ISSN 2782-6201 (Print)
E-ISSN 2782-6198
Издается с 2004 года

# AlterEconomics




23(3)
2026

**Учредитель:**
Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
Институт экономики Уральского отделения
Российской академии наук

**Founder:**
Institute of Economics of the
Ural Branch of the Russian Academy of Sciences

55 ЛЕТ
ИНСТИТУТ
ЭКОНОМИКИ
УрО РАН

# AlterEconomics

23(3)
2026

AlterEconomics.
T. 23, № 3, 2026

Сайт: https://jet-russia.com
ISSN 2782-6201 (Print)
E-ISSN 2782-6198
Издается с 2004 г., выходит ежеквартально
(до 2022 года «Журнал экономической теории»)

Индекс 41033 (Пресса России)
Запись о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-82147 от 18 октября 2021 г., выдана Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Журнал включен в перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук по специальностям:
5.2.1. Экономическая теория (экономические науки) с 01.02.2022
5.2.2. Математические, статистические и инструментальные методы в экономике (экономические науки) с 25.04.2023
5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (экономические науки) с 25.04.2023
5.2.4. Финансы (экономические науки) с 01.02.2022

**Главный редактор:**
*Кирдина-Чэндлер Светлана Георгиевна*, д. с. н., к. э. н., Институт экономики РАН, Москва, Россия

**Заместитель главного редактора:**
*Лаврикова Юлия Георгиевна*, д. э. н., Институт экономики УрО РАН, Екатеринбург, Россия

**Редакционная коллегия:**
*Вольчик Вячеслав Витальевич,* д. э. н., Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону, Россия
*Дементьев Виктор Евгеньевич,* член-корр. РАН, д. э. н., Центральный экономико-математический институт РАН, Москва, Россия
*Козлова Ольга Анатольевна,* д. э. н., Институт экономики УрО РАН, Екатеринбург, Россия (научный редактор)
*Курц Хайнц Дитер,* профессор экономики, Университет Грац, Австрия
*Лаженцев Виталий Николаевич,* член-корр. РАН, д. геогр. н., советник РАН, Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми НЦ УрО РАН, Сыктывкар, Россия
*Латов Юрий Валерьевич,* д. с. н., Федеральный научно-исследовательский социологический центр РАН, Москва, Россия (научный редактор)
*Литвинцева Галина Павловна,* д. э. н., Новосибирский государственный технический университет НЭТИ, Новосибирск, Россия (научный редактор)
*Маевский Владимир Иванович,* академик РАН, д. э. н., Институт экономики РАН, Москва, Россия
*Мартыненко Александр Валериевич,* канд. физ.-мат. наук, Уральский государственный университет путей сообщения Екатеринбург, Россия (научный редактор)
*Мыслякова Юлия Геннадьевна,* к. э. н., Институт экономики УрО РАН, Екатеринбург, Россия (научный редактор, выпускающий редактор)
*Некипелов Александр Дмитриевич,* академик РАН, д. э. н., МГУ, Москва, Россия
*Полтерович Виктор Меерович,* академик РАН, д. э. н., Центральный экономико-математический институт РАН, Москва, Россия
*Розмаинский Иван Вадимович,* к. э. н., НИУ ВШЭ, Санкт-Петербург, Россия (научный редактор)
*Фримен Алан,* профессор, директор, Институт по изучению геополитической экономии, Канада
*Хануш Хорст,* доктор естественных наук, вице-президент, Аугсбургский университет, Германия
*Ходжсон Джеффри Мартин,* профессор, Университет Лафборо, Великобритания

**Учредитель и издатель:** ФГБУН «Институт экономики УрО РАН».
Адрес издателя: 620014, Екатеринбург, ул. Московская, 29. Тел.: (343) 371-45-36. Сайт: www.uiec.ru
Адрес редакции: 620014, Екатеринбург, ул. Московская, 29.
Тел.: (343) 371-38-15. E-mail: jet@uiec.ru.
Технический редактор Ю. Ю. Мухамедьянова. Редактор А. А. Кононенко. Компьютерная верстка Н. Р. Хамидуловой

