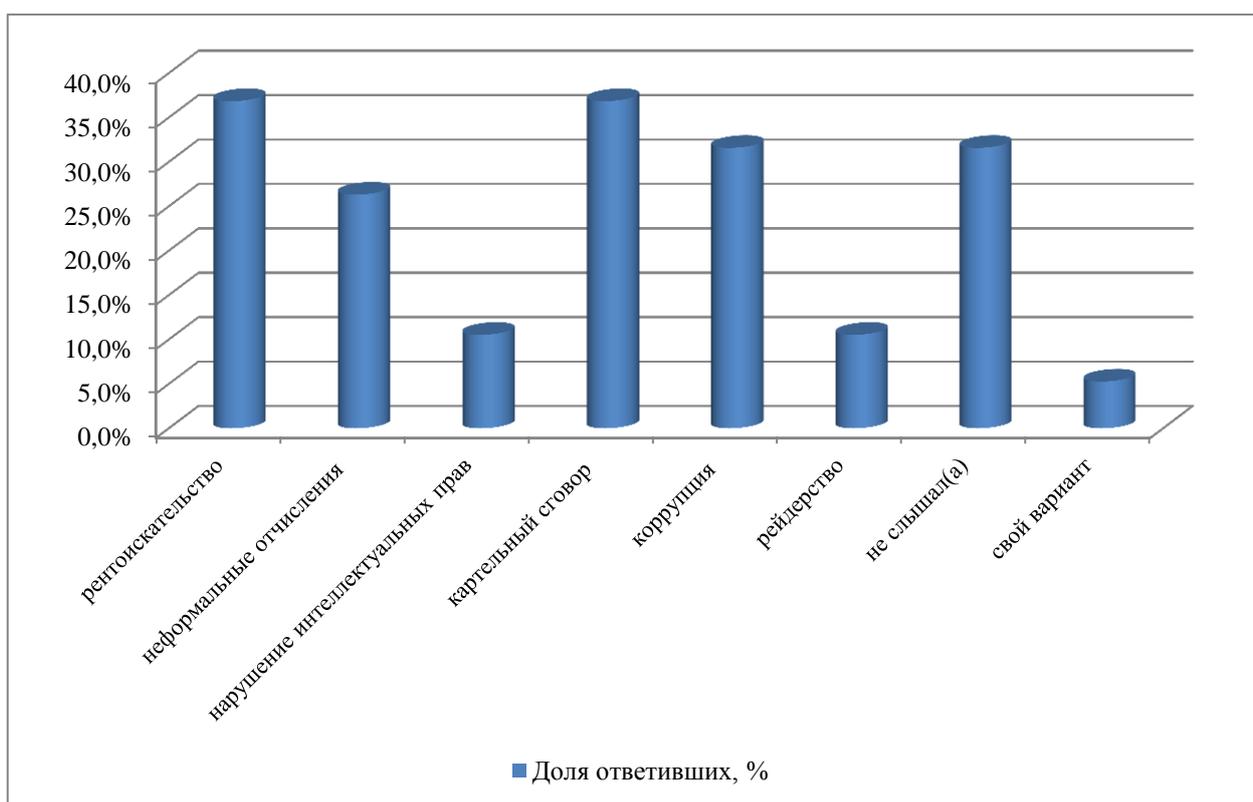


Рис. 2.8. Распределение ответов на вопрос «О фактах применения / проявления каких из неформальных норм и правил, регулирующих экономическую (хозяйственную) деятельность, Вы слышали» (рисунок составлен авторами по результатам анкетного опроса)

Степень негативного влияния неформальных норм и правил приведена в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Степень и характер негативного влияния
неформальных норм и правил

Неформальные нормы и правила	Средний балл	В чем проявляется
рентоискательство (борьба за госзаказы)	3,21	Снижение стоимости, в ущерб качеству (В основном иногородние компании)
неформальные отчисления и/или принудительная спонсорская помощь	2,47	Снижению доходности любого бизнеса или проекта
нарушение авторских и/или интеллектуальных прав	2,16	–
картельный сговор (раздел рынка)	3,37	Ограничение Конкуренции
коррупция (взятки, откаты, распилы и т.д.)	3,05	Ограничение Конкуренции
рейдерство (захват бизнеса)	2,47	Лишение бизнеса

Примечание: Таблица составлена авторами по результатам анкетного опроса

Наибольшее негативное влияние, по мнению опрошенных, оказывают картельный сговор (раздел рынка) и рентоискательство (борьба за госзаказы). Наименьшее негативное влияние оказывает нарушение авторских и/или интеллектуальных прав.

Отвечая на вопрос «Каких норм и правил не хватает (или они недостаточно развиты и эффективны) для снижения зависимости экономики ХМАО – Югры от нефтяных доходов» (рисунок 2.9.), опрошиваемые больше всего (52,2 %) отметили фонды развития и инновационные налоговые льготы.

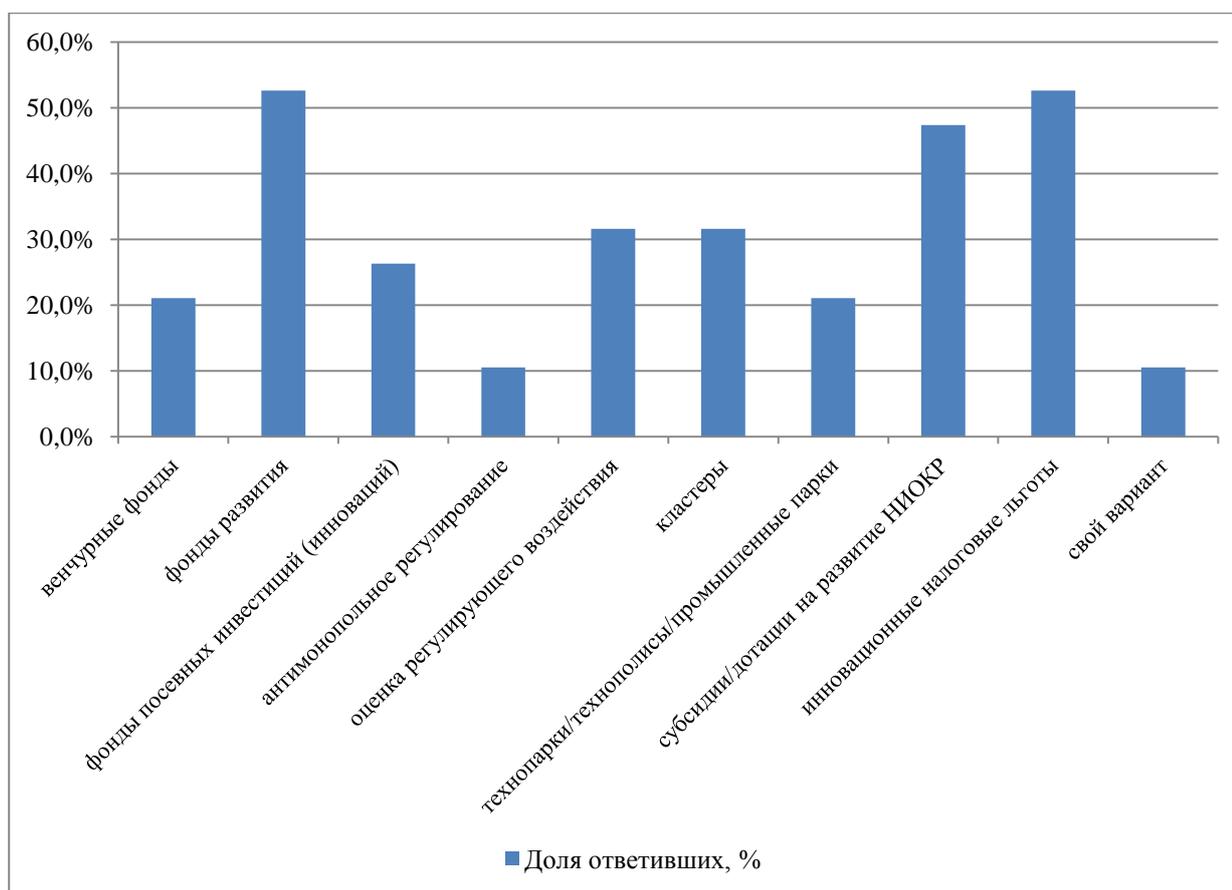


Рис. 2.9. Распределение ответов на вопрос «Каких норм и правил не хватает (или они недостаточно развиты и эффективны) для снижения зависимости экономики ХМАО – Югры от нефтяных доходов» (рисунок составлен авторами по результатам анкетного опроса)

Менее всего не хватает антимонопольного регулирования. Помимо этого, опрошиваемые предложили свои варианты ответа на этот вопрос:

- четкие и выполнимые правила, нужен опыт Сингапура, Южной Кореи, даже Грузии;

- не мешайте работать. Прекратить изменения законодательства.

Таким образом, анкетный опрос показал, что наибольшее влияние оказывают нормы и правила федерального и локального уровней, регулирующие налогообложение, а также разрешительную документацию и отчетность. Практически эти же группы норм и правил, плюс государственные закупки, опрошенные посчитали самыми эффективными на данный момент. Причем их эффективность проявляется

в том, что они задают понятные рамки действий, а нормы и правила, регулирующие кредитование и привлечение инвестиций, помимо этого создают условия или дополнительные ресурсы для бизнеса. Неэффективность налогообложения состоит в том, что оно лишает бизнес ресурсов, а нормы и правила, регулирующие государственные закупки, проверки, а также разрешительную документацию и отчетность, увеличивают потери времени. Кроме этого, проверки «убивают» предпринимательскую активность.

Больше всего потребность внесения изменений касается норм и правил, регулирующих налогообложение и привлечение инвестиций. Меньше всего есть необходимость вносить изменения в государственные закупки и проверки. При этом характер необходимых изменений состоит в том, что нормы надо либо упростить, в т.ч. переводить в цифровой формат, либо скорректировать с учетом мнения предпринимателей.

Что касается неформальных норм и правил, то их влияние стало заметнее, чем три года назад. Больше всего мешают выходу экономики ХМАО – Югры из ловушки «голландской болезни», то есть снижению зависимости от нефтяных доходов, рентоискательство и картельный сговор, а также коррупция. При этом большинство опрошенных как раз о фактах проявления именно этих неформальных норм и правил слышало, и эти же нормы были отмечены как оказывающие наибольшее негативное воздействие, проявляющееся в том, что они ограничивают конкуренцию и снижают доходность/стоимость компании.

2.3.2. Оценка эффективности институтов, способствующих выходу экономики Республики Татарстан из ловушки «голландской болезни»

Рассмотрим результаты анкетирования оценки эффективности норм и правил, регулирующих экономическую (хозяйственную) деятельность в Республике Татарстан.

В анкетировании приняли участие представители 25 предприятий из различных городов Республики Татарстан, среди них 64 % составляют предприятия, производящие продукцию для предприятий реального сектора экономики (рисунок 2.10).

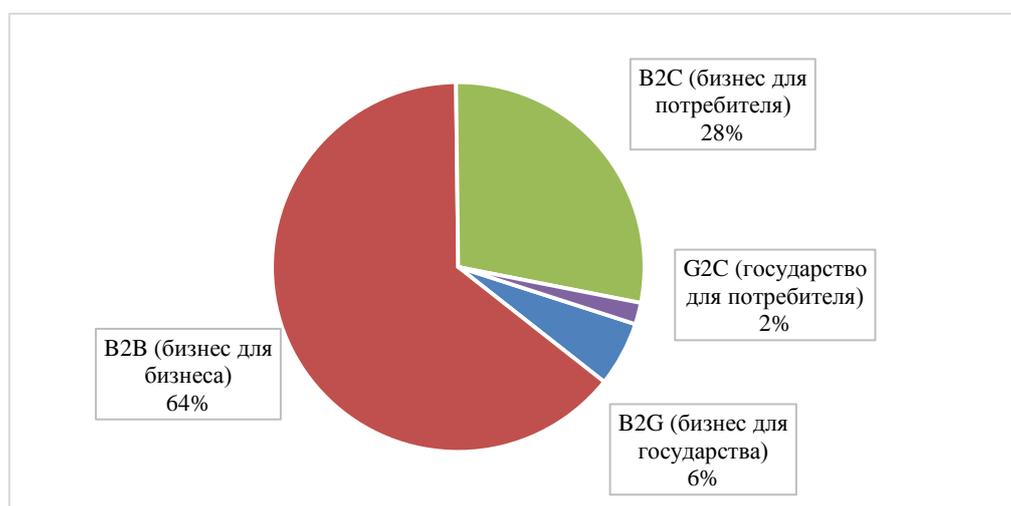


Рис. 2.10. Рыночная структура опрошенных компаний в Республике Татарстан

При ответе на вопрос «Нормы и правила какого уровня в большей степени регулируют экономическую (хозяйственную) деятельность Вашего предприятия?» большинство (62 %) отметило нормы и правила федерального уровня, на втором месте (58 %) – локальные (внутренние) нормы и правила (рисунок 2.11).

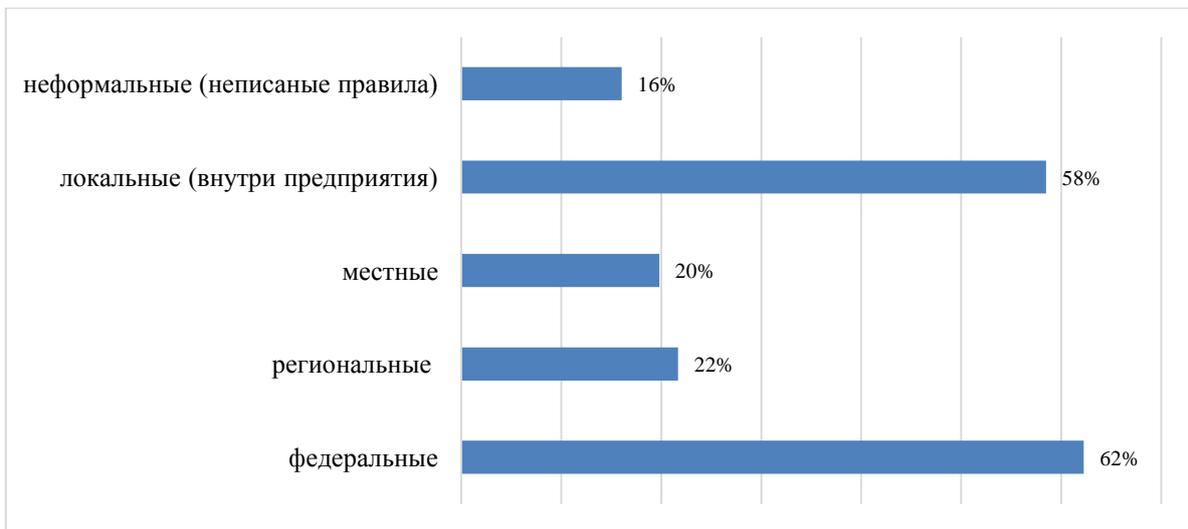


Рис. 2.11. Распределение ответов на вопрос «Нормы и правила какого уровня в большей степени регулируют экономическую (хозяйственную) деятельность Вашего предприятия», % опрошенных

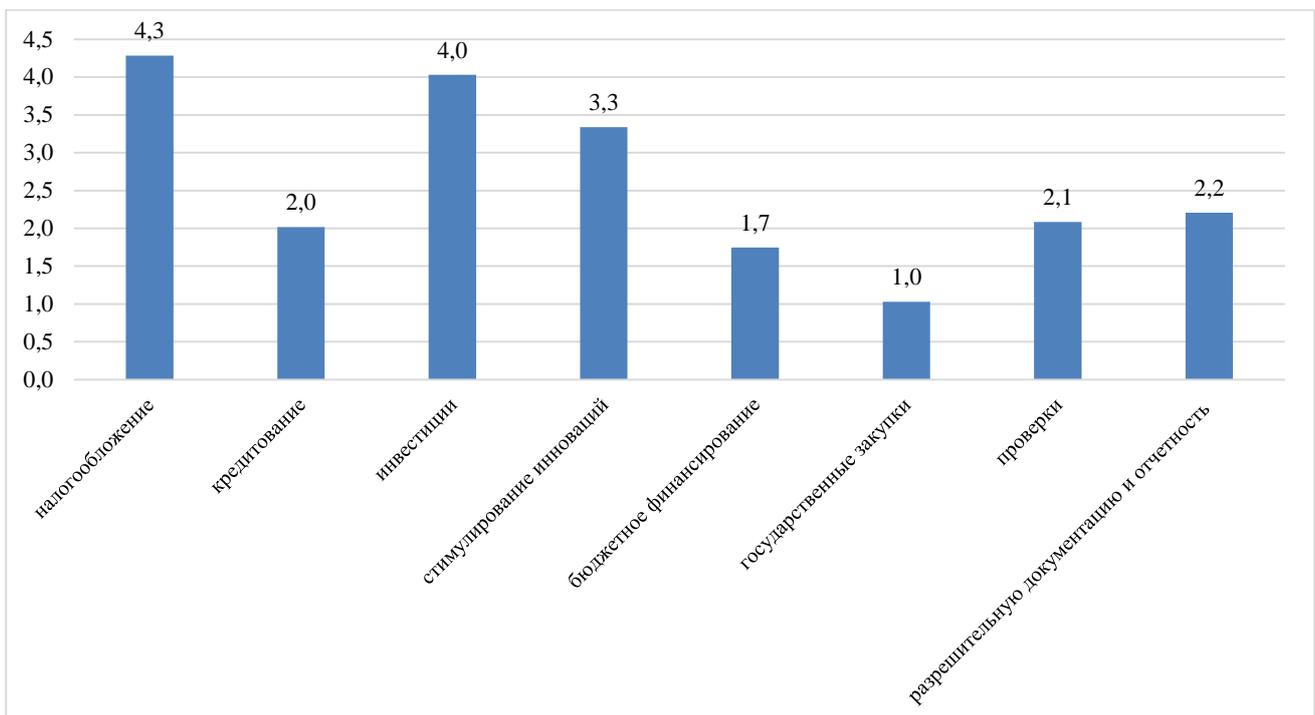


Рис. 2.12. Нормы и правила, влияющие на экономическую деятельность татарстанских предприятий, средний балл

Результаты ответа на вопрос «Какие группы норм и правил оказывают наибольшее воздействие на экономическую (хозяйственную) деятельность Вашего предприятия?» приведены на рисунке 2.12. Видно, что наибольшее воздействие оказывают нормы и правила налогообложения – 4,3 балла в среднем и инвестиции – 4 балла, чуть меньше приходится на процесс стимулирования инноваций – 3,3 балла.

Меньше всего, по мнению респондентов, влияют нормы и правила, регулирующие государственные закупки, – 2,0 балла в среднем.

Большинство опрошенных (53 %) считают нормы и правила, регулирующие экономическую (хозяйственную) деятельность в РТ как эффективные (рисунок 2.13). 25 % не верят в эффективность используемых методов и инструментов регулирования экономики в республике.