Отпечатано с оригинал-макета ООО «Издательский дом «Ажур»
620049, г. Екатеринбург, ул. Восточная, д. 54
Тел. (343) 350-78-28, +7 (343) 350-78-49. E-mail: azhur.ek@mail.ru.
Подписано в печать 23.09.2026. Дата выхода в свет 30.09.2026.
Формат 70×100 1/16. Бумага ВХИ. Печать цифровая. Уч.-изд. л. 26. Тираж 500 экз. Заказ № 30/09-1

Свободная цена

«AlterEconomics» индексирован в: БД РИНЦ, НЭБ «КиберЛенинка», EBSCO Publishing.
Авторские права на публикуемые материалы принадлежат редакции журнала и авторам статей. Перепечатка материалов без разрешения редакции запрещена. При использовании материалов ссылка обязательна. Статьи распространяются на условиях лицензии CC BY 4.0.

© Институт экономики УрО РАН, 2026.

AlterEconomics
Vol. 23 (No. 3) 2026

Website: https://jet-russia.com
ISSN 2782-6201 (Print)
E-ISSN 2782-6198
Published since 2004, issued quarterly
Former "Russian Journal of Economic Theory" (until 2022)
AlterEconomics is indexed in the databases: Russian Science Citation Index, CyberLeninka, EBSCO Publishing.

**Editor-in-Chief:**
*Svetlana G. Kirdina-Chandler*, Dr. Sci. (Soc.), Cand. Sci. (Econ.), Institute of Economics of RAS, Moscow, Russian Federation

**Deputy Editor-in-Chief:**
*Yulia G. Lavrikova*, Dr. Sci. (Econ.), Institute of the Ural Branch of RAS, Ekaterinburg, Russian Federation

**Editorial Board:**
*Victor E. Dementiev,* Corresponding Member of RAS, Dr. Sci. (Econ.), Central Economics and Mathematics Institute of the RAS, Moscow, Russian Federation
*Alan Freeman,* Professor, Director of the Geopolitical Economy Research and Education Trust, Canada
*Horst Hanusch,* Doctor, Vice-President of University of Augsburg, Germany
*Geoffrey M. Hodgson,* Professor, Loughborough University London, Great Britain
*Olga A. Kozlova,* Dr. Sci. (Econ.), Institute of the Ural Branch of RAS, Ekaterinburg, Russian Federation (Associate Editor)
*Heinz D. Kurz,* Professor of Department of Economics of University of Gras, Austria
*Yuriy V. Latov,* Dr. Sci. (Soc.), Federal Center of the Theoretical and Applied Sociology of RAS, Moscow, Russian Federation (Associate Editor)
*Vitaliy N. Lazhentsev,* Corresponding Member of RAS, Dr. Sci. (Geogr.), Advisor of RAS, Institute of Socioeconomic and Energy Problems of the North of the Komi Science Centre of the Ural Branch of RAS, Syktyvkar, Russian Federation
*Galina P. Litvintseva,* Dr. Sci. (Econ.), Novosibirsk State Technical University NETI, Novosibirsk, Russian Federation (Associate Editor)
*Vladimir I. Maevsky,* Member of RAS, Dr. Sci. (Econ.), Institute of Economics of RAS, Moscow, Russian Federation
*Alexander V. Martynenko,* Cand. Sci. (Physics and Mathematics), Ural State University of Railway Transport, Ekaterinburg, Russian Federation (Associate Editor)
*Yuliya G. Myslyakova,* Cand. Sci. (Econ.), Institute of the Ural Branch of RAS, Ekaterinburg, Russian Federation (Associate Editor, Publishing Editor)
*Aleksandr D. Nekipelov,* Member of RAS, Dr. Sci. (Econ.), MSU, Moscow, Russian Federation
*Viktor M. Polterovich,* Member of RAS, Dr. Sci. (Econ.), Central Economics and Mathematics Institute of the RAS, Moscow, Russian Federation
*Ivan V. Rozmainsky,* Cand. Sci. (Econ.), Higher School of Economics, Saint-Petersburg, Russian Federation (Associate Editor)
*Vyacheslav V. Volchik,* Dr. Sci. (Econ.), Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russian Federation

**Founder and Publisher:**
Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences
29, Moskovskaya St., Ekaterinburg, 620014, Russian Federation. Tel.: 8 (343) 371-45-36, website: www.uiec.ru.
The address of the Editorial Office: 29, Moskovskaya St., Ekaterinburg, 620014, Russian Federation.
Tel.: 8 (343) 371-38-15, e-mail: jet@uiec.ru
Technical Editor Yu. Yu. Mukhamedyanova
Proof-Reading A. A. Kononenko
Dekstop Publishing N. R. Khamidulova

Printed by "Azhur Ltd."
54, Vostochnaya St., Ekaterinburg, 620075, Russian Federation. 500 copies.

The authors and the Editor retain copyright, the articles are published under a Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0). In case of reprinting, a pass-through copyright of "AlterEconomics" is required.

Copyright (c) Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, 2026.

# Содержание


**Методологические проблемы экономической теории**

**Латов Ю. В.**, **Капогузов Е. А.** Мир-системный подход к трактовке технологической (не)зависимости России ..... 521
**Толстогузов О. В.** Рынок и фирма на когнитивной развилке орто- и гетеродоксальной парадигм..... 548
**Дятел Е. П.** От форм присвоения к инфраструктурному каркасу: историко-логическая реконструкция хозяйственной деятельности..... 574

**Региональная экономика и устойчивое развитие**

**Трифонов В. А.** Резиденты как мезогруппы: концептуальный подход к преференциальным режимам и пространственному развитию..... 591
**Захарчук Е. А., Трифонова П. С.** Доверие населения к публичной власти как фактор стабильности территориального развития ..... 616
**Бабина Ю. В.** Креативное партисипаторное бюджетирование как институциональная инновация в развитии сельских территорий ..... 637
**Vokhidova M. Kh.** Harmonising GRI, SASB and TCFD: An Integrated ESG Scoring Framework for Transition Economies. ..... 656
**Хоанг Т. Х., Богомолова Е. С.** «Сервисные ядра» и «ресурсная периферия»: пространственные диспропорции экотуризма на Дальнем Востоке России ..... 678
**Кларо Рамирес П. М. Р., Веселова А. С.** Регулятивное и нерегулятивное давление в ESG-повестке российских компаний ..699

**Человеческий капитал развития экономики**

**Катаев М. В.**, **Молодчик М. А.** Влияние интеллектуального капитала российских компаний на их интернационализацию в условиях внешних шоков ..... 719
**Ajibola A. B.** Human Capital, Structural Transformation, and the Productivity Puzzle in Sub-Saharan Africa: A Structured Narrative Review ..... 741
**Степаненко В. А.**, **Базуева Е. В.** Факторы интеллектуального неравенства российских регионов..... 766

**Технологический суверенитет и цифровая экономика**

**Пономарева А. О.**, **Романова О. А.** Методический подход к оценке структурных преобразований промышленности России в условиях суверенной экономики ..... 785
**Горбань П. В.** Институциональные механизмы платформизации доверия и репутационного капитала в цифровой экономике..... 808
**Цедилин Л. И.** Технологический суверенитет: уроки советской научно-технической политики и рыночные альтернативы ..... 827


# Contents


**Methodological Problems of Economic Theory**

**Latov Yu. V.**, **Kapoguzov E. A.** Institutional Factors of Russia's Technological (In)Dependence in the Modern World-System .. 521
**Tolstoguzov O. V.** The Market and the Firm at the Cognitive Crossroads of Orthodox and Heterodox Paradigms..... 548
**Dyatel E. P.** From Forms of Appropriation to the Infrastructural Framework: Historical and Logical Reconstruction of Economic Activity..... 574