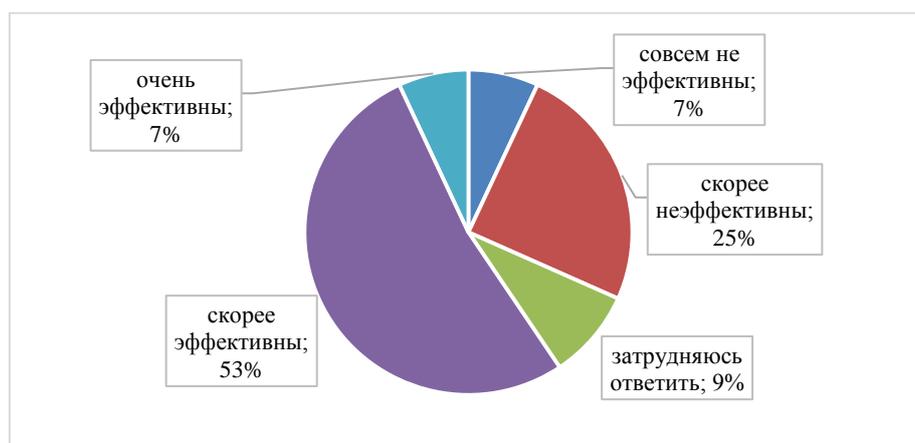


Рис. 2.13. Степень эффективности норм и правил, регулирующих экономическую (хозяйственную) деятельность в Республике Татарстан, процент опрошенных

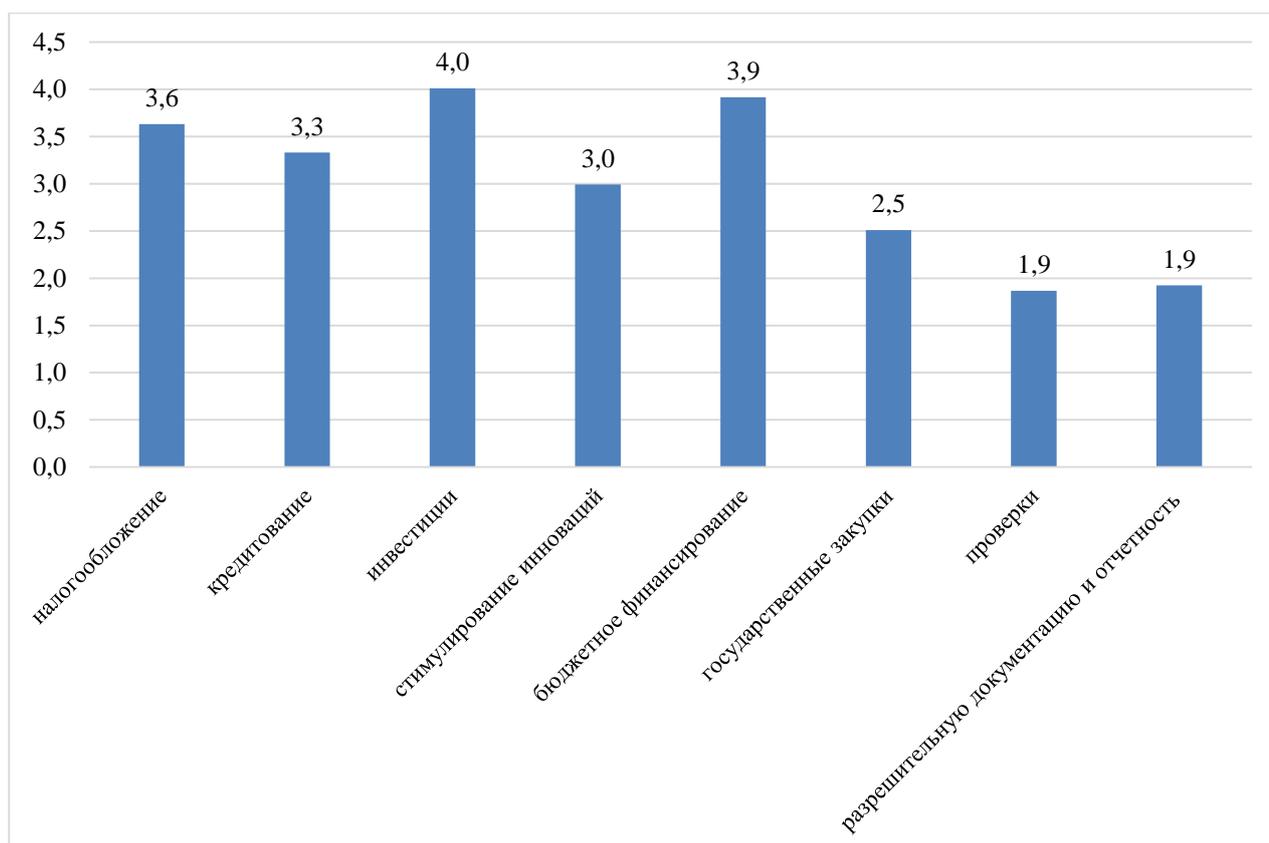


Рис. 2.14. Распределение норм и правил, регулирующих экономическую деятельность в Республике Татарстан по степени эффективности, баллы

По степени эффективности нормы и правила, регулирующие экономическую деятельность в РТ распределились следующим образом (рисунок 2.14).

Наиболее эффективными опрошенные считают такие нормы и правила как инвестиции – 4 балла, бюджетное финансирование – 3,9 балла и налогообложение – 3,6 балла. Самыми неэффективными оказались нормы и правила, регулирующие проверки, разрешительную документацию и отчетность по 1,9 балла и государственные закупки – 2,5 балла в среднем.

Ответы на вопрос «В чем проявляется эффективность норм и правил?» распределились следующим образом (таблица 2.4).

Таблица 2.4

Структура ответов на вопрос «В чем проявляется эффективность норм и правил, регулирующих экономическую деятельность в Республике Татарстан», процент от числа ответивших

Группы норм и правил	Создают условия / доп. ресурсы для бизнеса	Задают понятные рамки действий	Уменьшают потери времени	Стимулируют предпринимательскую активность	Не оказывают влияния	Затрудняюсь ответить
налогообложение	4%	17%	2%	16%	28%	33%
кредитование	31%	0%	3%	54%	2%	10%
инвестиции	52%	1%	5%	41%	0%	1%
стимулирование инноваций	26%	0%	1%	52%	9%	12%
бюджетное финансирование	55%	10%	8%	24%	1%	2%
гос. закупки	38%	13%	9%	28%	1%	11%
проверки	1%	25%	0%	1%	46%	26%
разрешительная документация и отчетность	1%	40%	3%	2%	30%	25%

Как видно из таблицы 2.4, больше половины (55 % и 52 %) считает, что нормы и правила, регулирующие бюджетное финансирование и инвестиционный процесс, создают условия или дополнительные ресурсы для бизнеса. 40 % опрошенных считают, что нормы и правила, регулирующие разрешительную документацию и отчетность, задают понятные рамки действий. Не выделены респондентами нормы и правила, предназначенные для уменьшения потерь времени. К стимулирующим предпринимательскую активность отнесены кредитование – 54 % и стимулирование инноваций – 52 %. Относительно проверок 46 % респондентов отметили их как не оказывающие влияние на экономическую деятельность в Республике Татарстан.

Ответы на противоположный вопрос «В чем проявляется неэффективность норм и правил?» распределились следующим образом (таблица 2.5).

Таблица 2.5

Структура ответов на вопрос «В чем проявляется не эффективность норм и правил, регулирующих экономическую деятельность в Республике Татарстан», % от числа ответивших

Группы норм и правил	Лишают бизнес-ресурсов/условий	Создают неопределенность действий	Увеличивают потери времени	«Убивают» предпринимательскую активность	Не оказывают влияния	Затрудняют ответить
налогообложение	23%	6%	0%	41%	17%	13%
кредитование	22%	0%	0%	20%	19%	40%
инвестиции	1%	21%	0%	0%	23%	56%
стимулирование инноваций	15%	7%	4%	0%	31%	44%
бюджетное финансирование	6%	15%	10%	1%	20%	48%
гос. закупки	12%	6%	1%	14%	26%	41%
проверки	18%	13%	15%	24%	15%	16%
разрешительную документацию и отчетность	2%	10%	31%	20%	21%	15%

Как видно из таблицы 2.5., около 20 % опрошенных считают, что нормы и правила, регулирующие налогообложение (23 %), кредитование (22 %) и проверки (18 %) лишают бизнес ресурсов или условий для развития.

Лидером среди норм и правил, увеличивающим потери времени экономических субъектов является необходимость оформления разрешительной документации и отчетности.

41 % опрошенных отметили, что действующие нормы налогообложения «убивают» предпринимательскую активность, в двое меньше респондентов относят к данной группе норм и правил, оказывающих сильное негативное влияние на развитие экономической среды относят кредитование (20 %) и проверки (24 %).

Отвечая на вопрос «Как Вы считаете, имеют ли место в Республике Татарстан неформальные нормы и правила, регулирующие экономическую (хозяйственную) деятельность?» (рисунок 2.15), большинство (63 %) ответило положительно.

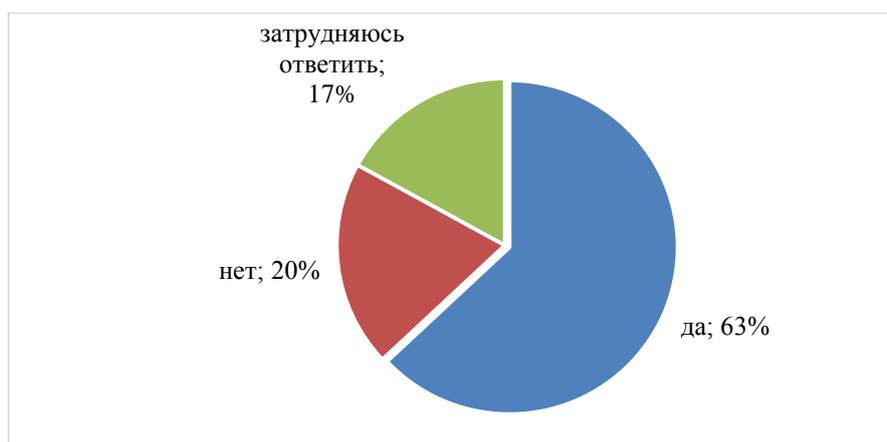


Рис. 2.15. Структура ответов на вопрос «Как Вы считаете, имеют ли место в Республике Татарстан неформальные нормы и правила, регулирующие экономическую (хозяйственную) деятельность?», % ответивших

Из числа ответивших положительно на предыдущий вопрос на вопрос «Если ДА, то какие неформальные нормы и правила, по Вашему мнению, мешают выходу экономики Республики Татарстан из ловушки «голландской болезни» (снижению зависимости от нефтяных доходов)?» респонденты ответили следующим образом (рисунок 2.16).



Рис. 2.16. Структура ответов на вопрос «Какие неформальные нормы и правила, по Вашему мнению, мешают выходу экономики Республики Татарстан из ловушки «голландской болезни» (снижению зависимости от нефтяных доходов)?», % ответивших

Большинство считает, что больше всего мешают картельный сговор (38 %) и коррупция во всех ее проявлениях (взятки, откаты, распилы и прочее) – 35 %. Меньше всего мешают нарушение интеллектуальных прав и борьба за госзаказы – по 3% опрошенных.

Ответы на контрольный вопрос «О фактах применения/проявления каких из неформальных норм и правил, регулирующих экономическую (хозяйственную) деятельность, Вы слышали?» обобщены на рисунке 2.17.

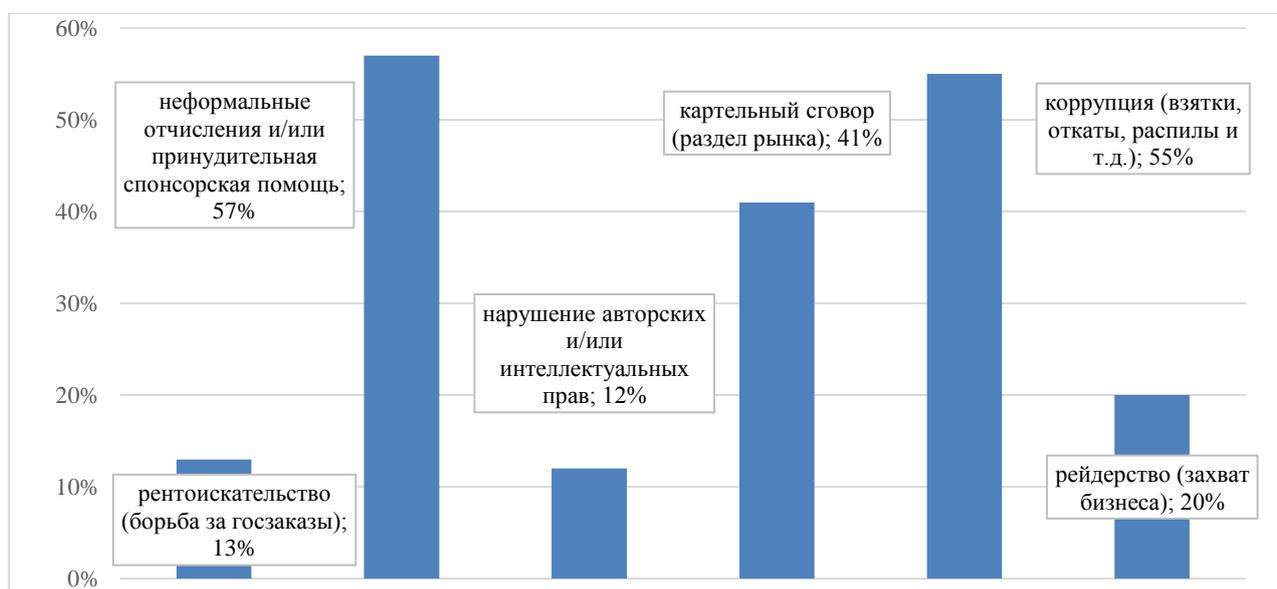


Рис. 2.17. Структура ответов на вопрос «Слышали ли Вы о фактах применения / проявления неформальных норм и правил, регулирующих экономическую (хозяйственную) деятельность?», % ответивших

Лидерами неформальных норм, о которых слышали респонденты являются неформальные отчисления и принудительная спонсорская помощь, которую «обязаны» оказывать все нефтегазодобывающие предприятия по «просьбе» руководства республики, районов (57 %), коррупция (взятки, откаты, распилы и т.д.) – 55 % и картельный сговор – 41 %. Меньше всего опрошенные слышали о нарушении интеллектуальных прав и борьбу за госзаказы.

Степень и характер негативного влияния неформальных норм и правил приведена на рисунке 2.18.

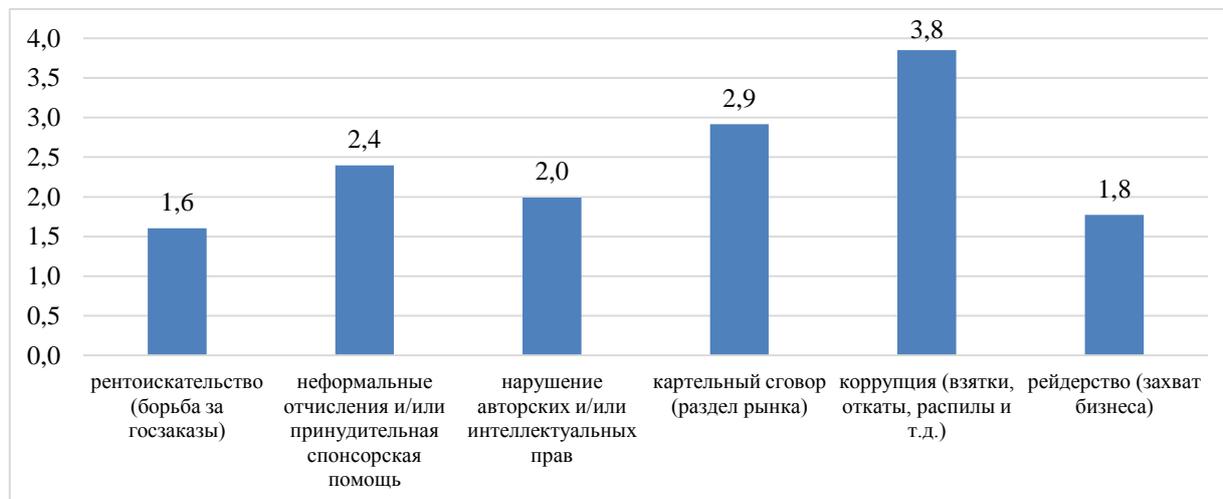


Рис. 2.18. Структура ответов на вопрос «Какие из неформальных норм и правил являются преобладающими, то есть оказывают наибольшее негативное влияние на экономическую (хозяйственную) деятельность, и в чем проявляется это влияние?», средний балл

Наибольшее негативное влияние, по мнению опрошенных, оказывают коррупция, проявляющаяся в виде взяток, откатов и картельный сговор (раздел рынка), наименьшее – борьба за госзаказы и рейдерство.

Таким образом, результаты анкетирования оценки эффективности норм и правил, регулирующих экономическую (хозяйственную) деятельность в Республике Татарстан позволили выявить определенные тенденции.

На экономическую деятельность предприятия оказывают существенное воздействие режим и льготы по налогообложению, возможность привлечения инвестиций для расширения масштабов бизнеса и процесс стимулирования инноваций. Половина опрошенных считают действующие нормы и правила, регулирующие экономическую деятельность в республике как эффективные, четверть респондентов

не верят в эффективность используемых методов и инструментов регулирования экономики в республике.

К наиболее эффективным нормам и правилам относят инвестиции, бюджетное финансирование и льготное налогообложение, все они позволяют привлекать дополнительные финансовые ресурсы по льготной цене. Самыми неэффективными оказались нормы и правила, регулирующие проверки, разрешительную документацию и отчетность, и государственные закупки, все перечисленные нормы являются строго регламентированными, не учитывающими специфику функционирования многих компаний. Лидером среди норм и правил, увеличивающим потери времени экономических субъектов является необходимость оформления разрешительной документации и отчетности. Налогообложение многими отмечено как норма «убивающая» предпринимательскую активность.

Необходимость изменения действующих норм и правил для снижения зависимости экономики республики от нефтяных доходов поддерживает абсолютное большинство респондентов, основными направлениями являются обеспечение роста инвестиций в экономику республики и стимулирование предприятий к повышению инновационности их бизнес-процессов.

2.4. Оценка потенциальной эффективности переходных экономических институтов на основе оценки их влияния на уровень и динамику транзакционных издержек экономических акторов в изучаемых регионах

В п. 1.4 монографии нами были предложены конечные институты, необходимые для выхода экономики ХМАО – Югры и Республики Татарстан из институциональной ловушки «голландской болезни». Однако, для того, чтобы утверждать, что данные институты действительно позволяют выйти из этой ловушки, необходимо оценить их потенциальную эффективность. Мы считаем, что наиболее адекватным методом оценки эффективности институтов является

оценка их трансакционной эффективности, то есть насколько хорошо эти институты снижают трансакционные издержки потенциальных пользователей этих институтов (таблица 2.6).

Анализ потенциальной трансакционной эффективности конечных (желательных) институтов для выхода ХМАО – Югры и Республики Татарстан из институциональной ловушки «голландской болезни» показал, что не все предлагаемые конечные институты в достаточной степени эффективны с точки зрения снижения трансакционных издержек.

Таблица 2.6

Потенциальная трансакционная эффективность конечных (желательных) институтов для выхода ХМАО – Югры и Республики Татарстан из институциональной ловушки «голландской болезни»

Желательные институты	Регион	Какие трансакционные издержки снижает	Какие трансакционные издержки увеличивает	Общий баланс трансакционных издержек (снижает / увеличивает)
Налог на дополнительный доход	ХМАО, РТ	Оппортунизма Защиты прав собственности	Поиска информации Измерения	Нейтрально
Специальный независимый суд для разрешения споров нефтегазовых компаний	ХМАО	Защиты прав собственности Ведения переговоров Оппортунизма	-	Снижает
Международные стандарты финансовой отчетности	ХМАО, РТ	Защиты прав собственности Ведения переговоров Оппортунизма	Измерения	Снижает
Прозрачная процедура по распределению лицензионных участков	ХМАО	Защиты прав собственности Ведения переговоров Оппортунизма	-	Снижает
Специальный орган в формате единого окна по решению проблем малых нефтяных компаний	ХМАО	Поиска информации Оппортунизма Защиты прав собственности	-	Снижает
Льготы по налогообложению для малых нефтяных компаний	ХМАО	Защиты прав собственности	Поиска информации Измерения Оппортунизма	Увеличивает
Коэффициент глубины переработки в расчете ставки экспортной пошлины	ХМАО, РТ	Оппортунизма	Поиска информации Измерения	Увеличивает
Негосударственные пенсионные фонды с широким набором инструментов	ХМАО	Измерения	Поиска информации Оппортунизма	Увеличивает
Специально созданный бюджетный фонд	ХМАО	Поиска информации Защиты прав собственности	Оппортунизма	Снижает
Венчурный фонд	ХМАО, РТ	Защиты прав собственности Измерения Поиска информации	Оппортунизма	Снижает

Продолжение таблицы 2.6

Республиканский бюджетный фонд поддержки инноваций	РТ	Поиска информации Защиты прав собственности	Оппортунизма	Снижает
Фонд поддержки цифровых инвестиций	РТ	Защиты прав собственности Измерения Ведения переговоров	Оппортунизма	Снижает
Институт регионального форсайта	ХМАО	Поиска информации Ведения переговоров	-	Снижает
Региональные инвестиционные облигации	ХМАО	Защиты прав собственности	Измерения	Нейтрально
Инновационно-промышленные кластеры	РТ	Ведения переговоров Поиска информации	-	Снижает
Трансграничные кластеры	РТ	Ведения переговоров Поиска информации	-	Снижает
Центры конкурентоспособности и высоких технологий	РТ	Защиты прав собственности Поиска информации Ведения переговоров	Оппортунизма	Снижает
Технополисы на базе и вокруг университетов	РТ	Защиты прав собственности Поиска информации Ведения переговоров	-	Снижает
Институт инновационного развития Республики Татарстан	РТ	Защиты прав собственности Поиска информации Ведения переговоров	Оппортунизма	Снижает

Налог на дополнительный доход действует на уровень транзакционных издержек двояко. С одной стороны, он снижает издержки оппортунизма, поскольку более справедливо распределяет налоговое бремя между нефтяными компаниями и у них снижаются стимулы к оппортунизму как в виде прямого уклонения от налогообложения, так и в виде уклонения от инвестирования в сложные и дорогие проекты. Также он снижает издержки защиты прав собственности, т.к. используя этот налоговый механизм, нефтяной компании легче доказать свои издержки и соответственно получить налоговый вычет, а значит сохранить часть собственности от изъятия в пользу государства. С другой стороны, использование нового режима налогообложения связано с первоначальными издержками на поиск информации о его действии и применении. А также связано с дополнительными издержками измерения, поскольку при прежнем режиме НДС налог рассчитывался в целом для компании, теперь же он рассчитывается для каждого месторождения отдельно вплоть до отдельных лицензионных участков. Таки образом, в целом влияние данного института на уровень транзакционных издержек нейтрально.

Специальный независимый суд для разрешения споров нефтегазовых компаний действует на уровень транзакционных издержек од-

нозначно положительно, поскольку он снижает одновременно три вида издержек: защиты прав собственности, ведения переговоров и оппортунизма. Понятно, что защищать права в специальном суде легче, чем в суде общей юрисдикции. Соответственно и вести переговоры становится легче, когда обе стороны понимают, где и как в случае чего будет рассматриваться спорная ситуация. Ну и стимулы к оппортунизму резко снижаются у обеих сторон в том случае, когда шансы что-то «вымутить» в суде минимальны.

Международные стандарты финансовой отчетности также действуют на уровень трансакционных издержек однозначно положительно, поскольку они снижает одновременно те же три вида издержек: защиты прав собственности, ведения переговоров и оппортунизма. Когда твоя отчетность прозрачная, то и защищать в суде посягательства на имущество становится намного проще. Аналогично, значительно проще вести переговоры, когда обоим сторонам друг про друга все известно и понятно в финансовом плане. Ну и вести себя оппортунистически в этих условиях просто глупо.

Прозрачная процедура по распределению лицензионных участков положительно влияет те же три вида издержек, но по-другому. Более прозрачной становится процедура предоставления лицензионных участков, права на которые в принципе можно приравнять к правам собственности по своему значению для нефтяных компаний. При прозрачной процедуре вести переговоры с потенциальными инвесторами, поставщиками и подрядчиками становится намного легче. Ну и стимулы к оппортунизму резко снижаются в том случае, когда шансы что-то «вымутить» при выделении лицензионных участков минимальны.

Специальный орган в формате единого окна по решению проблем малых нефтяных компаний снижает три вида издержек: поиска информации, оппортунизма, защиты прав собственности. В случае наличия такого органа малым нефтяным компаниям становится проще получить необходимую информацию. Также снижаются стимулы к оппортунизму со стороны государственных служащих, а также

со стороны вертикально-интегрированных нефтяных компаний, когда они понимают, что малым нефтяным компаниям есть к кому обратиться в случае чего. Также малым нефтяным компаниям становится проще защищать свои права в случае спорных моментов.

Как ни странно, льготы по налогообложению для малых нефтяных компаний в целом увеличивают транзакционные издержки. Единственный вид транзакционных издержек, которые они снижают – это защита прав собственности, т.к. благодаря льготам большая часть доходов остается в распоряжении компании. В то же время, чтобы воспользоваться льготами, малым нефтяным компаниям придется приложить усилия по поиску информации, по измерению собственных показателей при расчете права на льготы. Также у малых нефтяных компаний появляется соблазн вести себя оппортунистически, чтобы незаконно воспользоваться льготами.

Коэффициент глубины переработки в расчете ставки экспортной пошлины снижает стимулы нефтяных компаний к оппортунистическому поведению на рынке нефтепродуктов, т.к. им становится выгоднее переработать нефть, чем экспортировать ее. В то же время, чтобы воспользоваться коэффициентом, нефтяным компаниям придется приложить усилия по поиску информации, по измерению собственных показателей при расчете экспортной пошлины. Таким образом, в целом величина транзакционных издержек возрастет, но это будет компенсировано ростом инвестиций в переработку нефти.

Негосударственные пенсионные фонды с более широким набором инструментов позволят снизить издержки потенциальных инвесторов по измерению эффективности инвестиций в проекты, т.к. возьмут эти издержки на себя. В то же время у инвесторов возрастут издержки поиска информации о пенсионных фондах, их программах и т.д. Также могут возрасти издержки оппортунизма, т.к. управляющие компании пенсионных фондов начнут вести себя более рискованно в погоне за деньгами инвесторов. Таким образом, в целом ве-

личина транзакционных издержек возрастет, но это будет компенсировано ростом величины инвестиций в реальный сектор экономики.

Специально созданный бюджетный фонд и Фонд поддержки цифровых инвестиций позволят снизить издержки поиска информации как для потенциальных инвесторов, так и для инициаторов проектов. Также государственный статус фонда снизит издержки по защите прав собственности всех участников инвестиционного процесса. Однако, вырастут издержки оппортунизма, поскольку управление большими инвестиционными ресурсами создаст соблазны для государственных служащих. Этот риск оппортунизма может быть снижен при передаче управления имуществом фонда в частные руки на конкурсной основе.

Венчурный фонд и Фонд поддержки цифровых инвестиций позволят снизить издержки защиты прав собственности инвесторов, поскольку при правильной организации деятельности фонда доходы от успешных проектов перекрывают убытки от провалившихся. Также для инвесторов будут снижены издержки измерения потенциальной успешности проектов, т.к. проекты, прошедшие жесткий отбор венчурного фонда будут иметь некий «знак качества». Также для инвесторов снизятся издержки поиска информации о потенциальных проектах. Однако, вырастут издержки оппортунизма, поскольку управление большими инвестиционными ресурсами создаст соблазны для управляющих.

Институт регионального форсайта снижает издержки всех участников рынка поиска информации о трендах научно-технического развития. Также он снижает издержки ведения переговоров, поскольку позволяет более детально проработать инвестиционное предложение.

Региональные инвестиционные облигации позволяют снизить издержки защиты прав собственности, поскольку уровень их обеспечения намного выше, чем у корпоративных ценных бумаг, а доходность может быть примерно на том же уровне. Также они могут служить залогом при получении кредитов и займов. В то же время

такие облигации требуют от потенциальных инвесторов дополнительных издержек по измерению финансовых показателей.

Инновационно-промышленные кластеры и трансграничные кластеры, а также Центры конкурентоспособности и высоких технологий, позволяют снизить издержки ведения переговоров и поиска информации за счет выстроенной организационной структуры и механизмов принятия решений.

Технополисы на базе и вокруг университетов и Институт инновационного развития Республики Татарстан снижают издержки по защите прав собственности, так как действуют на базе государственных учреждений, снижают издержки по поиску информации в связи с её аккумулированием в ходе функционирования данных институтов и снижают издержки по ведению переговоров, так как научный авторитет и статус государственного учреждения, наделенного определённым уровнем полномочий, позволяет иметь явные преимущества при переговорах.

ГЛАВА 3. МОДЕЛИРОВАНИЕ КОЭВОЛЮЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ И ЭКОНОМИКИ РЕСУРСОДОБЫВАЮЩИХ РЕГИОНОВ

3.1. Изучение теоретических моделей коэволюции социально-экономической системы и институциональной среды регионов в процессе выхода из институциональной ловушки

Прежде чем говорить о коэволюции институтов и экономики региона, необходимо отметить работы по эволюции самих экономических институтов. В частности, работы Попова Е.В. [65], в которых он показывает, что динамика распространения экономического института связана с уровнем трансакционных издержек и имеет диффузионный характер.

В статье Van den Bergh, J, and Stagi, S. [108] дается обзор эволюционных теорий институтов в биологии, социологии, антропологии и экономика. Эти теории впоследствии сравниваются с неэволюционными теориями институтов. Затем идеи и подходы интегрированы в структуру для анализа институтов, основанных на понятии коэволюции.

Папюшкин С.В. в своей диссертации (2012) предложил разноразноуровневую характеристику коэволюционных процессов: «диффузная коэволюция», отражаемая переливами знаний между взаимодействующими популяциями фирм, и «коэволюция экономических агентов», позволяющая выявить особенности взаимосвязи между инновациями и взаимодействием отдельных агентов, а не их популяций. Им разработана авторская классификация видов (сотрудничество, конкурентный и эксплуататорский виды взаимодействия) и типов (продуктивный и непродуктивный типы) коэволюционных взаимодействий экономических агентов, в основу которой положены институциональные различия в механизмах взаимодействия и их влияние на стимулы развития инновационной активности. Установлены теоретические основания выявленных взаимосвязей между ин-

тенсивностью сотрудничества и конкуренции как видов продуктивного типа коэволюционных взаимодействий экономических агентов и инновационной активностью фирм, особо проявляющиеся в перевернутой U-образной кривой [53].

Модели коэволюции

В самом общем виде модели коэволюции довольно подробно описаны в монографии Пугачевой Е.Г., Соловьевко К.Н. [68]. В их работе описаны такие модели коэволюции, как модель Мальтуса, логистическая модель, экспоненциальная модель с отловом, логистическая модель с отловом, мягкая логистическая модель с отловом, модель Лотки–Вольтерра.

Что касается математического аппарата для моделирования коэволюции, то в статье Bucci A. and Pollack J.V. [89] представлена теоретическая основа для изучения коэволюции на основе математики упорядоченных множеств. Авторы используют эту структуру для описания решений задач коэволюционной оптимизации, обобщение понятия фронта без доминирования Парето из области многоцелевой оптимизации.

Интересные результаты моделирования коэволюции институтов и устойчивого потребления через отбор культурных групп показаны в статье Timothy M. Waring, Sandra H. Goff, Paul E. Smaldino [107]. Авторы предположили, что экономические институты, поддерживающие сохранение ресурсов, такие как режимы собственности и системы производства, могут возникать в результате процесса культурного группового отбора среди социально-экологических систем. Чтобы исследовать это предположение, была разработана многоуровневая модель отбора институтов управления ресурсами с эндогенной групповой динамикой. Моделирование показало, что нормы собственности больше всего способствуют достижению устойчивых результатов, за ними следуют маркировка социальных групп и нормы производства. Авторами описаны институциональные переходы, которые происходят по эволюционной траектории

с наибольшей вероятностью достижения устойчивости. Анализ модели показал, что, когда группы косвенно конкурируют за выживание в суровых условиях, культурный отбор группы благоприятствует институтам, поддерживающим сохранение ресурсов. Однако когда группы соревнуются за изобилие ресурсов, возникают институты, поддерживающие чрезмерное потребление.

Однако наиболее разработанной нам представляется модель, представленная в работе Francisco Fatas-Villafranca, Julio Sanchez-Choliz and Gloria Jarne [94]. В этой статье авторы опирались на предыдущие вклады в формальные теории эволюции, чтобы построить модель совместной эволюции, подходящую для динамического анализа промышленного лидерства. Эта модель предполагает, что национальные фирмы конкурируют на мировом уровне в наукоемкой отрасли и развиваются совместно с соответствующими национальными университетскими системами. Определенные национальные фирмы могут влиять на финансирование университетов посредством институциональной формы, в то время как национальные университетские системы решающим образом влияют на конкурентные преимущества указанных фирм на мировом рынке. Модель выделяет важные механизмы, посредством которых институциональные, технологические и рыночные взаимосвязанные факторы определяют динамику лидерства в отрасли и, в конечном итоге, появление смены отраслевого лидерства.

3.2 Изучение опыта разработки моделей коэволюции социально-экономической системы и институциональной среды регионов в процессе выхода из институциональной ловушки

В статье Markku Sotarauta & Smita Srinivas [99] кратко рассмотрены региональные кейсы коэволюции экономической политики и развития экономики. Затем авторы разработали концепцию эмерджентности и рассмотрели ее применение в исследованиях региональ-

ного развития. Они обсудили эволюционное мышление и обрисовали концептуальную основу для обсуждения кейсов. В конце они обсудили развитие региональных кейсов в свете эволюционного подхода.

Интересной работой является статья Michael Carney, Eric Gedajlovic [101]. В этой статье они рассмотрели семейные бизнес-группы в Юго-Восточной Азии (FBG) как форму бизнес-предприятия, а также существующие теоретические объяснения их поведения. Для этого была разработана и описана коэволюционная структура, которая включает понятия взаимозависимости, зависимости от пути и «открытости системы». Эта коэволюционная структура используется для закрепления тематического исследования, описывающего пути развития семейных бизнес-групп и их институциональную среду.

Еще более крайний случай коэволюции институтов и семейных групп предпринимателей рассмотрен в статье Dieleman, M. & Sachs, W. [91] Авторы исследовали, могут ли большие семейные группы в странах с развивающейся экономикой проактивно изменять свою среду. Было обнаружено, что предприниматели могут формировать институты в своих интересах, о чем свидетельствует Salim Group, которая достигла роста за счет взаимодействия с политиками и влияния на них, в конечном итоге «трансформировавшись в институт». Группа стала одновременно институциональным предпринимателем и предпринимательским институтом, демонстрируя, что компании и институты не обязательно являются взаимоисключающими.

Недостатки существующих моделей

Несмотря на то, что моделей эволюции и коэволюции экономических институтов и экономики регионов достаточно много, у них есть ряд недостатков. Во-первых, большинство моделей рассматривают коэволюцию институтов и отдельных элементов региональной экономики: фирм, семей, в то время как наш интерес лежит в области моделирования коэволюции институтов и экономики региона в целом. Во-вторых, значительная часть моделей опирается

на традиционные классы моделей на основе производственных функций типа Кобла-Дугласа, Солоу и др., в то время как общим недостатком этих моделей является искусственность учета влияния научно-технического прогресса и инноваций. В-третьих, все модели так или иначе учитывают денежные потоки, в то время как для эволюции российских регионов денежные потоки не играют значительной роли, т.к. регионы в Российской Федерации не обладают финансовой самостоятельностью и не могут воспользоваться макроэкономическими инструментами (например, наращиванием госдолга) для стимулирования экономического роста.

3.3 Разработка и компиляция имитационной модели Козволюции социально-экономической системы и институциональной среды регионов в процессе выхода из институциональной ловушки

Учитывая недостатки рассмотренных выше моделей коэволюции, мы предлагаем собственную модель, основанную на логистической S-образной кривой распространения института при следующих допущениях:

1. Рост ВРП в базовом варианте обеспечивается только двумя факторами: приростом населения и уровнем обеспеченности ресурсами, причем максимально возможный размер ВРП для ресурсодобывающих регионов определяется именно обеспеченностью ресурсами.

2. Существующий набор экономических институтов не учитывается, т.к. он одинаковый в среднем по России для всех регионов и по составу относительно нейтральный, то есть не влияет на темпы роста ВРП.

3. На каком-то этапе в регионе появляются новые институты, которые коэволюционируют вместе с экономикой.

4. Уровень распространенности нового института определяется по доле экономически-активного населения, использующего этот институт.

В основу построения модели положена работа Базыкина А.Д. [9]. При этом рассматривается динамика взаимодействия двух сущностей: региональная экономика и экономический институт.

Пусть $x(t)$ – некая числовая характеристика, определяющая уровень национальной экономики в момент времени t , например, ВРП, измеряемый в млн. руб. Соответственно, $y(t)$ – уровень развития института, определяемый по доле экономически-активного населения, использующего этот институт. Для сопоставления с ВРП используется агрегированная числовая характеристика затрат на содержание и развитие институтов, то есть трансакционные и трансформационные издержки, измеряемые, также в млн руб.

В первом варианте модели предполагается, что совместное взаимодействие полезно для обеих сущностей, но не является обязательным, т.е. каждая из них может существовать в отсутствие партнера (протокооперация). При этом вторая сущность, т.е. экономический институт рассматривается как полезный для развития экономики, условно говоря «хороший». Например, это может быть институт кредитования, институт стимулирования инноваций и т.д.

Предположим, что динамика уровней обеих сущностей в отсутствие партнера описывается логистическим уравнением, коэффициенты которого, вообще говоря, различны для экономики и институтов. Что касается влияния на динамику уровней самих отношений протокооперации, то в первом приближении представляется естественным предположить, что они могут быть описаны билинейными членами, входящими в оба уравнения с положительными знаками. Соответствующая система дифференциальных уравнений имеет вид:

$$\frac{dx}{dt} = ax - bx^2 + \frac{cxy}{1+ky} \quad (1)$$

$$\frac{dy}{dt} = ey - fy^2 + \frac{gxy}{1+lx} \quad (2)$$

$$x(0) = x_0, \quad y(0) = y_0$$

Все коэффициенты, обозначенные латинскими буквами, неотрицательны.

Коэффициенты a , e – отражают внутреннюю скорость роста уровней региональной экономики и распространённости института, если бы ресурсов было достаточно и без учета влияния друг на друга. При этом коэффициент a отражает темпы прироста населения региона, а коэффициент e – скорость распространения нового института среди экономически активного населения (восприимчивость к институту).

Коэффициенты b , f регулируют замедление неограниченного роста уровней в силу нехватки ресурсов. Величина b определяет максимальный уровень (ёмкость) развития региональной экономики в базовом варианте с учетом имеющихся ресурсов и со сложившимся набором институтов. Аналогично для второго уравнения величина f определяет максимальный уровень распространения нового института среди экономически активного населения. Третье слагаемое описывает рост уровней в результате взаимодействия, причем учтен эффект насыщения уровней.

Коэффициенты c , k , g и l отражают взаимное влияние сущностей на динамику друг друга, то есть их коэволюцию.

Далее выполнен анализ фазовых портретов и исследовано качественное поведение решений. Эксперимент, выполненный в вычислительной среде MatLab показал следующие результаты (рисунки 3.1).

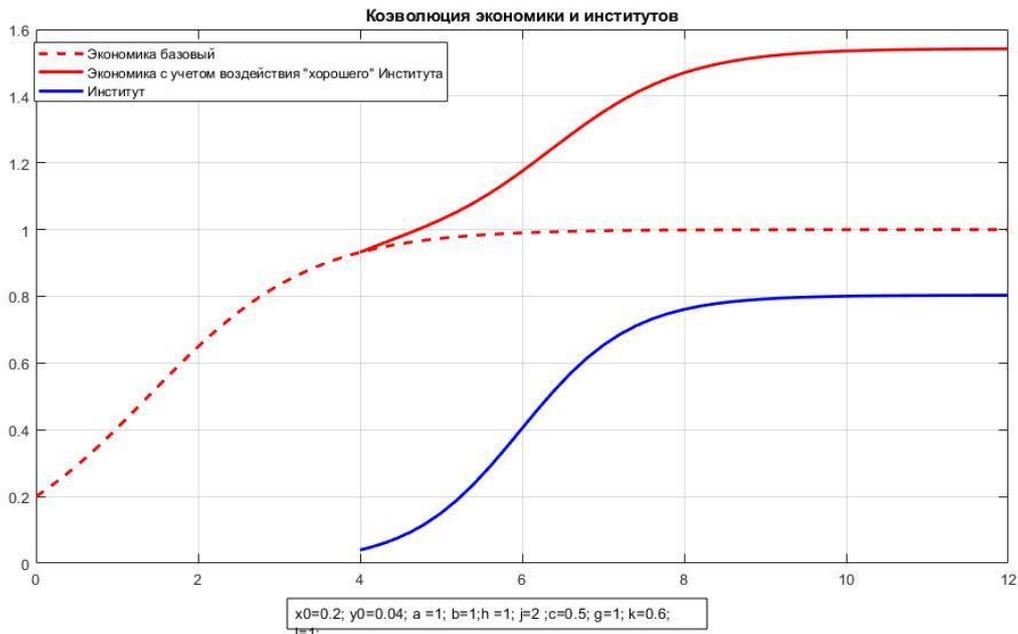


Рис. 3.1. Модель коэволюции (протокооперации) региональной экономики и «хорошего» экономического института

На рисунке видно, что первоначально экономика региона растет за счет демографических процессов (рождаемость и миграция) до уровня, ограниченного ресурсной обеспеченностью (пунктирная линия). Затем, с появлением «хорошего» института региональная экономика получает хороший стимул для дальнейшего развития (сплошная линия), не ограниченного при этом демографическими факторами и ресурсной обеспеченностью. При этом «хороший» институт распространяется, пока не охватит все экономически активное население. После этого рост экономики за счет этого института прекращается.