**Regional Economy and Sustainable Development**

**Trifonov V. A.** Residents as Meso-groups: A Conceptual Approach to Preferential Regimes and Spatial Development ..... 591
**Zakharchuk E. A.**, **Trifonova P. S.** Public Trust in Government: The General Vector of Russian and International Initiatives .... 616
**Babina Y. V.** Creative Participatory Budgeting as an Institutional Innovation in Rural Development ..... 637
**Vokhidova M. Kh.** Harmonising GRI, SASB and TCFD: An Integrated ESG Scoring Framework for Transition Economies. ..... 656
**Hoang H. T.**, **Bogomolova E. S.** "Service Cores" and "Resource Peripherals": Spatial Imbalances of Ecotourism in Russia's Far East ..... 678
**Klaro Ramires P. M. R.**, **Veselova A. S.** Regulatory and Non-Regulatory Pressures in the ESG Agenda of Russian Companies ..... 699

**Human Capital of Economic Development**

**Kataev M. V.**, **Molodchik M. A.** Intellectual Capital and Internationalization under External Shocks: Evidence from Russian Firms ..... 719
**Ajibola A. B.** Human Capital, Structural Transformation, and the Productivity Puzzle in Sub-Saharan Africa: A Structured Narrative Review ..... 741
**Stepanenko V. A.**, **Bazueva E. V.** Factors of Intellectual Inequality in Russian Regions ..... 766

**Technological Sovereignty and Digital Economy**

**Romanova O. A.**, **Ponomareva A. O.** A Methodology for Assessing Structural Change in Russian Industry under Economic Sovereignty ..... 785
**Gorban P. V.** Institutional Mechanisms of Trust Platformization and Reputation Capital in the Digital Economy..... 808
**Tsedilin L. I.** Technological Sovereignty: State Support, Market Mechanisms, and Industrial Policy ..... 827

**ОБЗОРНАЯ СТАТЬЯ**
**https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.1**
**УДК 339.98, 316.42**
**JEL F52, F51, B51**

CC BY 4.0
OPEN ACCESS

# Мир-системный подход к трактовке технологической (не)зависимости России[1]

**Юрий В. ЛАТОВ** [1)] ✉ iD, **Евгений А. КАПОГУЗОВ** [2)] iD
[1)] *Институт социологии ФНИСЦ РАН, г. Москва, Российская Федерация*
[2)] *МГУ им. М.В.Ломоносова, г. Москва, Российская Федерация*
[2)] *Институт экономики РАН, г. Москва, Российская Федерация*

**Для цитирования:** Латов, Ю. В., Капогузов, Е. А. (2026). Мир-системный подход к трактовке технологической (не)зависимости России. *AlterEconomics, 23*(3), 521–547. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.1

**Аннотация.** Статья посвящена теоретизированию проблем современного дискурса о технологическом суверенитете на основе мир-системной парадигмы. Авторами были поставлены две задачи: (1) сначала дать аналитический обзор современных научных дискурсов о технологическом суверенитете, выявив в них «белые пятна»; (2) затем предложить концепцию борьбы за технологический суверенитет как формы конкуренции стран-наций в капиталистической (современной) мир-системе, давая ответы на ранее выявленные проблемные вопросы. Для решения этих задач применены методы системного анализа глобальных процессов, а также сравнительного анализа научных подходов и практик развития национальных моделей экономики в XIX–XXI веках (с акцентом на внимание к институциональным условиям и особенностям борьбы за технологическую независимость России). Результатом является прежде всего уточнение определений технологического суверенитета — позитивного (как наличия у развитой страны возможности самостоятельного комплексного высокотехнологического развития, включая инновационные прорывы) и негативного (как отсутствия опасной зависимости национальной экономики от других стран в сфере высоких технологий). Россия с 2022 года стала фактически реализовывать, по Самиру Амину, задачу «отсоединения» от мирового хозяйства — перестраивать свое участие в современной мир-системе без подчинения существующим в ней «правилам игры», включая технологическое доминирование стран ядра. Актуализация с 2010-х годов обсуждений и политики технологического суверенитета объективно связана не только со стремлением России вернуться из полупериферии в ядро, но и с общей перестройкой мир-системы в связи с завершением «американского века» и с началом формирования новой иерархии стран-наций. Приоритеты тактики и стратегии укрепления технологического суверенитета современной России существенно зависят от долгосрочных перспектив — произойдет ли смена «американского века» «китайским веком» (то есть превращение КНР в новую сверхдержаву мира) или сложится полицентричная (более благоприятная для России) система глобального регулирования.

**Ключевые слова:** технологический суверенитет, институциональные условия национального развития, мир-системный анализ, капиталистическая мир-система, отсоединение, институциональная экономическая история, БРИКС

**Благодарность:** Авторы статьи выражают благодарность Артемию Александровичу Мальчуку, аспиранту МГУ им М. В. Ломоносова, за помощь в сборе материалов.

[1] © Латов Ю. В., Капогузов Е. А. Текст. 2026.

REVIEW ARTICLE

# Institutional Factors of Russia's Technological (In)Dependence in the Modern World-System

**Yuriy V. LATOV** [1] ✉, **Evgeny A. KAPOGUZOV** [2]

[1] *Institute of Sociology of the Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation*

[2] *Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation*

[2] *Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation*

**For citation:** Latov, Yu. V., & Kapoguzov, E. A. (2026). Institutional Factors of Russia's Technological (In)Dependence in the Modern World-System. *AlterEconomics, 23*(3), 521–547. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.1

**Abstract.** The article examines contemporary discourse on national technological sovereignty through the lens of world-systems theory. It reviews existing approaches, identifies gaps in the literature, and conceptualizes the struggle for technological sovereignty as competition between nation-states within the capitalist world-system. The analysis draws on comparative studies of scholarly approaches and national economic development models from the 19th to the 21st centuries, with particular attention to the institutional conditions shaping Russia's technological independence. The study clarifies the concept of technological sovereignty by distinguishing between its positive and negative dimensions. The positive dimension refers to a country's ability to independently pursue comprehensive high-tech development, including innovative breakthroughs, while the negative dimension refers to the absence of critical dependence on other countries in high technologies. From the perspective of world-systems theory, Russia's post-2022 policies can be interpreted as an attempt to restructure its position in the global economy and reduce dependence on the technological dominance of core countries. The renewed focus on technological sovereignty since the 2010s is linked both to Russia's aspirations to strengthen its position in the world-system and to broader changes in the global hierarchy of states. The study argues that Russia's long-term technological strategy will depend partly on the emerging structure of the world system, including whether global leadership shifts toward another dominant power or a more polycentric system develops.

**Keywords:** technological sovereignty, institutional conditions of national development, world-system analysis, capitalist world-system, decoupling, institutional economic history, BRICS

**Acknowledgments:** The authors of the article would like to thank Artemy Malchuk, a graduate student at Lomonosov Moscow State University, for his help in collecting materials.

## 1. Введение

Дискурсы, связанные с понятием «технологическая независимость» («технологический суверенитет»), начали активно распространяться отечественными обществоведами относительно недавно, после «консервативного поворота» 2010-х гг. и особенно с 2022 г. (Афанасьев, 2023, 2025; Юревич, 2023; Капогузов, Пахалов, 2024; Цедилин, 2024; 2026). Однако обсуждение технологической самодостаточности России стало уже настолько привычным, что даже трудно поверить, что в 1990–2000-х гг. доминировали качественно иные (и во многом диаметрально противоположные) дискурсы, связанные с парадигмой участия нашей страны в международном разделении труда.