Во втором варианте модели предполагается, что совместное взаимодействие вредно для первой сущности (региональной экономики), однако полезно для второй сущности $z(t)$ («плохой» институт), т.е. моделируется взаимодействие по типу «жертва – хищник». Например, это может быть коррупция или поиск ренты.

$$\frac{dx}{dt} = ax - bx^2 - \frac{cxy}{1+ky} \quad (3)$$

$$\frac{dy}{dt} = ey - fy^2 + \frac{gxy}{1+lx} \quad (4)$$

$$x(0) = x_0, \quad y(0) = y_0$$

Результаты численных расчетов приведены на рисунке 3.2.

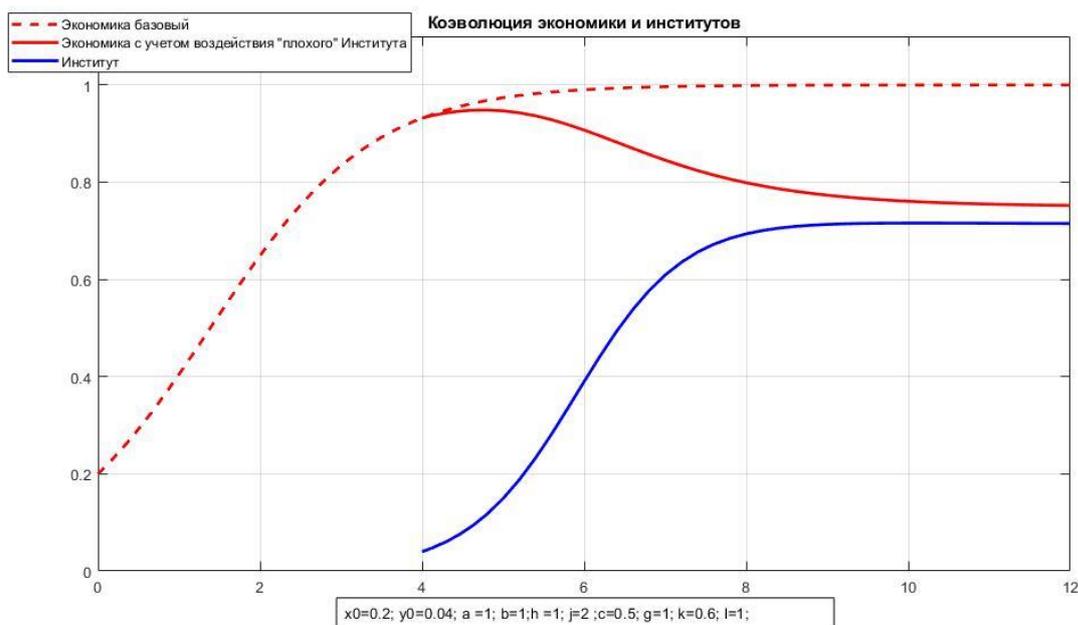


Рис. 3.2. Коэволюционная динамика в случае наличия «плохого» института

На этом рисунке видно, как действует «плохой» институт. При его появлении и распространении среди экономически активного населения размер ВРП начинает сокращаться и оказывается ниже потенциально возможного уровня с учетом ресурсной обеспеченности региона и демографических факторов.

В третьем варианте модели рассматривается взаимодействие 3-х сущностей: региональная экономика $x(t)$, «хороший» институт $y(t)$ и «плохой» институт $z(t)$.

$$\frac{dx}{dt} = ax - bx^2 + \frac{cxy}{1+ky} - \frac{dxz}{1+mz} \quad (5)$$

$$\frac{dy}{dt} = ey - gyz \quad (6)$$

$$\frac{dz}{dt} = -hz + jyz \quad (7)$$

$$x(0) = x_0, \quad y(0) = y_0, \quad z(0) = z_0$$

Результаты численных расчетов приведены на рисунке 3.3.

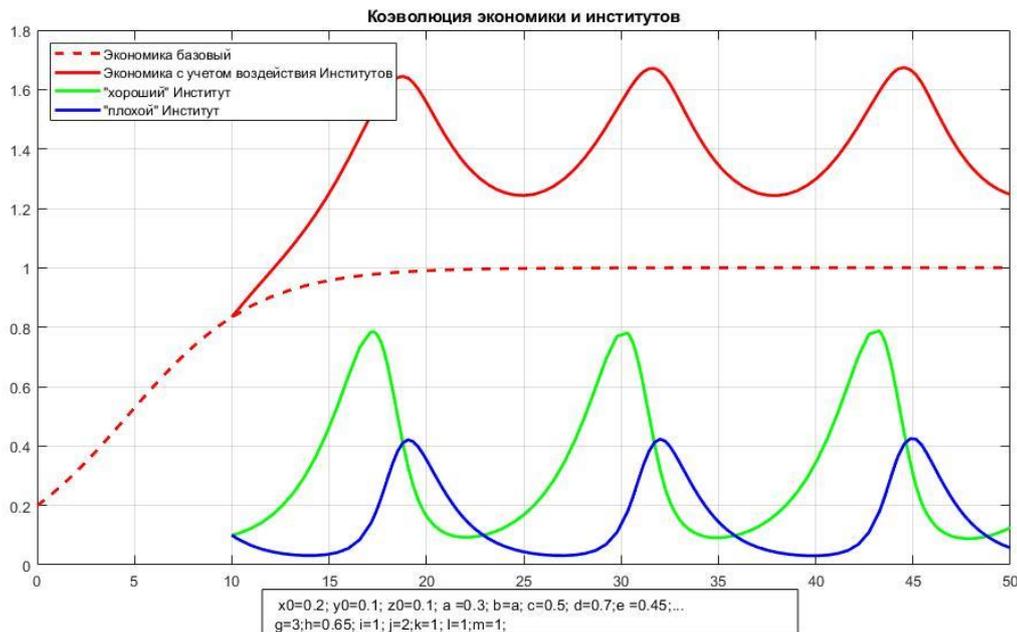


Рис. 3.3. Коеволюция экономики ресурсодобывающего региона при наличии одновременно «плохого» и «хорошего» институтов

Видно, что «плохой» институт не дает «хорошему» институту проявиться в полной мере, и на определенном этапе «хороший» институт перестает распространяться и даже наоборот, число его пользователей начинает сокращаться. Вслед за этим начинает сокращаться распространенность и «плохого» института, т.к. питательной средой для него являются экономические акторы, использующие «хороший» институт. Что приводит к развороту динамики «хорошего» институты и цикл повторяется. В результате такого взаимодействия «плохого» и «хорошего» институтов развитие региональной эконо-

мики также становится циклическим. Однако средний уровень развития все-таки несколько выше за счет, пусть и урезанного, действия «хорошего» института.

Таким образом, предложенная модель позволяет достаточно адекватно описать коэволюцию экономики ресурсодобывающих регионов и экономических институтов. При этом удалось выявить влияние как «хорошего», так и «плохого» института на темпы роста ВРП, а также взаимное влияние «хорошего» и «плохого» института и их куммулятивное влияние на региональную экономику.

Нерешенные вопросы и направления дальнейших исследований

Несмотря на неплохие первичные результаты, остаются нерешенными следующие вопросы:

– как учесть одновременное влияние «плохого» института на «хороший» институт и на региональную экономику. Попытка построить модель с тремя одновременно взаимодействующими сущностями не удалась, т.к. модель содержит внутренние противоречия, что не позволило провести численные расчеты.

– как построить численные модели коэволюции для реальных регионов, поскольку если темпы роста населения и обеспеченность ресурсами еще можно определить достаточно просто, то оценить скорость распространения института и максимально возможную долю экономически-активного населения, которое пользуется институтом – это пока сложная задача. Как вариант можно предложить провести полевые исследования для оценки этих показателей либо использовать косвенные оценки на основе имеющейся статистики.

ГЛАВА 4. КОРРЕКТИРОВКА СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В ПЕРИОД ПОСЛЕ ПАДЕНИЯ ДОБЫЧИ НЕФТИ

4.1. Изучение теоретических основ и опыта разработки стратегий развития регионов в период после падения добычи нефти

Стратегическое планирование является значимой частью как государственного управления в целом, так и на региональном уровне. Сейчас в нашей стране практикуется подход, когда стратегия социально-экономического развития проектируется регионами самостоятельно.

В разработку стратегии входит большой ряд задач, ведь в ней должны быть отражены самые значимые направления и конкурентные преимущества региона, точки его роста, а также показатели социально-экономического развития региона. Таким образом, работа над стратегией напрямую влияет на успешность его экономического развития. По стратегии можно понять потенциал конкретного региона, его сильные и слабые стороны, которые, непременно, должны учитываться с целью минимизации рисков при реализации стратегии.

В настоящее время стратегическое планирование является важной частью планирования как такового, однако такая система сложилась относительно недавно – как отдельное направление в сфере управления стратегическое планирование существует и развивается лишь последние пятьдесят лет.

В середине XX в. в развитых странах появилась первая практика использования элементов стратегического планирования в корпоративном управлении, это можно связать с тем фактом, что данный период характеризуется активным ростом рыночной экономики. Среди исследователей существует мнение, что изначально термин стратегическое планирование начали использовать для того чтобы разделить понятие стратегического и тактического менеджмента.

Если говорить о закреплении стратегического управления как самостоятельной дисциплины, можно сослаться на наиболее распространенную в научном мире версию, принадлежащую Й. Вонгу и Т. Махеру, о том, что стратегическое управление оформилось в дисциплину в начале 1970-х гг. Стоит отметить, что появление элементов стратегического планирования они относят к 1930-м гг.

В начале развития данной дисциплины научные исследования были посвящены стратегическому планированию в корпоративном управлении – для фирм и организаций. Мы можем выделить основных исследователей этого направления, среди которых были: И. Ансофф, Г. Минцберг, М. Портер, П. Друкер, Д. Миллер, А. Чандлер, Ф. Селзник, Й. Шумпетер, Р. Саймонс [8]. Что касается развития данного направления в СССР, стратегического планирования как такового не было, однако некоторые элементы из его системы использовались при реализации различных экономически значимых программ (ядерная, космическая, народнохозяйственная), хоть конкретные термины, такие как стратегическое планирование или управление, не использовались.

В начале 60-х гг. начинается активный рост исследований в области стратегического управления. На фоне такого оживления в истории развития дисциплины начинают формироваться различные школы стратегического управления как научные, так и прикладные, которые и стали позже основой для использования стратегического планирования на уровне государственного управления. Однако стоит отметить, что фокус внимания всех этих школ обращен только на стратегическое планирование и управление фирм и организаций.

Что касается решения проблем экономики государства, национальной и региональной, применение методов стратегического управления в этой области практически не освещено в работах исследователей. Здесь стоит отметить работу Г. Минцберга, Б. Альстрэнда и Дж. Лэмпела «Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента», которая вышла в свет в 1998 году (в России эта книга опубликована под названием «Школы стратегий») [45].

В данной работе проанализировано множество исследований различных школ стратегирования, и среди огромного количества работ (около 400) лишь одна касалась вопросов стратегического планирования в области регионального и городского развития, при том, что работа основывалась на механическом перенесении всех особенностей стратегического планирования (принципы, инструменты) в области фирм и организаций на управление городами.

В стратегическом управлении выделяется десять основных научных школ, стратегия в этих школах эволюционно рассматривается от прескриптивного подхода к дескриптивному. В соответствии с этим первые три школы – школа дизайна, школа планирования и школа позиционирования – являются, можно сказать, теоретической основой стратегического планирования, школы, которые образовались после, такие как когнитивная, власти, обучения, конфигурации, культуры, предпринимательства и внешней среды, занимались изучением реального опыта составления стратегии.

На современном этапе развития стратегическое планирование, хоть и использует элементы, взятые из вышеперечисленных школ, однако вследствие технического прогресса и развития глобализации появилась необходимость в создании новых школ – появились региональная, институциональная, информационная и интеграционная школы.

В современном стратегическом планировании используются отдельные элементы всех рассмотренных школ, однако процесс разработки стратегий в методологическом отношении продвинулся вперед, к глобализации и информатизации. Современная система стратегических школ включает в себя также институциональную, интеграционную, информационную и региональную [73].

Институциональная школа обращает свое внимание на то, как влияет институциональная среда на реальный результат от реализации документов. Интеграционная школа занимается вопросами взаимодействия стран, регионов и городов между собой. Для информационной школы важно следить за постоянным ростом

информатизации общества. И, наконец, региональная школа учитывает индивидуальные особенности характерные для конкретных территорий, которые стали объектом стратегического планирования – города, регионы.

Стратегическое планирование на государственном и региональном уровне получило большее развитие лишь в начале XXI века. Тогда активно стали появляться практические разработки в этой сфере, таких исследований было подавляющее большинство, в то время как теоретические аспекты практически не освещались. Это неравновесие привело к тому, что до сих пор ни одна научная школа в области регионального стратегического планирования не может соревноваться по значимости со школами стратегирования в организациях и фирмах.

Таким образом, региональное стратегическое планирование получило самостоятельное развитие как направление, хоть и было основано на теории стратегического планирования и управления фирм и организаций. Однако стратегирование в государственном секторе все же имеет ряд отличительных особенностей, не свойственных корпоративному управлению.

Первое и основное отличие – объект управления. Регион и какая-либо корпорация отличаются кардинально в первую очередь своими целями: для любой фирмы или организации основная цель деятельности – это получение прибыли, в то время как цель любого региона заключается в повышении уровня жизни населения, его благосостояния и социально-экономических показателей региона. В связи с этим существует огромная разница в выборе методов постановки целей этих направлений стратегирования.

Следующая особенность состоит в том, что корпорация имеет большую свободу действий, например, в плане выбора персонала, или принятия решения о каком-либо фундаментальном изменении, в то время как регион не имеет таких возможностей, люди – это социальная система, а не производственный ресурс, который можно заме-

нить, регион нельзя просто ликвидировать или кардинально трансформировать.

Еще одно отличие регионального стратегического планирования от корпоративного заключается в том, что регион входит в состав государства, а значит, не имеет полной автономии, как отдельная фирма. Государство имеет свои требования как в политическом, так и в социальном плане. Так на регион оказывает влияние гораздо большее количество сторон (государство, социум, производственный сектор), нежели в корпоративном управлении, где всегда имеется вполне определенное количество стейкхолдеров.

Таким образом, особенности регионального стратегического управления накладывают ряд ограничений в выборе и применении механизмов управления и методик разработки стратегии.

Региональное стратегическое планирование подразумевает под собой процесс, который заключается в выборе и обосновании приоритетов и направлений развития региона, при этом должны учитываться все особенности существующего положения (научно-технические, социальные, экономические и т.д.), а также в составлении конкретных планов действий и механизмов для устойчивого развития региона.

В свою очередь региональное стратегическое управление является деятельностью органов государственной власти, в которую входит работа по достижению стратегических целей и решению поставленных задач, ведущих к устойчивому социально-экономическому развитию региона, также к этой деятельности чаще всего привлечены различные социальные институты региона и представители бизнес-сферы.

В региональном стратегическом планировании стратегия оформляется в документ, который разрабатывается в соответствии с целями региона и принципами, заложенным в федеральном законодательстве, и с учетом особенности данной территории. Принципы разработки стратегии социально-экономического развития региона закреплены в Федеральном законе от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ

«О стратегическом планировании в Российской Федерации» [2]. Стоит отметить, что данный закон все же не вполне отражает весь объем и все особенности разработки стратегии.

Несомненно, стратегический подход к планированию значительно отличается от традиционного планирования, к основным таким отличиям относятся:

- акцентирование не на достижении результата, как точке, а на процессе, который приведет к достижению цели и будет обеспечивать дальнейшее развитие;

- учитываются особенности институциональной среды, сложившейся в регионе;

- тесная связь со стратегическим управлением региона, что означает стремление к усовершенствованию действующей системы в целом;

- привлечение к работе над стратегией стейкхолдеров, с учетом их мнения;

- необходимо использовать встроенные механизмы реализации;

- учитывается фактор неопределенности, а также просчитываются риски и угрозы;

- выделяются сильные стороны региона, а также учитывается его конкурентоспособность в рамках ближайшей территории;

- производится мониторинг и оценка внедрения разработок с целью использования данного опыта при дальнейшем стратегическом планировании.

Как было упомянуто выше, разработка региональной стратегии строится на определенных принципах. В целом таких принципов в региональном стратегическом планировании достаточно много, мы остановимся на самых важных из них.

Во-первых, стоит сказать о принципе системности, который предполагает достижение системного эффекта, а также согласованность планов стратегии определенного региона, со стратегией

на муниципальном, межмуниципальном и даже национальном уровнях.

Второй важный принцип – принцип социальной доминантности. В соответствии с ним стратегическое планирование должно осуществляться в интересах населения региона, основным результатом стратегического управления должно стать повышение уровня жизни, а лишь потом экономическое развитие.

Далее следует принцип историзма, который предполагает разработку стратегии в опоре на конкретную ситуацию, сложившуюся именно в данном регионе в данное время. Это значит, что стратегическое планирование не может использовать какую-либо стандартную устоявшуюся схему, потому что полностью зависит от условий, сложившихся в конкретном регионе.

Принцип партнерства, без которого региональное стратегическое развитие и управление не представляется возможным, подразумевает, что в разработке и реализации стратегии должны принимать участие не только государственные органы управления, но и местное население и бизнес-представители региона. Здесь же можно упомянуть и принцип баланса и согласованности интересов, по которому все участвующие в разработке стратегии стороны должны не только быть хорошо ознакомлены со всеми обстоятельствами, сложившимися в регионе, но и иметь право озвучить свои интересы в процессе обсуждения стратегии. Таким образом, все участники разработки должны взаимодействовать друг с другом, должен быть найден компромисс. Однако зачастую данный принцип нарушается, так как предпочтение отдается интересам крупных компаний, вследствие чего страдает население и экология региона.

Следующие два принципа также можно рассматривать в паре. Принцип достижимости и реалистичности заключается в том, что при стратегировании необходимо не только строить пути достижения желаемого уровня развития региона и поставленных целей, но и учитывать реальные возможности региона. В соответствии с этим важен в стратегическом планировании и принцип научности, объективности

и доказательности, которые означает, что все стратегические планы развития региона должны строиться не на простом предположении о том, как возможно будет работать стратегия, а на научно обоснованных фактах и на необходимых научных исследованиях, которые будут учитывать различные факторы в области производства и населения региона, а также институциональной среды.

Принцип институционализации предполагает, что программные документы, формирующие стратегию развития региона должны помимо постановки целей включать в себя и механизмы, которые необходимы для реализации этих целей. Также при необходимости стратегия может содержать предложения, которые касаются изменений в институциональной среде региона.

Далее рассмотрим принцип повышения конкурентоспособности регионов различного ранга и их систем управления. Данный принцип говорит о том, что при планировании стратегии на первый план выходит повышение конкурентоспособности региона. Важно, что в понимание конкурентоспособности входит не только производственные показатели, но и социальная, культурная и научная сферы, институциональная среда региона.

Принцип открытости и информационной доступности – это обеспечение открытости и доступности информации на всех стадиях стратегического планирования вплоть до мониторинга результатов, что является полной противоположностью системе социалистического директивного планирования, когда планирование осуществлялось специальными ведомствами в закрытом одностороннем порядке.

Следующий принцип – принцип обучаемости. Он состоит в том, что при разработке стратегии должен учитываться предыдущий опыт разработки и реализации стратегии, причем как позитивный, так и негативный. Также в соответствии с этим принципом участники разработки должны получать новые знания о регионе и овладевать новыми необходимыми навыками.

Наконец, назовем последний принцип – принцип инновационности, который заключается в том, что стратегирование должно искать

новые управленческие решения и внедрять инновационные пути развития во всех сферах, тем самым, не позволяя региону и системе управления в нем застаиваться.

Таким образом, перечисленные выше принципы и отличительные особенности говорят о том, что региональное стратегическое планирование является творческим процессом, который нельзя стандартизировать, и в котором нельзя использовать готовые шаблоны. В. Е. Селиверстов «важной характеристикой современных систем регионального управления, построенных на творческих, осмысленных, системных и нешаблонных решениях» называет искусством управления [73].

Что касается ситуации в региональном стратегическом планировании в России, мы можем сказать, что все же не все вышеперечисленные принципы соблюдаются в полной мере. Нам еще предстоит развиваться и расти в области регионального стратегического управления, а также преодолевать существующие на пути успешного функционирования данной системы препятствия, такие как сложившаяся в 90-ые годы неприязнь населения по отношению к власти, например, и др. Поэтому необходим новый подход в региональном стратегическом управлении, который будет решать не только свои частные задачи, но и способствовать демократизации российского общества.

Развитию направления регионального стратегического управления в нашей стране может способствовать экономическая обстановка последнего времени, а именно: пандемия, рост курса доллара, падение цен на нефть. Особенно пострадали в таких условиях нефтедобывающие регионы, такие как ХМАО – Югра, Республика Татарстан, Ямало-Ненецкий АО. Все вышеперечисленные события привели ко многим изменениям в обстановке сырьевых регионов.

В первую очередь стоит сказать о сокращении доходов региона, причем довольно значительном. Что, несомненно, негативно сказывается на всех сферах жизни региона.

Вслед за этим идет сокращение рабочих мест в регионе. Так как основная деятельность региона состояла в добыче нефти, падение цен на нефть приводит к сокращению уровня доходов крупных нефтяных компаний, вследствие чего им приходится снижать косвенные расходы, такие как услуги сторонних компаний, задействованных как в производственной, так и в непроизводственной сфере. Эти компании в свою очередь вынуждены сокращать штат ввиду отсутствия заказов.

Следующим изменением стало снижение расходов на социальную сферу. Сюда входит сокращение мер поддержки населения, таких как различные льготы, снижение региональных и федеральных налогов, выплаты, сокращение финансирования и отмена культурно-массовых мероприятий.

Основные нефтедобывающие регионы России находятся в Западной Сибири – это ХМАО – Югра и ЯНАО. Эта территория отличается суровыми погодными условиями вследствие чего большинство населения – это приезжие, которые рассматривают данные регионы как место для заработка. Однако с падением цен на нефть, а, следовательно, и с падением доходов региона, оплата труда также становится ниже. Работникам становится невыгодно оставаться в регионе, поэтому возникает еще одна проблема – отток населения.

Еще одной особенностью данного периода является приостановка больших инвестиционных проектов. Это вполне объяснимо, так как в сложившихся условиях невозможно гарантировать их достаточное и своевременное финансирование.

Таким образом, все особенности сложившейся обстановки в нефтедобывающих регионах после падения цен на нефть исходят из значительного падения доходов регионов. Несомненно, региональное стратегическое планирование в такой ситуации должно быть разработано с особенной тщательностью и большим вниманием, чтобы не только не усугубить проблемы, сложившиеся в регионе, но и поставить регион на новый путь развития, вывести его из сложившегося кризиса.

В 2014 году в России был принят Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [2], который обозначил новый виток развития направления регионального стратегического планирования в нашей стране и активизировал появление исследовательских работ в этой сфере. Сейчас исследователи называют принятие этого закона началом нового этапа в истории направления стратегирования – оформлением системы стратегического планирования в соответствии с новым Федеральным законом, который, возможно, продолжается до сих пор.

Данный закон определил стратегическое планирование на трёх уровнях: федеральный, региональный и муниципальный. Они выстраиваются в иерархию и подчиняются единой нормативно-правовой и методологической базе. Также закон закрепляет обязательную разработку стратегий на региональном и муниципальном уровне, что также предполагает переход на программное бюджетирование.

В законе был обозначен перечень документов, относящихся к стратегированию, в том числе и сама стратегия социально-экономического развития. Это активизировало разработку таких документов или их изменение под новые требования, если такие уже имелись в регионе.

В этот же период была утверждена разработка новых стратегий социально-экономического развития регионов – Стратегий-2030. Однако при этом еще не была разработана федеральная стратегия развития до 2030 года, а также не определена единая методологическая база, которая бы закрепляла, как должны выглядеть содержание, структура и другие элементы региональных стратегий.

Вышеизложенные факты означали для регионов, что им предстоит сложная творческая работа, требующая изобретательности. Вследствие этого появились стратегии достаточно разрозненные и по содержанию, и по входящим в них элементам и по структуре. Стоит отметить, что стратегии различались даже по институциональному статусу, так в некоторых регионах стратегия была созда-

на в статусе закона субъекта Федерации, в других регионах это было сделано в виде распоряжений и постановлений региональных органов, какие-то регионы утвердили стратегию указом губернатора, четвертые – постановлениями региональных законодательных органов.

Постепенно появились первые стратегии, созданные регионами-лидерами, которые стали неким образцом для других регионов, таковой можно назвать стратегию Республики Татарстан. Однако вследствие всех приведенных сложностей, разработать и утвердить стратегию вовремя (первоначально срок сдачи стратегий был установлен на 2017 год) смогли лишь 20–25% регионов.

Свои стратегии разработали и нефтедобывающие регионы. Несомненно, каждая стратегия индивидуальна для каждого региона, но тем не менее регионы, объединенные схожими условиями и уровнями развития, имеют общие особенности, свойственные для регионов этой группы.

Коллектив ученых, состоящий из Шеломенцева А.Г., Дорошенко С.В., Трушковой Е.А. и Шихвердиева А.П., провел исследование, которое заключалось в анализе стратегий социально-экономического развития до 2030 года субъектов Федерации. Результатом этого исследования стало создание классификации стратегий по подходам к их разработке в регионах и выделение особенностей этих подходов [79].

Исследователями было выделено три группы регионов:

- 1) стратегии национальных регионов: республик и автономных округов;
- 2) стратегии удаленных от центра сырьевых регионов;
- 3) стратегии экономически развитых регионов.

Нефтедобывающие регионы по данной классификации вошли в группу стратегий национальных регионов: республики Ингушетия, Бурятия, Башкортостан, Карачаево-Черкесия, Татарстан, Саха (Якутия), Северная Осетия-Алания, Кабардино-Балкарии, а также ХМАО – Югра, ЯНАО и Чукотский АО.

Рассмотрим, как изменился подход к разработке стратегий социально-экономического развития в нефтедобывающих регионах после падения цен на нефть на примере выделенных исследователями особенностей подходов в региональном стратегическом планировании.

Одной из основных особенностей рассматриваемых регионов является то, что, не смотря на сырьевой характер их экономики, большое внимание уделяется национально-культурным ценностям и местным традициям. В соответствии с этим в стратегиях таких регионов включаются элементы, направленные на сохранение культуры и традиций населения, в том числе и коренного. После значительного сокращения доходов региона при разработке стратегии развития, это направление хоть и остается значимой составной частью стратегии, но отводимый бюджет на него выделяется меньший, нежели раньше: сокращается количество национальных мероприятий, или их масштаб, уменьшаются льготы и т. д.

Следующей особенностью является то, что в приоритетах развития данной группы регионов находятся социальные и национально-культурные ценности, такие как «повышение качества жизни», «безопасность граждан», «единство многонационального народа», «формирование гармонично-развитого человека», «гармоничное развитие личности», «развитие человеческого капитала». В целом изменение цен на нефть не может кардинально изменить данную особенность разработки стратегии, так как ориентированность на социальную сферу является фундаментальным принципом регионального стратегического планирования, однако, так как регионы переживают сложный период в экономическом плане, отчасти внимание сместилось на поддержание и развитие экономической сферы.

В стратегиях нефтедобывающих регионов в последнее время присутствовали такие направления как: переход сырьевой отрасли на инновационный путь развития (ХМАО), отраслевая диверсификация (Ненецкий АО), привлечение инвестиций (Карачаево-Черкесская Республика, Ненецкий АО, Республика Ингушетия и др.), развитие туризма и малого предпринимательства, в том числе с выделением

этнической специфики, и др. Падение цен на нефть лишь усилило внимание к разработке этих направлений и их значимость в стратегии, ведь именно они могут вывести регионы из кризиса и поставить их на путь развития в данной ситуации.

Еще одна особенность исследуемых регионов – это внимание к конкурентоспособности региона. Оно проявляется в достаточности обеспечения региона природными ресурсами, географическо-экономическим положением региона, уровнем эффективности функционирования отраслей экономики, качеством государственного управления и уровнем жизни населения. Это объясняется тем, что данные регионы находятся на достаточно высоком уровне социально-экономического развития, но даже после падения цен на нефть этот базовый принцип регионального стратегического планирования является важным при стратегировании даже на данном этапе. Во многих стратегиях для этого направления созданы отдельные разделы: «Конкурентоспособность экономики» (ХМАО), «Конкурентные позиции Республики» (Республика Татарстан) и так далее.

Важным вопросом в региональном стратегировании нефтедобывающих регионов является экология, так как контроль над обеспечением охраны окружающей среды и соблюдением всех норм и правил, касающихся обеспечения безопасности экологии, нефтедобывающими компаниями, так как в основном они представляют опасность. Этот пункт стратегии все так же остается актуален для данной группы регионов несмотря на падение цен на нефть, а возможно даже более актуален, так как нефтяные компании, понесшие большие издержки, стремятся всеми способами сократить расходы, в том числе и на обеспечение безопасности экологии.

Отдельно стоит отметить, что значимость этого направления развития в стратегии заключается в том, что оно неразрывно связано с уровнем жизни населения, в частности в таких вопросах, как «повышение качества жизни» и «безопасность граждан», который, как мы уже отметили, является основной ценностью в региональном стратегическом планировании регионов исследуемой группы.

Таким образом, региональное стратегическое планирование, появившееся в нашей стране относительно недавно, сейчас играет большую роль в развитии региона. Этот инструмент позволяет повышать результаты и показатели региона гораздо эффективнее, нежели при применении традиционного шаблонного подхода, который не способен подстроиться под уникальные особенности региона.

На данный момент идет активное развитие направления регионального стратегирования, стартом которому послужило принятие в 2014 году Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации». В соответствии с этим законом были составлены или обновлены стратегии многих регионов, в том числе и нефтедобывающих. Эта категория регионов имеет свои отличительные черты в разработке стратегий, связанные с экономическими, территориальными и другими особенностями регионов.

Падение цен на нефть внесло свои коррективы в работу над разработкой стратегии социально-экономического развития нефтедобывающих регионов. Хотя, стоит отметить, что основные ориентиры, которые были определяющими в составлении стратегии, сохранили свою значимость, к ним относятся: социальная ориентированность, конкурентоспособность региона, экологическая безопасность.

К областям, которые претерпели некоторые изменения в плане снижения их роли в разработке стратегий данных регионов, относятся: поддержка национально-культурной сферы и традиций населения территорий региона, и некоторой степени качество человеческого капитала.

В свою очередь возросла важность таких элементов стратегии развития региона, как: экономическая сфера, экологическая безопасность, переход сырьевой отрасли на инновационный путь развития, поддержка малого предпринимательства и развитие туризма, привлечение инвестиций.

Отдельно стоит осветить опыт других стран и регионов, имеющих ресурсо-ориентированную экономику, которые столкнулись с падением доходов в нефтяной сфере. Обзор нескольких таких стран представлен

в работе «Эволюция российских нефтяных регионов: признаки «голландской болезни» (на примере Республики Татарстан и Ханты-Мансийского автономного округа – Югры)» коллектива авторов Э.И. Булатовой, Т.А. Грошевой, В.Ф. Исламутдинова, Д.В. Санникова, Л.Н. Сафиуллина, А.Н. Устюжанцевой [82].

По данным этого исследования, очень немногие страны смогли справиться с падением доходов в нефтяной сфере, связанного со снижением добычи нефти. Такие страны как Иран, Нигерия, Венесуэла и Ангола не смогли избежать масштабных экономических проблем. Если в Иране неудача связана не столько с упущениями в экономике, ведь страна смогла перейти на производство автомобилей, цемента и стали, сколько с политическими разногласиями, приведшим к «исламской революции», то в остальных странах наблюдается практически полное отсутствие диверсификации, а в некоторых и деиндустриализация, то есть они не смогли преодолеть зависимость от добычи нефти.

Другая группа стран и регионов смогла поддержать свою экономику, хоть и не сохранить прежний уровень. Норвегия направила силы на создание инновационных программ и создание кластеров, Мексика осуществляет диверсификацию экономики за счет привлечения инвестиций из США, развивая аутсорсинг, а Аляска получила инвестиции государства на строительство нефтепровода, способного нарастить объем экспорта газа.

Наиболее успешно с проблемой падения добычи нефти справилась Индонезия. В данной стране была применена инвестиционная модель роста, которая включала в себя инвестиции в производство, ориентацию на экспорт и дешевую рабочую силу, которая стала актуальна, когда начался процесс вторичного аутсорсинга в менее развитые страны Восточной Азии, так как рабочая сила в Китае выросла в цене.

Таким образом, падение доходов от нефтяной отрасли является большим испытанием для страны или региона. Такая ситуация требу-

ет больших сил и вложений для того чтобы хотя бы сохранить тот же уровень экономики, а это удается далеко не всем.

4.2. Критический анализ существующих стратегий развития регионов в период после падения добычи нефти в изучаемых регионах

4.2.1. Критический анализ существующих стратегий развития регионов в период после падения добычи нефти для ХМАО

Стратегия социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры до 2020 года и на период до 2030 года (далее – Стратегия – 2030, Стратегия автономного округа) утверждена распоряжением Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 22 марта 2013 года № 101-рп. Одной из особенностей данной стратегии является то, что при её разработке Правительством автономного округа активно использовались принципы проектного подхода. Проектный подход в Российской Федерации начал активно внедряться после применения проектного подхода при проведении зимних олимпийских игр Сочи – 2014, где проектный подход показал свою эффективность. В то же время в 2014 году вступило в силу Распоряжение Минэкономразвития РФ № 26Р-АУ от 14.04.14 «Об утверждении методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти», что в дальнейшем потребовало некоторых изменений, как в деятельности органов власти, так и в содержании самой стратегии.

В качестве особенности данной стратегии можно отметить тот факт, что при её обсуждении активно использовались социальные сети, где любой желающий мог сделать замечание или внести предложение, по результатам чего авторы стратегии должны были в обязательном порядке дать ответ каждому участнику обсуждений с фиксацией как самого вопроса, так и его ответа в приложении

к данной стратегии. Безусловно, у данной стратегии есть значительное число как сторонников, так и противников.

Таблица 4.1

Прогноз основных параметров развития ХМАО – Югры до 2020 г. по трем сценариям и фактическое значение

Внутренние условия					
Показатель	2010	2020			2020 ³⁸
	Факт	Пессимистический	Наиболее вероятный	Оптимистический	Факт
Внешние условия					
Цена за баррель нефти Urals, долл. США	78	97	116	169	43,09
Налогово-таможенная нагрузка на нефтяную отрасль (копеек с 1 рубля выручки при 100 долл. США за баррель нефти Urals)	66,4	65	60,6	58,7	52
Внутренние условия					
Объем добычи нефти на территории округа, млн тонн	266	173	220	256	234
Объем добычи нефти из баженовской свиты, млн тонн	0,4	1	7	15	1
Отчисления нефтедобывающих компаний в консолидированный бюджет ХМАО – Югры, млрд руб.	79,3	66,3	120,5	185,2	151,2
Среднегодовые темпы прироста ВРП, %	-	0,30%	4,50%	6,90%	5,55
ВРП, млрд руб. (в сопоставимых ценах):	1 976	2 037	3 062	3 882	4 310
Производство товаров, %	69,40%	58,80%	69,90%	73,20%	79,7%
в том числе:					
– добыча полезных ископаемых	63,00%	47,20%	62,10%	67,10%	н/д
– обрабатывающие производства	2,90%	5,10%	3,40%	2,70%	н/д
– производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,2%	6,00%	4,20%	3,20%	н/д
Производство услуг, %	30,60%	41,20%	30,10%	26,80%	20,3%
Удельные затраты, коп. (отношение промежуточного потребления к выпуску продукции)	43,1	53,2	48,4	53,3	н/д
Совокупные (накопленные за 2011–2020 гг.) объемы инвестиций, млрд руб. (в сопоставимых ценах)	498	2 840	4 163	4 840	5733,9
Экономически активное население, тыс. чел.	914	898	930	934	904,1
Численность населения округа, тыс. чел. на начало года, в т.ч.	1 518	1 626	1 662	1 689	1655
– младше трудоспособного	301	345	354	368	384
– трудоспособное	1 077	1 009	1 045	1 047	1013
– старше трудоспособного	140	272	263	274	258
Рождаемость на 1000 чел.	15,3	10,7	11,2	12,4	14,1
Смертность на 1000 чел.	6,6	9,5	9,2	8,4	6,7
Миграционное сальдо на 1000 чел.	2,4	0,9	3,9	4,7	2,1

³⁸ Текущие при их отсутствии фактические данные 2017–2019 года

Анализируя формальную сторону стратегии развития, а именно ожидаемые индикаторы развития региона к 2020 году (таблица 4.1), можно сказать, что, несмотря на сложный 2020 год, прогнозные значения, заявленные в стратегии развития соблюдали, но в то же время следует сказать о высокой «вилке» разброса отклонения между тремя сценариями развития региона (пессимистический, наиболее вероятный, оптимистический), что делает практически невозможным выпадение фактических значений за заявленные индикаторы.

Наиболее серьёзный провал с точки зрения прогнозирования имеет раздел «внешние условия», поскольку он не зависит от деятельности региональных органов власти, можно лишь констатировать данный факт, но в то же время «внутренние условия» в большинстве своем соответствовали прогнозным значениям. Наиболее существенным условием для Югры стало падение цен за баррель нефти Urals ниже пессимистического сценария до отметки в 43,09 долл. США при прогнозе в 97 долл. США (–55,58%). В виду высокой зависимости не только региональной экономики, но и Российской экономики в целом от цены на нефть, федеральные власти обеспечили снижение налогово-таможенной нагрузки на нефтяную отрасль до уровня в 52 копейки с 1 рубля. Данные действия позволили облегчить жизнь нефтегазодобывающим компаниям, оказавшимся в достаточно сложных условиях. Однако это обстоятельство может являться одним из элементов для критики не столько стратегии социально-экономического развития, сколько для внутренней социально-экономической политики, поскольку получилась ситуация, в которой помощь оказывается тому, кто меньше в ней нуждается в угоду другим национальным интересам, хотя в той же Норвегии, где развита нефтегазовая отрасль и где она является ключевой, Правительство страны принимает иные решения: не в пользу нефтегазовых компаний, а в пользу наименее защищённых слоев населения. В то же время на уровне региона также были предложены механизмы поддержки нефтегазовой отрасли, хотя в целом, говоря о событиях текущего года, нужно отметить, что поддержка региональными органами

власти была существенна, если рассматривать её в разрезе других субъектов Российской Федерации.

Возвращаясь к самой стратегии социально-экономического развития, как документу определяющему развитие региона, необходимо отметить его ограниченную гибкость при принятии решений и слишком долгий горизонт планирования, в то же время регулярное планирование на короткий срок непременно ведет к возрастанию финансовых затрат, что также делает данный процесс менее эффективным, но главная идея заключается в том, что низкая гибкость стратегии, государственных программ обеспечивающих реализацию стратегии приводят к тому, что в кризисной ситуации (падение цен на нефть) органы власти оказываются скованными не только сложившимися обстоятельствами, но и необходимостью реализации взятых на себя обязательств по социально-экономическому развитию.