Слабость теоретической рефлексии по поводу исторической специфичности обсуждений технологической независимости ведет к тому, что часто «за деревьями не видят леса». Есть много публикаций о разных конкретных аспектах российского «технологического суверенитета» (включая откровенно политизированные тексты, тесно связанные со злобой дня), но трудно найти анализ об-

щих объективных условий актуализации этого нарратива. Остро не хватает его включения в макротеоретические концепты, теоретизирующие тенденции большой длительности — в масштабе многих десятилетий и даже веков. Из-за отсутствия таких подходов понимание борьбы за технологическую независимость страны сводится к трактовке этого процесса как реакции на конкретный конфликт России с коллективным Западом в последнее десятилетие в связи с событиями в Украине (см., например, Абдулов, Реснов, 2022). Антисанкционный оттенок этого нарратива не только публицистически политизирует обсуждение, но и создает в нем «белые пятна» (в частности, слабое внимание к новым опасностям, связанным с переориентацией технологического сотрудничества России со странами Запада на сотрудничество с Китаем).

Цель статьи — обосновать теоретическую рамку, которая помогает обсуждать в долгосрочном историческом контексте условия и особенности технологической независимости современной России. Речь идет о полидисциплинарной (на стыке социологии, экономики и политологии) теории мир-системного анализа, являющейся последней на данный момент удачной попыткой создать новую «большую теорию». Для достижения этой цели поставлены две задачи:

— дать критический обзор научных нарративов, связанных с «технологической независимостью» России, и их недостатков;

— изложить комплексный взгляд на эти нарративы сквозь призму мир-системного анализа.

## 2. Дискурс «технологического суверенитета»: общее и особенное

Термин «технологический суверенитет» в западном академическом дискурсе возник более 40 лет назад. Пионерной можно с долей условности считать работу австралийского экономиста П. Гранта о (не)самостоятельности развития высоких технологий в его стране. Именно им было дано классическое определение, что «технологический суверенитет — это способность и свобода выбирать, создавать ли самим или приобрести и применить, а также применять и использовать коммерческие технологии, необходимые для промышленных инноваций» (Grant, 1983, p. 240). В последующие десятилетия сформировалось большое разнообразие подходов к трактовке сущности того, что чаще всего называют «технологической независимостью» или «технологическим суверенитетом». Общим для всех подходов является акцент на главной цели — *свободе национального технологического развития*. Однако в понимании сущности этой свободы и методов ее достижения наблюдаются сильные расхождения.

Спектр подходов варьируется между двумя крайними позициями. На одном полюсе такая свобода понимается как *использование возможностей мирового рыночного хозяйства*, где любой покупатель свободен — в пределах объективных законов рынка — приобретать из предложенного продавцами что угодно, включая высокие технологии и высокотехнологические товары[1]. На другом полюсе

[1] Похожая трактовка есть, например, в работе (Фальцман, 2018, с. 83–84), где под технологическим суверенитетом понимается способность того или иного вида экономической деятельности обеспечить национальную экономику своей продукцией надлежащего качества, пусть даже частично за счет ее импортных поставок, но при обязательном условии возмещения импортных затрат за счет поступлений от реализации собственного экспорта.

свобода понимается, наоборот, как *национальная независимость от мирового рынка*, как способность (хотя бы потенциальная) к совершенно автаркичному высокотехнологическому развитию страны. Эти два полюса являются, конечно, такими же идеальными моделями, как чисто рыночная и чисто командная экономические системы, от которых производны эти две крайние трактовки. А между полюсами находится широкое пространство реальных и потенциально возможных ситуаций (см., например, типологии в работах (Потапцева и др., 2024, с. 824; Афанасьев, 2025, с. 472)).