Достаточно значительный промежуток времени объёмы добычи нефти на территории ХМАО – Югры была падающими, снижаясь год от года, однако за счет реализации данной стратегии усилиями региональных властей и нефтегазовых компаний в 2019 году этот тренд удалось переломить за счет использования современных технологий добычи трудноизвлекаемых запасов нефти и различных налоговых маневров. Однако в 2020 году объемы добычи снова упали, так согласно статистике, в Югре за восемь месяцев 2020 года было добыто 142,8 млн тонн нефти, что на 8,9% ниже, чем за аналогичный период 2019 года и, хотя год еще не завершен, оптимизма в этом вопросе недостаточно. Однако несмотря на падение, объемы добычи «черного золота» в регионе соответствуют наиболее вероятному сценарию развития и это при условии, что объем добычи нефти из баженовской свиты, на который делается упор в долгосрочном развитии региона, оказался на уровне пессимистического сценария, т.е. в 7 раз ниже значений наиболее вероятного сценария.

Достаточно значимым показателем стратегии являются среднегодовые темпы прироста ВРП региона, которые оказались выше наиболее вероятного сценария и движутся в направлении оптими-

Говоря о нефтехимической отрасли экономики ХМАО – Югры, ключевыми проектами тут выступили проекты, связанные с утилизацией нефтяного попутного газа за счет реконструкции существующих заводов и строительства в г. Нижневартовске завода по производству дорожного битума. Наиболее высокорискованными проектами во всей стратегии развития региона являются проекты, направленные на развитие горнопромышленного комплекса общим объемом в 220 млрд руб.

Необходимо отметить, что оценивать эффективность мероприятий стратегии социально-экономического развития ХМАО – Югры достаточно сложно в силу многих обстоятельств и в особенности из-за известных событий 2020 года, что с одной стороны справедливо, т.к. такие события, как обвал цен на нефть и пандемия COVID-19 являются стохастическими явлениями с низкой прогнозируемостью, но с другой стороны эти события могут выступать своеобразной «ширмой» для оправдания неэффективности действия властей и проблем, связанных с долгосрочным планированием, в результате команды менеджеров и подходы останутся такими же. В этой связи приходится исследовать среднесрочный горизонт событий, но и эта область не прогнозируема и не позволяет дать объективную оценку производимым действиям, поскольку многие «внешние» проблемы экономики страны и региона были вызваны действиями российских властей на мировой арене.

В качестве ключевых проблем (недостатков) как самой стратегии, так и её результатов, можно назвать нижеследующие проблемы. Одна из проблем – это проблема мониторинга и оценки соответствия планируемых результатов и фактических, связанная с тем, что при использовании методик прогноза социально-экономического развития региона используется разобъединенная информация различных департаментов региона, регионального управления Росстата, при этом сбор статистических данных организациями происходит ситуативно и не продолжается длительное время, в результате статистика оказывается искаженной и, как следствие, результаты прогноза.

Другая проблема связана с мониторингом выполнения стратегии и вытекает из предыдущей проблемы, т.е. контролирующие органы или общественность не могут получить релевантные данные в режиме реального (с разумным лагом) времени, в результате приходится направлять запросы в статистические органы, что требует дополнительного времени и даже определенных финансовых затрат.

Актуальнейшей для Югры как промышленного региона является проблема экологии, многие устаревшие месторождения требуют существенных затрат для снижения уровня негативного влияния на окружающую среду. Инвестиции в нефтепромышленность направляются в эту сферу и, хотя происходит снижение негативного воздействия, эффективность данной скважины (месторождения) не повышается, проблема износа основных фондов – это актуальная проблема экономики России.

Необходимо отметить, что региональные власти во многом стараются идти в ногу со временем и развивать потенциально эффективные направления экономики региона, а именно внедрение принципов бережливого производства не только в промышленности, но и в сфере государственного управления, развитие креативной экономики и многое другое, однако территориальная удаленность от отечественных и мировых инновационных центров приводит к значительным временным лагам при проведении инноваций. В то же время серьезнейшая проблема для реализации стратегии социально-экономического развития региона – это высокая централизации власти в федеральном центре, как в финансовой сфере, так и в политической жизни региона. В результате региональные власти вынуждены оглядываться на центр при принятии решений, что снижает креативность и свободу выбора при принятии экономических решений. Следовательно, существенно тормозится инновационное развитие региональной экономики.

Необходимо сказать, что на сегодняшний день кризис стратегического планирования охватывает не только стратегию региона, но и федеральную стратегию и даже национальные проекты. Многие

страны мира сталкиваются (сталкивались) с подобными обстоятельствами и одним удалось выйти из ситуации победителем (таких стран немного), а другим, к сожалению, нет (большинство стран). Поэтому стоит сказать, что данная стратегия на период до 2020 года в целом смогла обеспечить взятые на себя обязательства, однако для обеспечения развития до 2030 года придется радикально пересмотреть не только содержание самой стратегии и подходы к её созданию, но и принципы организации государственного устройства на территории России.

4.2.2. Критический анализ стратегии развития Республики Татарстан

Прежде чем перейти к анализу современной стратегии развития Республики Татарстан, необходимо проанализировать особенности организации стратегического планирования в республике.

Уже с 1991 года в Татарстане осуществляется стратегическое планирование с пятилетним интервалом и «в скользящем ежегодном режиме» [5].

«Центром ответственности за координацию всех федеральных и республиканских программ» является Министерство экономики Республики Татарстан, которое в сотрудничестве с Центром экономических и социальных исследований РТ при кабинете министров, отраслевыми министерствами и ведомствами, Академией наук РТ, высшими учебными заведениями, научно-исследовательскими организациями и крупными компаниями детально прорабатывает все рациональные пути развития региона [59].

Правительство проводит политику, направленную на повышение уровня доверия, стремясь привлечь максимальное количество заинтересованных участников путем организации рабочих встреч, совещаний, проектных семинаров, специальных сайтов, создания отраслевых и территориальных проектных площадок. Создан Эксперт-

ный совет по стратегическому планированию при президенте республики [59].

Как отмечается в статье (Яковлев и др., 2018: 180), для Татарстана характерен «особый инвестиционный климат, отличающийся предсказуемостью правительственной политики, более низкими затратами и рисками ведения бизнеса по сравнению с другими регионами, неформальными гарантиями для предпринимателей, готовых инвестировать в приоритетные для РТ проекты» [85].

По основным макроэкономическим показателям республика входит в число регионов-лидеров РФ. В 2014–2015 гг. Татарстан занимал по одним источникам первое [70], а по другим второе [71] место по значению российского регионального инновационного индекса и был на третьем месте сразу же вслед за Москвой и Санкт-Петербургом по рейтингу инвестиционной привлекательности 2018 год [69]. В 2019 г. он делил 6–7-е места по кредитному рейтингу [106], а по ВРП на душу населения обгонял Московскую и Ленинградскую области. Наконец, по рейтингу социально-экономического положения Татарстан в последние годы занимает 4–5-е места [72].

Действующая Стратегия социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года разработана в 2013-2015 гг., в 2019 году в документ дважды вносились изменения, связанные с повышением уровня целевых результатов.

Базой для разработки Стратегии явились федеральный закон № 172 «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.14 (ФЗ-172) [2], закон Республики Татарстан «О стратегическом планировании в Республике Татарстан» [3], послание Президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации, Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года и другие нормативные акты.

В Стратегии используется «специально разработанная интегрирующая схема – модель «Татарстан 7+5+3», задающая логику стратегического анализа, целеполагания и построения системы управления,

ориентированную на рост конкурентоспособности региона и его предприятий. Модель отражает базовую идею – участие Татарстана в борьбе за лидирующие позиции в мировой межрегиональной конкуренции полюсов роста, в которых развиваются конкурентоспособные экономические комплексы и кластеры, создаются условия для привлечения и удержания капиталов» [51] (рисунок 4.2).

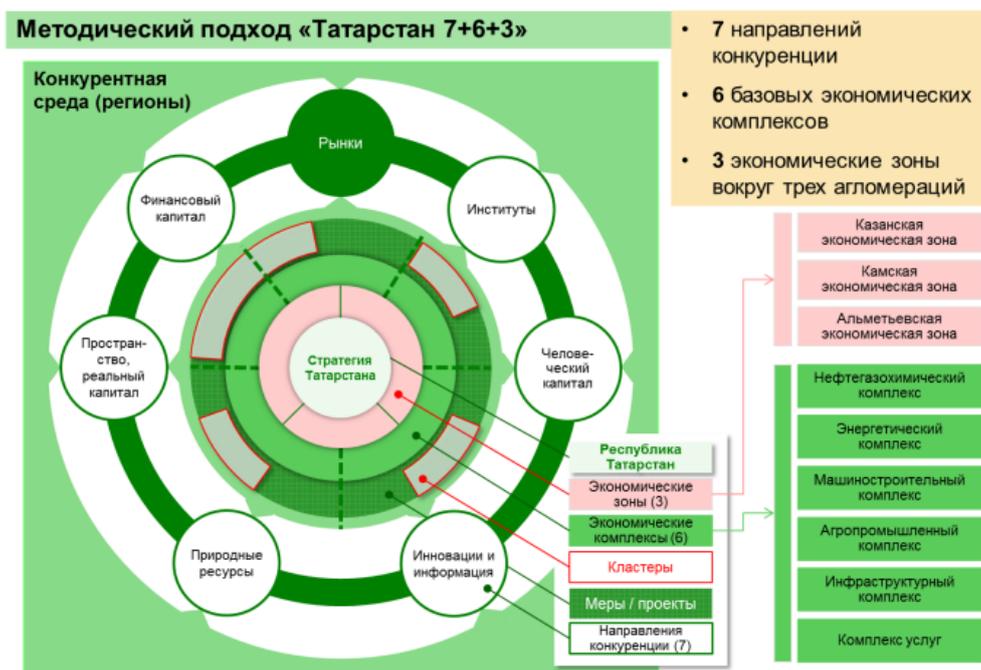


Рис. 4.2. Татарстан в глобальной конкуренции (модель «Татарстан 7+5+3»)

Главная стратегическая цель Стратегии «Татарстан-2030» – вывод Республики на уровень глобального конкурентоспособного устойчивого региона, при этом выделены 7 основных направлений развития институциональной среды Татарстана:

1. Человеческий капитал, который способствует обеспечению конкурентоспособности Республики Татарстан, через создание условий достижения высокого качества жизни.

2. Пространство, реальный капитал, их развитие обеспечивает высокую конкурентоспособность среды и эффективное использование действующих производственных фондов.

3. Рынки – основные отрасли специализации Республики Татарстан должны быть доведены до уровня конкурентоспособности на межрегиональных и мировых рынках.

4. Институты – развитие кластеров, малого и среднего бизнеса, внутренней и внешней среды региона за счет интеграции, сбалансированной системы государственных, частных и государственно-частных институтов.

5. Инновации и информация – развитие «умной экономики», создание и коммерциализация новых материалов, продуктов и технологий.

6. Природные ресурсы, их развитие за счет повышения эффективности их использования.

7. Финансовый капитал – повышение эффективности финансовой системы региона и инвестиционной привлекательности на мировом уровне.

Лидирующее положение в структуре экономических комплексов Республики Татарстан занимают - нефтегазохимический комплекс (добыча топливно-энергетических ископаемых, производство нефтепродуктов, химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий, трубопроводный транспорт и производство и распределение газообразного топлива), энергетический комплекс, комплекс машиностроения, агропромышленный комплекс, инфраструктурный комплекс и комплекс услуг.

Динамика объема финансирования инвестиций в основной капитал, обеспечивающая реализацию оптимистического сценария в разрезе экономических комплексов, представлена в таблице 4.2.

Таблица 4.2

**Динамика инвестиций в основной капитал (млрд руб.)
в разрезе экономических комплексов (базовый сценарий) [51]**

Отрасль	2016–2018 гг.		2019–2021 гг.		2022–2024 гг.		2025–2030 гг.		ИТОГО	
	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%	Сумма	%
Республика Татарстан	1 816	100,0	2 447	100,0	3 158	100,0	8 581	100,0	16 002	100,0
Нефтегазохимический комплекс	688	37,9	927	37,9	1 154	36,5	3 269	38,1	6 038	37,7
Энергетический комплекс	83	4,6	102	4,2	103	3,3	201	2,3	489	3,1
Комплекс машиностроения и другой обрабатывающей промышленности	181	10,0	259	10,6	358	11,3	1 084	12,6	1 883	11,8
Агропромышленный комплекс	116	6,4	146	6,0	186	5,9	529	6,2	976	6,1
Инфраструктурный комплекс	451	24,8	589	24,1	777	24,6	1 905	22,2	3 722	23,3
Комплекс услуг	299	16,4	424	17,3	579	18,3	1 593	18,6	2 895	18,1

Кластерный подход стратегического развития Татарстана «предполагает:

- создание инновационных кластеров в связке с действующими индустриальными (преимущественно промышленными) кластерами; инновационный потенциал действующих индустриальных кластеров будет стимулировать развитие инновационных кластеров;
- формирование интегрированных технологических цепочек, обеспечивающих повышение доли добавленной стоимости, производимой в республике;
- переход от макроэкономического регулирования к промышленной, технологической и кластерной политике, с использованием активных методов вмешательства государства в экономическое развитие;
- помощь государства в продвижении отечественных товаров на внутреннем и внешних рынках;
- межрегиональную интеграцию в процессе разработки кластерной политики и образование трансграничных кластеров;
- государственную политику стимулирования развития связей между вузами, исследовательскими институтами и бизнесом

и привлечения в центры знаний и предпринимательства крупных зарубежных фирм;

– формирование центров конкурентоспособности и высоких технологий, технополисов на базе и вокруг университетов;

– «подтягивание» отсталых территорий посредством формирования кластеров, основанных на инновационных технологиях» [51].



Рис. 4.3. Кластерный подход стратегического развития Республики Татарстана до 2030 года

Все экономические институты Татарстана разделены на три категории:

- «традиционная экономика»;
- «современная экономика»;
- «умная экономика».

Кластерная активация будет способствовать индустриальной эволюции – переходу от временного ограничения конкуренции (замещения импорта) через стимулирование развития локальных произ-

водств к устойчивому экспортоориентированному развитию на открытом конкурентном рынке.

Кластерная активация придает новые акценты политике создания экосистем предпринимательства и инноваций, инвестиционной политике.

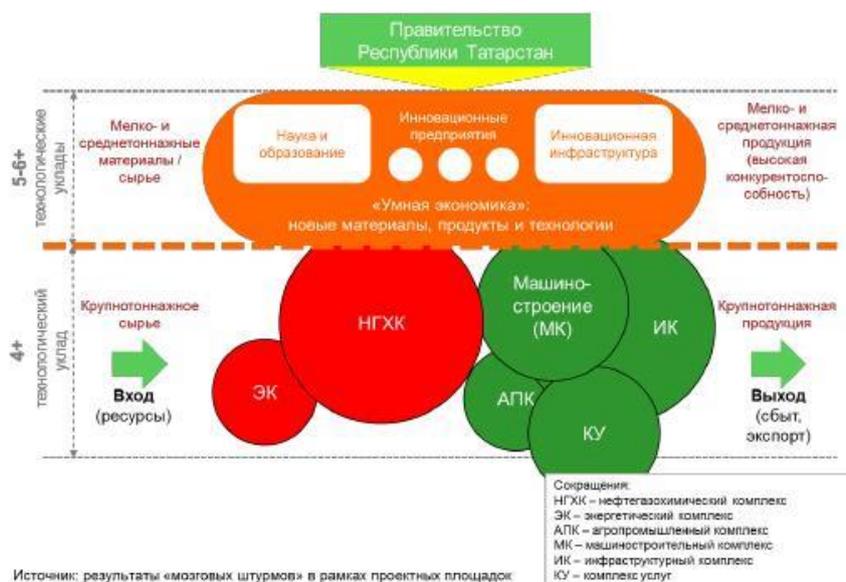


Рис. 4.4. Перспективная модель разделения «современной» и «умной» экономики Республики Татарстан

В рамках стратегической цели «Республика инвестиционно привлекательна на мировом уровне. Финансовая система высокоэффективна» в республике определены следующие приоритеты:

- обеспечить привлечение, развитие и удержание лучших кадров для финансовой системы; повысить финансовую грамотность бизнеса и населения;
- повысить качество и доступность инвестиционной инфраструктуры и фондов;
- стимулировать развитие инвестиционного рынка и повышение доступности инвестиционных ресурсов;
- обеспечить качественное сопровождение инвестиционного развития со стороны органов государственной и муниципальной власти;

- обеспечить лидерство в применении инновационных методов и инструментов инвестиционного развития;
- обеспечить равный доступ к природным ресурсам в рамках реализации приоритетных инвестиционных проектов;
- совершенствовать финансовые механизмы инвестиционной системы; обеспечить стимулирование участников инвестиционного процесса, реализующих приоритетные инвестиционные проекты; расширить перечень инструментов государственной поддержки.

В рамках Стратегии ведется работа по следующим направлениям повышения эффективности финансовой системы:

По направлению «Рынки»:

- формализация системы определения и прогнозирования глобальной инвестиционной привлекательности Республики Татарстан;
- определение уровня эффективности финансовой системы Республики Татарстан; утверждение системы мониторинга эффективности финансовой системы;
- проведение диагностики инвестиционного развития Республики Татарстан (с формированием ежеквартального публичного отчета);
- формирование и ежеквартальная актуализация инвестиционного меморандума Республики Татарстан;
- сопровождение инвестиционного продвижения республики в целом и портфеля приоритетных проектов; сопровождение привлечения инвестиций;
- устранение административных барьеров в инвестиционной сфере.

По направлению «Институты»:

- обеспечение эффективного функционирования и взаимодействия органов исполнительной власти Республики Татарстан и иных субъектов инвестиционной деятельности в ходе инвестиционного процесса;

– обеспечение качественного сопровождения инвестиционных проектов в режиме «одного окна» и на принципах государственно-частного партнерства;

– привлечение финансовых средств и эффективное использование Инвестиционного фонда Республики Татарстан;

– создание Гарантийного фонда экспорта для нужд резидентов объектов инновационно-инвестиционной инфраструктуры;

– стимулирование инвестиционной предпринимательской инициативы;

– стимулирование развития инвестиционных механизмов государственно-частного партнерства.

По направлению «Инновации»:

– стимулирование внедрения современных инвестиционных механизмов и инструментов;

– поддержка привлечения инвестиций в инновационные проекты;

– развитие информационной среды стимулирования привлечения инвестиций.

По направлению «Финансовый капитал»:

– предоставление государственной поддержки предприятиям (организациям), реализующим приоритетные инвестиционные проекты, находящимся в высокой степени прединвестиционной готовности; расширение перечня инструментов государственной поддержки;

– проработка набора мер сопровождения привлечения инвестиций в рамках государственных программ развития базовых экономических комплексов;

– проработка механизмов и сфер применения ключевых современных финансовых инструментов (государственно-частное партнерство (концессия), исламские финансы, корпоративные финансы, блокчейн, технология обработки больших массивов данных «BigData», краудфандинг и др.), способствующих привлечению ино-

странных инвестиций в экономику региона и улучшению его инвестиционного климата.

В Стратегии «Татарстан-2030» заявлено развитие цифровой экономики, но в связи со сложившейся эпидемиологической обстановкой в 2020 году и другими факторами, данному направлению уделяется недостаточно внимания.

Для успешного прохождения цифровой трансформации в республике необходимо комплексно развивать цифровые инструменты, цифровую инфраструктуру, цифровую грамотность и компетенции [49].

В качестве рекомендации для государственных органов по корректировке Стратегии развития Республики Татарстан в части создания благоприятной институциональной среды на базе проведенного исследования и в рамках стратегической цели «Татарстан-2030» – «Республика инвестиционно привлекательна на мировом уровне. Финансовая система высокоэффективна», нами предлагается внедрение финансового механизма расширения инвестиционных возможностей реальных секторов республики, основанного на выпуске цифровых финансовых инструментов. Реализацией данного проекта целесообразно заниматься специально созданному Фонду поддержки цифровых инвестиций.

По направлению «Финансовый капитал» в Стратегии предусмотрено совершенствование механизмов и сфер применения ключевых современных финансовых инструментов блокчейн, технология обработки больших массивов данных «BigData», способствующих привлечению иностранных инвестиций в экономику региона и улучшению его инвестиционного климата [51], однако в Стратегии отсутствуют конкретные механизмы, позволяющие развивать цифровые финансовые инструменты, поэтому предлагаемый финансовый механизм создания Фонда поддержки цифровых инвестиций полностью соответствует стратегическому развитию институциональной среды Республики Татарстан.

Рассмотрим основное направление функционирования Фонда поддержки цифровых инвестиций, а именно создание цифровых финансовых инструментов, снижающих значение американского доллара в качестве уникальной ключевой мировой валюты.

Первым этапом (предварительной стадией) является подготовка проекта от определения команды, типа токенов и определения суммы, необходимой для финансирования проекта, до разработки соответствующей документации [32]. Также желательно осуществить первые шаги в разработке – создать MVP, наличие которого важно для крупных инвесторов, т.к. они выявляют цели проекта, а также повышает доверие к самому проекту.

После предварительной стадии, до запуска STO, необходимо зарегистрировать выпуск ценных бумаг (в США данная процедура происходит в SEC – The United States Securities and Exchange Commission) [37]. В случае российского законодательства и отсутствия соответствующих норм правового регулирования данного процесса, в перспективе, согласно ст.16 39-ФЗ [1], Банк России может приравнять данный процесс к классическому выпуску ценных бумаг и инициировать регистрацию security-токенов.

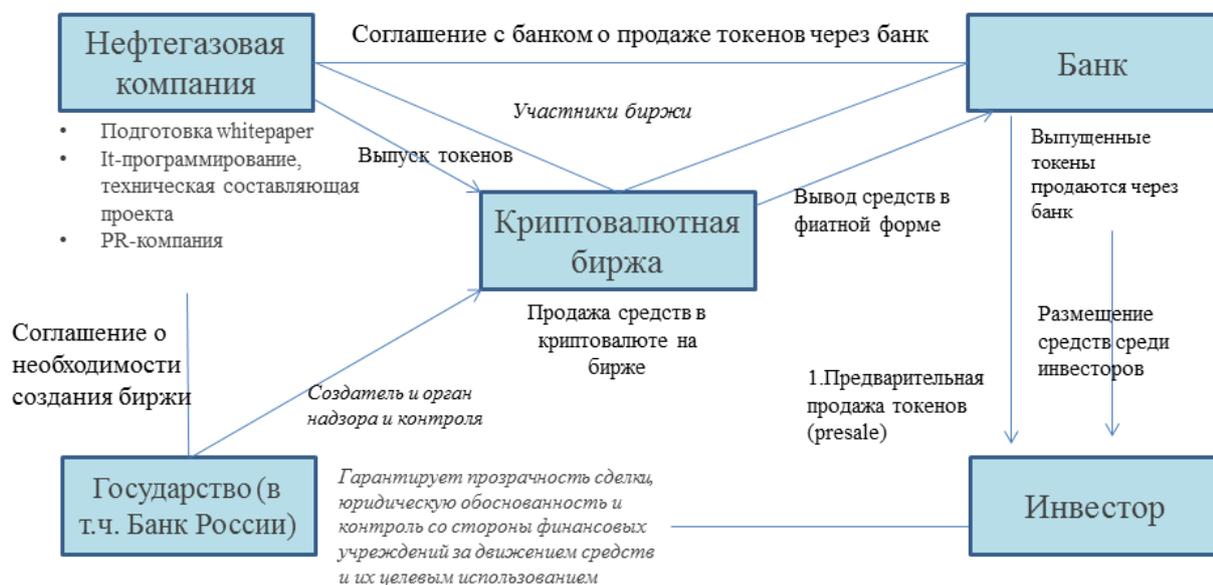
Так как для запуска STO необходима инфраструктура, компания нефтегазовой отрасли, инициирующая проект, должна выбрать платформу, которую можно создать самостоятельно либо воспользоваться готовым решением STO платформы Merehead.

После проведения вышеизложенных операций, нефтегазовая компания совместно с Фондом поддержки цифровых инвестиций проводит пре-анонс с помощью whitepaper (документа, в котором описывается техническая часть и бизнес-концепция проекта, иной документации). Происходит продвижение проекта среди потенциальных инвесторов и, в случае проявления готовности в участии в проекте инвесторами составляется whitelist.

Следующая продажа токенов проходит в три этапа: private sale, pre-sale и main sale. Отличие их заключается в том, что в первом случае происходит закрытая продажа инвесторам из whitelist со скидкой

(от 30 %), а во втором с большим количеством монет, но с более низкой скидкой. Полученные средства направляются на маркетинговую компанию. Main sale предполагает продажу оставшегося объема токенов с минимальной скидкой (5–10 %) или без нее. Средства, полученные с main sale используются для оплаты работы команды и развертывания проекта. После завершения последнего этапа токены попадают на криптовалютную биржу.

В реалиях российской экономики и развития цифровой индустрии, создание криптовалютной биржи возможно исключительно в рамках совместного сотрудничества нефтегазовой компании с Банком России и коммерческими банками, которые станут гарантов в проведении операции и, в частности, органом надзора и контроля (Банк России) и одним из разработчиков (коммерческий банк с развитым IT-отделом). В упрощенном варианте процесс STO можно сформировать в виде схемы, представленной на рисунке 4.5.



После выпуска токенов может быть организовано их последующее размещение на бирже (ICO приближается по своей сущности к IPO). В последствии эффективность размещения зависит от популярности продукта и его поддержки разработчиками.

Рис. 4.5. Схема выпуска токенов с участием кредитных организаций и государственных органов федерального и регионального уровня

Проведение STO как нового цифрового инструмента финансово-кредитных технологий, которые могут быть использованы нефтегазовыми компаниями для привлечения средств инвесторов для реализации своего проекта, становится альтернативной классическому банковскому кредитованию. При этом, в указанной выше схеме проведения выпуска токенов, не исключается участие в данном процессе государства (в особенности в лице Банка России) и коммерческого банка как компании, имеющей право осуществлять операции с ценными бумагами. Это позволяет STO сохранять рамки нормативно-правового регулирования, контроля и надзора за целевым использованием привлеченных финансовых ресурсов, а также роли банков в «новой цифровой экономике», которые могут включить свои коммиссионные вознаграждения за посредническую деятельность в условиях благоприятного спроса и обращения данного инструмента на рынке ценных бумаг, а также наращивания клиентов, заинтересованных в проектах нефтегазовых компаний и диверсификации своего портфеля ценных бумаг инвесторами различных уровней, физических и юридических лиц, но позволяющих всему процессу распределить риски между финансовым и нефтегазовым рынками России.

Таким образом, можно сказать о том, что интерес к Финтех-индустрии имеет нарастающую тенденцию, и возможность формирования новых институтов, норм, технологий и финансовых механизмов в условиях российской институциональной среды. Данная точка роста позволяет конкурентоспособным компаниям в условиях кризиса и дестабилизации производственного процесса, генерировать стратегически важные проекты и финансовые ресурсы, как для компании, так и для отрасли/страны в целом.

Необходимость развития и формирования новых финансовых технологий с использованием цифровых финансовых инструментов для компаний нефтегазового бизнеса Российской Федерации подтверждается проводимым экономико-математическим моделированием и построением гипотез в отношении уровня просроченной кредиторской задолженности.

При этом, наличие благоприятного примера использования токена в нефтегазовой отрасли также актуализирует возможность формирования и практической апробации данного инструмента для татарстанских компаний, при условии цифровизации их деятельности и обязательного наличия централизованного процесса выпуска под контролем Фонда поддержки цифровых инвестиций и Банка России, не позволяющем приобретение новых цифровых инструментов без участия посреднических финансовых институтов в лице кредитных организаций, брокеров и т.п.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе проведено описание составных элементов институциональной среды ХМАО – Югры и Республики Татарстан. Выбранные регионы отличаются различной степенью влияния особенностей институциональной среды на траекторию развития и эффективность их социально-экономических систем.

Проведен сравнительный институциональный анализ этих регионов в период после падения объемов добычи нефти для выявления степени влияния особенностей институциональной среды на траекторию развития социально-экономической системы и уровня ее эффективности.

Рассмотрены теоретические основы институциональной ловушки "голландской болезни", определены признаки институциональной ловушки "голландской болезни", оценена степень их распространенности в ХМАО – Югре и Республике Татарстан.

Изучен мировой опыт развития социально-экономической системы регионов и стран в период после начала падения добычи нефти, выявлены и классифицированы наиболее распространенные сценарии.

Разработаны альтернативные сценарии развития социально-экономической системы регионов в период после начала падения добычи нефти и оценена их потенциальная реализуемость.

Проанализированы подходы к разработке системы переходных институтов, определен набор конечных (желательных) и переходных институтов.

Проведена оценка эффективности переходных экономических институтов на основе оценки их влияния на уровень и динамику трансакционных издержек экономических акторов.

Осуществлено моделирование коэволюции экономических институтов и экономики ресурсодобывающих регионов.

Проведена корректировка стратегий развития социально-экономической системы регионов в период после падения объемов добычи нефти.

Проведенное исследование позволило описать составные элементы и различия институциональной среды ХМАО – Югры и Республики Татарстан с выделением набора признаков институциональной ловушки "голландской болезни" в регионах в период после падения объемов добычи нефти.

Анализ зависимости социально-экономических показателей ХМАО – Югры и Татарстана от динамики объемов добычи нефти и от пройденного пути позволило оценить степень распространенности институциональной ловушки "голландской болезни" ХМАО – Югре и Татарстане.

Классификация сценариев развития социально-экономической системы регионов в период после падения объемов добычи нефти стала базой оценки потенциальной реализуемости сценариев развития социально-экономической системы регионов в период после падения объемов добычи нефти с учетом пройденного пути и сложившейся институциональной среды.

В свою очередь оценка потенциальной реализуемости сценариев развития регионов позволила спроектировать систему желательных и переходных институтов для выхода из институциональной ловушки "голландской болезни" и оценить эффективности переходных институтов на основе оценки их влияния на уровень и динамику трансакционных издержек экономических акторов.

Созданная модель коэволюции социально-экономической системы и институциональной среды регионов в процессе выхода из институциональной ловушки стала базой сформулированных рекомендаций для органов власти по корректировке стратегий развития нефтедобывающих регионов.

Апробация полученных результатов проводилась на следующих научных мероприятиях:

1. Круглый стол «Исследование трансформации институциональной среды ресурсодобывающих регионов Севера в условиях цифровизации экономики» в рамках XI Международного IT – Форума с участием стран БРИКС и ШОС, Исламутдинов В.Ф., очный доклад на пленарном заседании

2. VII Летняя школа по институциональной и эволюционной экономике, г. Ханты-Мансийск, 9–11 сентября 2020 года, Исламутдинов В.Ф., доклад спикера Летней школы.

3. Международный научно-практический форум по социальным и поведенческим наукам, г. Барнаул, 22–23 октября 2020 года, Грошева Т.А., доклад на пленарном заседании.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг». – URL: <http://base.garant.ru/10106464/#ixzz6hEzIa2bn> (Дата обращения: 14.11.2020).
2. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». – URL: http://www.consultant.ru/-document/cons_doc_LAW_164841/ (Дата обращения: 14.11.2020).
3. Закон Республики Татарстан от 16 марта 2015 г. № 12-ЗРТ «О стратегическом планировании в Республике Татарстан». – URL: <http://docs.cntd.ru/document/424040772> (Дата обращения: 14.11.2020).
4. Закон РТ от 17 июня 2015 г. № 40-ЗРТ «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года». – URL: <http://i.tatarstan2030.ru> (Дата обращения: 14.11.2020).
5. Постановление кабинета министров Республики Татарстан от 29 мая 2000 г. № 371 «О мерах по реализации системы индикативного управления экономикой Республики Татарстан». – URL: <https://zakon-region3.ru/2/188834/> (Дата обращения: 14.11.2020).
6. Инвестиционная компания «Валес Капитал» (Аналитическая сводка по компаниям Российской Федерации). – URL: <https://veles-capital.ru/ru/analytics/> (Дата обращения: 14.11.2020).
7. *Андреева О.В. Фатхутдинова Р.А.* Современные тенденции развития нефтегазового бизнеса // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 5. – С. 511–516.
8. *Ансофф И.* Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
9. *Базыкин А.Д.* Нелинейная динамика взаимодействующих популяций. – Москва-Ижевск: Институт компьютерных исследований, 2003. – 368 с.

10. *Балацкий Е.В., Екимова Н.А.* Эффективность институционального развития России: альтернативная оценка // Terra Economicus. – 2015. – Том 13, № 4. – С. 31–51.

11. *Баранов А., Малков Е., Полищук Л., Рохлиц М., Сюняев Г.* Измерение институтов в российских регионах: методология, источники данных, анализ // Вопросы экономики. – 2015. – № 2. – С. 69–103.

12. Информационный портал о криптовалюте «forklog.com». – URL: <https://forklog.com/blokchejn-dlya-ipotechnogo-i-neftegazovogo-sektorov-i-drugie-initsiativy-po-vnedreniyu-tehnologii/> (Дата обращения: 14.11.2020).

13. *Виноградова А.В.* Теоретические аспекты формирования и распределения природной ренты (на примере нефтегазового комплекса России): автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.В. Виноградова. – Нижний Новгород, 2008. – 24 с.

14. *Волынский А.И., Круглова М.С.* Законодательные механизмы в РФ как инструмент институционального дизайна на материалах анализа количественных данных базы lawstream.ru // ВТЭ. – 2018. – № 2. – С. 91–100.

15. *Волынский А.В.* Институциональный дизайн и теория реформ в российском экономическом дискурсе // Terra Economicus. – 2018. – Том 16. – № 4. – С. 29–40.

16. *Вольчик В.В., Бережной И.В.* Иерархия и комплетентарность институтов в рамках хозяйственного порядка // Terra Economicus. – 2009. – Том 7. – № 3. – С. 65–73.

17. *Голтелова С.В.* Финансирование международных проектов в нефте-газовой отрасли: мировой опыт и российская практика: дис. ... канд. экон. наук / С.В. Голтелова. – СПб., 2016. – 206 с.

18. *Грошева Т.А., Исламутдинов В.Ф.* Развитие подходов к определению системы показателей для оценки проявления "голландской болезни" на региональном уровне // Экономические отношения. – 2019. – Том 9. – № 4. – С. 2401–2418.

19. Доклад о мировом развитии 1996: от плана к рынку – резюме (на русском языке). Отчет о мировом развитии Вашингтон, округ Колумбия: Группа Всемирного банка. – URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/252591468149960997/pdf/158910russian.pdf> (Дата обращения: 14.11.2020).

20. Доклад о мировом развитии 2002: Создание институтов для рынков (на русском языке). Отчет о мировом развитии Вашингтон, округ Колумбия: Группа Всемирного банка. – URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/704061468138870671/pdf/228250RUSSIAN017777101501701PUBLIC1.pdf> (Дата обращения: 14.11.2020).

21. Доклад о мировом развитии 2003: устойчивое развитие в динамичном мире – трансформация институтов, рост и качество жизни (на русском языке). Отчет о мировом развитии Вашингтон, округ Колумбия: Группа Всемирного банка. – URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/769361468151776514/-pdf/247050WDR0RUSSIAN0Box370078B00PUBLIC0.pdf> (Дата обращения: 14.11.2020).

22. Доклад о мировом развитии 2005: лучший инвестиционный климат для всех (на русском языке). Отчет о мировом развитии Вашингтон, округ Колумбия: Группа Всемирного банка. – URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/433371468326225063/pdf/288291RU1ver1world0dev1report02005.pdf> (Дата обращения: 14.11.2020).

23. Доклад о мировом развитии 2017: управление и закон (Том 2) (на русском языке). Отчет о мировом развитии Вашингтон, округ Колумбия: Группа Всемирного банка. – URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/855481493188770004/pdf/112303-v2-Russian-Overview-PUBLIC-WDR-2017-Overview.pdf> (Дата обращения: 14.11.2020).

24. Доклад о мировом развитии 2020: Торговля в интересах развития в эпоху глобальных цепочек создания стоимости (Том 2): Обзор (на русском языке). Вашингтон, округ Колумбия: Группа Всемирного банка. – URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/909691570785567408/pdf/Overview.pdf> (Дата обращения: 14.11.2020).

25. *Ерзнкян Б.А.* Неолиберальные «коридоры» и институциональные «тоннели» // Теория и практика институциональных преобразований в России: сборник научных трудов. – М.: ФГБУН ЦЭМИ РАН, 2012. – С. 6–32.

26. *Исламутдинов В.Ф.* Институциональная экономика – 2: учебное пособие для магистрантов по направлению «Экономика». – Ханты-Мансийск: ЮГУ, 2013. – 82 с.

27. *Исламутдинов В.Ф.* Методика оценки эффективности институтов инновационной среды // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 6. – С. 3–11.

28. *Исламутдинов В.Ф.* Сущность и классификация институтов институциональной среды инновационной деятельности // Журнал институциональных исследований. – 2014. – Том 6. – № 2. – С. 79–90.

29. *Исламутдинов В.Ф.* Трансакционный подход к исследованию эффективности институтов стимулирования инновационной активности экономических агентов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – № 5. – С. 3–10.

30. *Исламутдинов В.Ф., Куриков В.М., Яцкий С.А.* Институциональная среда присвоения нефтяной ренты в России: состав институтов и институциональные ловушки // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2015. – № 12. – С. 16–21.

31. *Исламутдинов В.Ф., Шубина В.И.* Оценка эффективности и прогноз развития института государственно-частного партнерства в ресурсо-добывающем регионе (на примере ХМАО – Югры) // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2016. – № 11 (29). – С. 25.

32. Информационный портал «merehead.com» (Как запустить Security Token Offering (STO)). – URL: <https://merehead.com/ru/blog/how-to-launch-security-token-offering-sto/> (Дата обращения: 14.11.2020).

33. *Капогузова Е.А.* Эффективность институциональных изменений импортируемых институтов в государственном управлении // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. – 2020. – № 2. – С. 27–33.

34. *Кирдина С.Г.* Институциональные изменения и принцип Кюри // Экономическая наука современной России. – 2011. – № 1. – С. 19–38.

35. *Кирилюк И.Л.* Математическое моделирование в задачах институционального дизайна // Terra Economicus. – 2019. – Том 17. – № 3. – С. 64–77.

36. *Клейнер Г.Б.* Особенности формирования экономических институтов в России // Экономика и математические методы. – 2003. – № 3. – С. 7–8.

37. Комиссия по ценным бумагам и биржам «Alpari Limited». – URL: <https://alpari.com/ru/beginner/glossary/sec/> (Дата обращения: 14.11.2020).

38. *Круглова М.С.* Теория мезоинститутов Клода Менара и её использование в институциональном дизайне // Journal of institutional studies. – 2018. – Volume 10, Issue 3. – Pp. 49–57.

39. *Круглова М.С.* Теория институционального дизайна: от поиска идеальных институтов к работам Блумингтонской школы // Terra Economicus. – 2018. – Том 16. – № 4. – С. 17–28.

40. *Ксензова В.Э., Ксензов С.В.* «Институциональный коридор» как категория социально-экономического анализа // Журнал экономической теории. – 2019. – Том 16. – № 3. – С. 488–497.

41. *Липов В.В.* Институциональная комплементарность в формировании и развитии национальных социально-экономических систем стран мира // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2009. – Том 7. – № 4. – С. 51–67.

42. *Липов В.В.* Институциональная комплементарность социально-экономических систем: монография. – Х.: ХНУ имени В. Н. Каразина, 2011. – 484 с.

43. Новостной ресурс «БКС Брокер» (Лукойл обогнал по капитализации Роснефть). – URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/lukoil-obognal-po-kapitalizatsii-rosneft> (Дата обращения: 14.11.2020).

44. *Минцбер Г.* Школы стратегий. – СПб: Изд-во «Питер», 2000. – 336 с.

45. *Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпл Дж.* Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента. – СПб.: Питер, 2002. – 330 с.

46. Инвестиционная компания «Валес Капитал» (Аналитический обзор аналитика Сидорова Александра). – URL: <https://veles-capital.ru/about/news/> (Дата обращения: 14.11.2020).

47. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.

48. Исследовательский центр компании «Делойт» в СНГ (Обзор нефтесервисного рынка России 2019). – URL: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/> (Дата обращения: 14.11.2020).

49. Информационный портал «sntat.ru» («Один из результатов «Стратегии-2030» – участие населения в государственном управлении»). – URL: <https://sntat.ru/news/business/22-07-2019/oleg-pelevin-minekonomiki-tatarstana-odin-iz-rezultatov-strategii-2030-uchastie-naseleniya-v-gosudarstvennom-upravlenii-5648681> (Дата обращения: 14.11.2020).