Прежде всего вряд ли даже наиболее высокоразвитая страна может быть полностью самостоятельной во всех высоких технологиях. В стране может не быть каких-либо полезных ископаемых, ключевых для определенных высоких технологий (например, США критически зависимы от Китая по поставкам необходимых для электроники редкоземельных металлов). Самое главное — современные высокие технологии очень многообразны (компьютерные, цифровые, нефтехимические, биотехнологические, фармацевтические технологии и т. д.); нельзя точно знать, какие именно технологии окажутся передовыми в ближайшие годы. Поэтому борьбу за национальный технологический суверенитет при практикоориентированном обсуждении чаще связывают с *ограниченным* кругом важнейших промышленных и сервисных высоких технологий (в первую очередь цифровых и военных). Иногда даже встречаются определения технологического суверенитета, сводящие его к независимости в какой-то одной наиболее важной технологической сфере. Так, в работах (Couture & Toupin, 2019; Кутюр, Тоупин, 2020) технологический суверенитет трактуется только как разработка национальных цифровых технологий и создание цифровой инфраструктуры с использованием свободно распространяемого программного обеспечения. Часто встречается и расширительная трактовка отраслей, для которых важна технологическая независимость, когда речь идет о всех «критически важных» и «системообразующих» для данной страны продуктах и технологиях, которые в принципе могут быть и не самыми передовыми[1].

Другой аспект — отношение к импорту высокотехнологических товаров, который делает необязательным наличие в стране своих высоких технологий. С одной стороны, есть имманентная для рыночного хозяйства установка на стимулирование импортозамещения товаров с высокой добавленной стоимостью, к которым априори относятся и все высокотехнологические товары. С другой стороны, диверсификация внешнеэкономических связей может существенно повысить независимость национального импорта от поставок любой конкретной фирмы (страны). Правда, события последних лет убедительно показали россиянам (раньше этот опыт имели главным образом страны, длительно находившиеся под масштабными санкциями, например, Иран), что если страна попадает под международные санкции, то возможности лавировать между разными поставщиками высоко-

[1] Так, по определению А. А. Афанасьева (2023), технологический суверенитет — проектное состояние производственного и научно-технического комплексов страны, при котором существует ресурсообеспеченная возможность воспроизводства требуемой критически важной продукции в необходимом масштабе и соответствующем технологическом уровне. Согласно же работе М. Н. Петрова и Я. С. Филиппова (2023), технологический суверенитет есть ресурсообеспеченное воспроизводство системообразующих знаний и технологий на базе национальной науки и экономики. Под такие слишком широкие определения подойдут едва ли не все разновидности национальной экономической безопасности (например, продовольственная, топливная и т. д.).

технологических товаров резко сокращаются. В этой связи очень важно различать свободу / возможность иметь *высокотехнологические товары* от свободы / возможности иметь сами *высокие технологии* для производства высокотехнологических товаров внутри страны. Второе важнее первого, но и труднее в реализации.

Еще один важный аспект — вопрос о том, предполагает ли технологическая независимость доступ страны только к уже *массово освоенным* в других странах высоким технологиям, или для такой независимости также необходима способность национальной экономики совершать *опережающие прорывы*, обгоняя хотя бы временно в отдельных аспектах другие страны мира. Логично считать способность иметь национальные технологии (и / или высокотехнологические товары) на уровне «как у всех» задачей-минимумом, а способность создавать то, чего «ни у кого нет», совершать опережающие прорывы (становиться технологическим лидером) — программой-максимумом, выполнение которой под силу лишь немногим странам мира. Именно на программу-максимум ориентирован, например, подход Д. Ю. Файкова и Д. Ю. Байдарова, которые рассматривают технологический суверенитет как «возможность и способность страны независимо от внешних воздействий выбирать, создавать, приобретать, использовать, продвигать технологии, которые обеспечивают геополитическое лидерство и преимущества в долгосрочном развитии» (Байдаров, Файков, 2023, с. 76).