50. *Орехова С.В.* Оценка институциональной эффективности индексации оплаты труда // Вестник СПбГУ. – 2016. – № 3. – С. 130–154.

51. Официальный сайт Стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года. – URL: <http://i.tatarstan2030.ru/strategy/> (Дата обращения: 14.11.2020).

52. Оценка эффективности и прогноз развития экономических институтов ресурсодобывающего региона (на примере Ханты-Мансийского автономного округа – Югры) / Р.К. Арасланов, А.Е. Деменко, Т.А. Дятлова, В.Ф. Исламутдинов, Л.Н. Кияницына, В.В. Коростелева, Е.Н. Раздроков, Д.В. Санников, В.И. Шубина, С.А. Яцкий; под научной редакцией д.э.н., доцента В.Ф. Исламутдинова. – Ханты-Мансийск: ООО «Печатный мир г. Ханты-Мансийск», 2016. – 273 с.

53. *Папюшкин С.В.* Роль коэволюции экономических агентов в инновационном развитии экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук / С.В. Папюшкин. – Кемерово, 2012. – 48 с.

54. *Пахалов А.М.* Оценка качества экономических институтов как основа реформ инвестиционного климата // Теория и практика общественного развития. – 2016. – № 10. – С. 92–96.

55. *Петров А.Н., Варламов К.В., Комаров А.В., Матвеев Д.А.* Эффективность институтов развития. Смена парадигмы институтов развития в среднесрочной перспективе // Экономика науки. – 2017. – Том 3. – № 4. – С. 230–239.

56. *Половян А.В., Синицына К.И.* Глобальные индексы институционального качества как регулятора экономической сложности страны // Вести автомобильно-дорожного института. – 2020. – № 1 (32). – С. 67–78.

57. *Полтерович В.М.* Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 24–50.

58. *Полтерович В.М.* Проектирование реформ: как искать промежуточные институты // Montenegrin journal of economics. – 2012. – Volume 8, Issue 2. – P. 25–44.

59. *Полтерович В.М.* Реформа государственной системы проектной деятельности, 2018–2019 годы // Terra Economicus. – 2020. – № 1. – Pp. 6–27.

60. *Полтерович, В.М.* Институты догоняющего развития и гражданская культура // Труды вольного экономического общества России. – 2017. – № 3. – С. 314–328.

61. *Полтерович В.М.* Современное состояние теории экономических реформ // Пространственная экономика. – 2008. – № 2. – С. 6–45.

62. *Полтерович В.М.* Стратегии институциональных реформ, или Искусство реформ. – М.: МГУ – ВШЭ, 2007. – 24 с.

63. *Полтерович В.М.* Институты догоняющего развития (к проекту новой модели экономического развития России) // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2016. – № 5. – С. 34–56.

64. *Пономарёва Н.В., Луковкин А.Л.* Налоговый манёвр в нефтегазовой отрасли: первые итоги действия налога на дополнительный доход и перспективы его развития // Путеводитель предпринимателя. – 2020. – Том 13, № 1. – С. 45–54.

65. *Попов Е.В.* Модель эволюции экономических институтов // Экономическая теория образования. – 2009. – № 3. – С. 162–172.

66. *Попов Е.В.* Эволюция экономических институтов по Шумпетеру // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. – 2012. – № 514 (38). – С. 37–42.

67. *Попов Е.В., Соколов Г.М.* Институциональный коридор развития земельных отношений // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2017. – № 3. – С. 5–18.

68. *Портер М.* Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 452 с.

69. *Пугачева Е.Г., Соловьенко К.Н.* Самоорганизация социально-экономических систем: учебное пособие. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. – 172 с.

70. Национальное Рейтинговое Агентство. – URL: https://www.ranational.ru/sites/default/files/analitic_article/IPR-6-06112018.pdf (Дата обращения: 14.10.2020).

71. *Абдрахманова Г.И., Бахтин П.Д., Гохберг Л.М.* Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 5. – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 260 с.

72. АИРР Ассоциация инновационных регионов России. – URL: <http://www.i-regions.org/images/files/airr18.pdf> (Дата обращения: 14.10.2020).

73. Рейтинг социально-экономического положения регионов – 2019. – URL: <https://riarating.ru/infografika/20190604/630126280.html> (Дата обращения: 14.10.2020).

74. *Селиверстов В.Е.* Региональное стратегическое планирование: от методологии к практике. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2013. – 435 с.

75. *Сидорова А.М.* Влияние неформальных институтов на проведение институциональных преобразований // Вестник БДУ. – 2016. – № 1. – С. 57–59.

76. *Сидорова Е.Н., Татаркин Д.А.* Институты развития как инструмент реализации государственной инвестиционной политики: анализ современного состояния, оценка результативности // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. – 2016. – Том 15. – № 4. – С. 506–528.

77. *Сургутскова Е.В.* Основные проблемы негосударственных пенсионных фондов и перспективы негосударственного пенсионного обеспечения в России // Вестник Югорского государственного университета. – 2015. – Специальный выпуск по итогам конференции Шестой технологический уклад: механизмы и перспективы развития, 2015. – 87 с.

78. *Сухарев О.С.* Институты развития: необходимость и эффективность // Государственный аудит. Право. Экономика. – 2017. – № 2. – С. 8–16.

79. *Чистякова Н.О.* Методики оценки уровня развития отдельных институтов инновационной среды региона // Креативная экономика. – 2014. – № 11 (95). – С. 95–107.

80. *Шеломенцев А.Г., Дорошенко С.В., Трушкова Е.А., Шихвердиев А.П.* Стратегии-2030: подходы к разработке в регионах России // *Ars Administrandi (Искусство управления)*. – 2017. – Том 9, № 4. – С. 570–592.

81. *Ширяев И.М.* Типологизация подходов к определению эффективности экономических институтов // *Журнал институциональных исследований*. – 2014. – Том 9, № 2. – С. 91–109.

82. *Шомуродова Н.И.* Оценка эффективности трансформации институтов инновационной системы // *Качество. Инновации. Образование*. – 2016. – № 5. – С. 10–12.

83. Эволюция российских нефтяных регионов: признаки «голландской болезни» (на примере Республики Татарстан и Ханты-Мансийского автономного округа – Югры) / Э.И. Булатова, Т.А. Грошева, В.Ф. Исламутдинов, Д.В. Санников, Л.Н. Сафиуллин, А.Н. Устюжанцева. – Казань: Издательство Казанского университета, 2019. – 296 с.

84. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001. – 408 с.

85. *Эдер Л.В., Филимина И.В., Проворная И.В., Немов В.Ю.* Основные проблемы инновационного развития нефтегазовой отрасли в области добычи нефти и газа // *Бурение и нефть*. – 2014. – № 4. – С. 16–22.

86. *Яковлев А., Фрейнкман Л., Макаров С., Погодаев С.* Элитный консенсус и экономическое развитие региона: опыт Республики Татарстан // *Экономическая политика*. – 2013. – № 13 (1). – С. 180–217.

87. *Ahmadovy I., Mammadovz J., Aslanlix K.* Assessment of Institutional Quality in Resource-Rich Caspian Basin Countries. – URL: <https://eiti.org/files/documents/Assessment%20of%20Institutional%20Quality%20in%20Resource-Rich%20Caspian%20Basin%20Countries.pdf> (Дата обращения: 14.11.2020).

88. *Arbolino R., Boffardi R.* The Impact of Institutional Quality and Efficient Cohesion Investments on Economic Growth Evidence from Italian Regions // *Sustainability*. – 2017. – № 9. – Pp. 1432–1435.

89. *Bach Dang N., Momtaz S., Zimmerman K., Hong Nhung P.T.* Effectiveness of formal institutions in managing marine fisheries for sustainable fisheries development: A case study of a coastal commune in Vietnam // *Ocean & Coastal Management*. – 2017. – Volume 137. – Pp. 175–184.

90. *Bucci A., Pollack J.B.* A Mathematical Framework for the Study of Coevolution. – URL: https://www.researchgate.net/publication/2570392_A_Mathematical_Framework_for_the_Study_of_Coevolution (Дата обращения: 14.11.2020).

91. *Borner S., Bodmer F., Kobler M.* Institutional Efficiency and its Determinants. The role of political factors in economic growth / Development Centre of the organisation for economic co-operation and development. – Paris, 2004. – 85p.

92. *Dieleman M., Sachs W.* Coevolution of institutions and corporations in emerging economies: How the Salim group morphed into an institution of Suharto's crony regime // *Journal of Management Studies*. – 2008. – Volume 45, Issue 7. – Pp. 1274–1300.

93. *Fakher A.* Quality of institutions and integration in the world economy: Applied study on Egypt // *Journal of Economics and Business*. – 2014. – Volume 17, Issue 2. – Pp. 12–21.

94. *Ferrini L.* The Importance of Institutions to Economic Development // *E-International Relations*. – 2012. – Volume 30, Issue 8. – Pp. 142–151.

95. *Fatas-Villafranca F., Sanchez-Choliz J., Jarne G.* Modeling the co-evolution of national industries and institutions // *Industrial and Corporate Change*. – 2017. – Volume 17, Issue 1. – Pp. 65–108.

96. *Helveston J.P., Wang Y., Karplus V.J., Fuchs E.R.H.* Institutional complementarities: The origins of experimentation in China's plug-in electric vehicle industry // *Research Policy*. – 2019. – Volume 48. – Pp. 206–222.

97. *Khalid U.* Catch-up in Institutional Quality: An Empirical // *CREDIT Research Paper*. – 2016. – Volume 16, Issue 4. – Pp. 22–27.

98. *Lehne J., Mo J., Plekhanov A.* What determines the quality of economic institutions? Cross-country evidence // European Bank for Reconstruction and Development. Working Paper. – No. 171. – 87 p.

99. *Marinescu C.* Transaction Costs and Institutions' Efficiency: A Critical Approach // American Journal of Economics and Sociology. – 2012. – Volume 71, Issue 2. – Pp. 254–276.

100. *Sotarauta M., Srinivas S.* The Co-evolution of Policy and Economic Development A Discussion on Innovative Region. – URL: <https://www.semantic-scholar.org/paper/> (Дата обращения: 14.11.2020).

101. *Menard C.* Research Frontiers in New Institutional Economics. Revista de Administração // Management Journal, Elsevier. – 2018. – Volume 53, Issue 1. – Pp. 3–10.

102. *Carney M., Gedajlovic E.* The Co-evolution of Institutional Environments and Organizational Strategies: The Rise of Family Business Groups in the ASEAN Region* // Organization Studies. – 2002. – Volume 23, Issue 1. – Pp. 1–29.

103. *Petrović D.* Transaction costs and the efficiency of institutions / Dragan Petrović, Miloš Krstić. // Facta Universitatis. Series: Economics and Organization. – 2011. – Volume 8, Issue 4. – Pp. 379–387.

104. *Qian Y.* Government Control In Corporate Governance As a Transition Institution: Lessons From CHINA. – Oxford: Oxford University Press, 2001. – Pp. 295–321.

105. *Rodrik D.* “Second-Best Institutions” // American Economic Review. – 2008. – Volume 98, Issue 2. – Pp. 100–104.

106. *Ruttan V.W., Hayami Y.* Toward a Theory of Induced Institutional Innovation // Journal of Development Studies. – 1984. – Volume 20, Issue 1. – P. 203–223.

107. Sberbank CIB Investment research. – URL: <https://roscongress.org/-upload/medialibrary/c6f/rossiyskieregioni.pdf> (Дата обращения: 14.11.2020).

108. *Waring T.M., Goff S.H., Smaldino P.E.* The coevolution of economic institutions and sustainable consumption via cultural group selection // Ecological Economics. – 2017. – Volume 131. – Pp. 524–532.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

АНКЕТА ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НОРМ И ПРАВИЛ В ХМАО – ЮГРЕ и РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Данное исследование проводится с целью определения эффективности норм и правил, регулирующих экономическую (хозяйственную) деятельность в ХМАО – Югре и влияющих на выход экономики региона из ловушки «голландской болезни». Все сведения собираются исключительно в научных целях и никоим образом не будут разглашены. Ваши ответы будут использованы только в сводном виде. Просим Вас уделить время и вдумчиво ответить на предлагаемые вопросы.

1. Нормы и правила какого уровня оказывают наибольшее воздействие на экономическую (хозяйственную) деятельность:
 - а. федеральные
 - б. региональные
 - в. местные
 - г. неформальные
 - д. свой вариант _____

2. Какие группы норм и правил оказывают наибольшее большее воздействие на экономическую (хозяйственную) деятельность:
 - а. налогообложение
 - б. кредитование
 - в. инвестиции
 - г. стимулирование инноваций
 - д. бюджетное финансирование
 - е. государственные закупки
 - ж. свой вариант _____

3. Насколько эффективны, по Вашему мнению, нормы и правила, регулирующие экономическую (хозяйственную) деятельность:
 - а. совсем не эффективны
 - б. скорее неэффективны
 - в. скорее эффективны
 - г. очень эффективны

4. Распределите нормы и правила по степени эффективности:

	совсем не эффективны	скорее неэффективны	скорее эффективны	очень эффективны
а. налогообложение				
б. кредитование				
в. инвестиции				
г. стимулирование инноваций				
д. бюджетное финансирование				
е. государственные закупки				
ж. свой вариант _____				

5. Какие нормы и правила следует изменить и повысить их эффективность так, чтобы они способствовали выходу экономики ХМАО – Югры из ловушки «голландской болезни»:
- налогообложение
 - кредитование
 - инвестиции
 - стимулирование инноваций
 - бюджетное финансирование
 - государственные закупки
 - свой вариант _____

6. Каким образом следует изменить нормы и правила, регулирующие экономическую (хозяйственную) деятельность, чтобы они способствовали выходу экономики ХМАО – Югры из ловушки «голландской болезни»:

	упростить	перевести в цифровой формат	детализировать более подробно	скорректировать с учетом мнения предпринимателей	свой вариант
а. налогообложение					
б. кредитование					
в. инвестиции					
г. стимулирование инноваций					
д. бюджетное финансирование					
е. государственные закупки					
ж. свой вариант _____					

7. Как Вы считаете, имеют ли место в ХМАО – Югре неформальные нормы и правила, регулирующие экономическую (хозяйственную) деятельность:

- да
- нет
- затрудняюсь ответить

8. Если ДА, то какие неформальные нормы и правила, по Вашему мнению, мешают выходу экономики ХМАО – Югры из ловушки «голландской болезни»:

- неформальные отчисления и принудительная спонсорская помощь бюджетным организациям и/или физическим лицам
- нарушение авторских и интеллектуальных прав
- картельный сговор (раздел рынка)
- коррупция (откаты, распилы и т.д.)
- рейдерство (захват бизнеса)
- свой вариант _____

9. С какими из неформальных норм и правил, регулирующих экономическую (хозяйственную) деятельность, Вам приходилось встречаться:

- неформальные отчисления и принудительная спонсорская помощь бюджетным организациям
- нарушение авторских и интеллектуальных прав
- картельный сговор (раздел рынка)
- коррупция (откаты, распилы и т.д.)
- рейдерство (захват бизнеса)
- свой вариант _____

10. Какие из вышеуказанных неформальных норм и правил являются преобладающими, то есть оказывают наибольшее негативное влияние на экономическую (хозяйственную) деятельность, и в чем проявляется это влияние:

11. Каких норм и правил не хватает (или они недостаточно развиты и эффективны) для выхода экономики ХМАО – Югры из ловушки «голландской болезни»:

- а. венчурные фонды
- б. фонды развития
- в. фонды посевных инвестиций (инноваций)
- г. антимонопольное регулирование
- д. оценка регулирующего воздействия
- е. кластеры
- ж. технопраки/технополисы/промышленные парки
- з. свой вариант _____

12. Как Вы считаете, для развития экономики ХМАО – Югры можно сразу внедрять новые нормы и правила, или нужны переходные варианты, учитывающие наш менталитет и культуру:

- а. вполне возможно
- б. скорее возможно
- в. затрудняюсь ответить
- г. скорее невозможно
- д. невозможно

13. Для каких норм и правил, по Вашему мнению, необходимы переходные варианты, учитывающие наш менталитет и культуру:

- а. венчурные фонды
- б. фонды развития
- в. фонды посевных инвестиций (инноваций)
- г. антимонопольное регулирование
- д. оценка регулирующего воздействия
- е. кластеры
- ж. технопраки/технополисы/промышленные парки
- з. свой вариант _____

Несколько вопросов о Вашей организации/бизнесе:

14. В каком населенном пункте ХМАО – Югры находится (представлена) Ваша организация/бизнес:

- а. Сургут
- б. Нижневартовск
- в. Нефтеюганск
- г. Ханты-Мансийск
- д. другой _____

15. Отраслевая принадлежность Вашей организации/бизнеса:

- а. нефтедобыча
- б. нефтесервис
- в. нефтепереработка и нефтехимия
- г. обрабатывающее производство
- д. электроэнергетика
- е. торговля
- ж. оказание услуг
- з. производство продуктов питания
- и. свой вариант _____

16. Размер Вашей организации/бизнеса:

- а. очень крупный;
- б. крупный;
- в. средний;
- г. мелкий;
- д. очень мелкий.

17. Возраст Вашей организации/бизнеса:

- а. более 20 лет;
- б. от 10 до 20 лет;
- в. от 3 до 10 лет;
- г. от 1 года до 3 лет;
- д. до 1 года;
- е. на стадии создания.

18. Организационно-правовая форма Вашей организации/бизнеса:

- а. ПАО/АО
- б. ЗАО
- в. ООО
- г. товарищество
- д. ИП
- е. муниципальное/казенное предприятие
- ж. некоммерческая организация
- з. свой вариант _____

19. Доля государства в уставном капитале Вашей организации/бизнеса:

- а. 0%
- б. до 25%
- в. от 25% до 50%
- г. более 50%

Цели семи направлений конкуренции регионов / предприятий
согласно Стратегии социально-экономического развития
Республики Татарстан до 2030 года

Название направления (регион/предприятие)	Региональный уровень	Уровень предприятия
Рынки продукции и услуг	Конкурентоспособность региональных отраслей специализации на их рынках. Лучшие условия для продвижения продукции местных предприятий на внешние рынки	Объем продаж и доля рынка
Институты / Управление	Качество частных, государственных и государственно-частных институтов и механизмов управления. Высокий уровень развития предпринимательства. Понятный доступ к административным ресурсам	Эффективное внутрифирменное управление
Человеческий капитал / Персонал	Лучшие условия для привлечения и удержания носителей человеческого капитала. Высокое качество социальных услуг	Мотивированные, квалифицированные сотрудники
Инновации и информация / Технологии	Лучшая экосистема инноваций. Высокое качество телекоммуникационной инфраструктуры	Разработка и приобретение передовых технологий и новых продуктов
Природные ресурсы / сырье	Обеспечение лучших условий доступа к природным ресурсам при сохранении экологического благополучия	Доступ к сырью и земельным ресурсам
Реальный капитал / Материальные активы	Высокое качество физической инфраструктуры и пространства, привлекающее бизнес и население	Обеспеченность и эффективное использование основных фондов
Финансовый капитал	Условия для развития финансовых институтов. Лучшие инструменты привлечения внешних инвестиций. Эффективное вложение федеральных и региональных инвестиций	Обеспеченность и эффективное использование финансовых ресурсов

Научное издание

Сафиуллин Ленар Наилевич
Исламутдинов Вадим Фаруарович
Грошева Татьяна Александровна
Булатова Эльвира Ильдаровна
Семенов Сергей Петрович
Санников Дмитрий Васильевич

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПЕРЕХОДНЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ
ДЛЯ ВЫХОДА ИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ
ЛОВУШКИ «ГОЛЛАНДСКОЙ БОЛЕЗНИ»**

**(на примере Республики Татарстан
и Ханты-Мансийского автономного
округа – Югры)**

Подписано в печать 21.12.2020.

Бумага офсетная. Печать цифровая.

Формат 60x84 1/16. Гарнитура «Times New Roman». Усл. печ. л. 10,92.

Уч.-изд. л. 7,24. Тираж 500 экз. Заказ 300/22.

Отпечатано с готового оригинал-макета
в типографии Издательства Казанского университета

420008, г. Казань, ул. Профессора Нужина, 1/37
тел. (843) 233-73-59, 233-73-28