Чаще всего общие определения технологического суверенитета дают всё же без максимализма — в «мягкой» форме, которая в принципе подходит для любых более-менее развитых современных стран. При этом его могут определять не только позитивно, через *наличие возможностей к самостоятельному технологическому развитию*, но и негативно, как *отсутствие технологической зависимости от других стран*. Так, в работе (Приходько, 2022, с. 94) технологический суверенитет определяется как «достигнутая степень локализации мирового процесса создания технологий, обеспечивающая такое влияние на технологический процесс стран-партнеров международного технологического обмена и кооперации, которое бы делало неприемлемыми для данных стран издержки ограничения свободы использования иностранных технологий отечественными компаниями». Пример же позитивного определения дают Я. Эдлер и его коллеги (Edler et al., 2023), в котором технологический суверенитет понимается как доступ национального правительства к технологиям, критичным для благосостояния, конкурентоспособности и свободы действий, и обеспечение такого доступа за счет внутреннего производства либо импорта без односторонней структурной зависимости.

Несмотря на обилие научных публикаций, содержательное значение термина «технологический суверенитет / технологическая независимость» в России в целом еще не устоялось. Наряду с разноголосицей определений, встречается подмена понятий, когда «технологический суверенитет» путают с близкими понятиями, например, с такими как «импортозамещение» и «технологическое лидерство».

### 3. «Импортозамещение» и «технологическое лидерство» как (мнимые) синонимы «технологического суверенитета»

Импортозамещение правомерно рассматривать как минимальный уровень технологического суверенитета. Что же касается технологического лидерства, то оно есть высший его уровень.

Как и с «технологическим суверенитетом», единого определения понятия «импортозамещение» нет. Одни авторы обозначают его как *увеличение выпуска национальных товаров* для сокращения импорта благодаря росту конкурентоспособности отечественной продукции; другие — как политику по *снижению доли импорта* путем стимулирования отечественных производителей и принятия протекционистских мер. В специфических санкционных реалиях России 2020-х гг. наиболее подходящим представляется определение Д. А. Смирнова, предложенное почти 15 лет назад: импортозамещение — это государственная политика, направленная на замещение в закупках высокотехнологичной продукции зарубежного производства отечественными аналогами путем стимулирования локализации производства и трансфера технологий[1]. Обсуждение политики импортозамещения в российской экономике началось отнюдь не после «антикрымских» санкций 2014 г., а еще с начала 1990-х гг. Тогда в условиях массированного притока в Россию импорта многие отечественные производители уходили с рынка, разоряясь и увеличивая безработицу, так что государство, несмотря на приоритет либеральной политики, задействовало некоторые меры по ограничению иностранной продукции — таможенные барьеры, фитосанитарные ограничения и т. д. (Титова, Восканян, 2021). Впрочем, в 1990–2000-х гг. эта протекционистская политика хотя и приостановила спад производства, но не привела к значимым результатам с точки зрения роста самостоятельности российского бизнеса. Иностранные фирмы чаще организовывали в России предприятия лишь по сборке своей продукции (не по полному производственному циклу), не передавая российским предприятиям свои технологии. Резкий перелом в импортозамещении произошел только в 2022 г., когда по политическим причинам зарубежный бизнес массово ушел из России, «добровольно» отдавая свою долю рынка российскому бизнесу.

Сопоставление концептов «импортозамещения» и «технологического суверенитета» приводит к выводу, что первый подразумевает, скорее, «догоняющее» развитие технологий (замещение тех, которые уже есть), в то время как второй — не только импортонезависимость, но и прицел на опережающее развитие (способность к технологической инноватике) (Капогузов, Шерешева, 2024). Правда, трактовка импортозамещения как подразумевающегося догоняющего развития (достижения суверенитета в области обычных, не-передовых технологий) не единственна. В отечественной литературе высказывалось мнение, что импортозамещение может быть также упреждающим и опережающим. Согласно (Васильева, 2017), ипортозамещение подразумевает создание основы для перехода к новому технологическому укладу. Есть прямые высказывания, (например, Тюкавкин, Анисимова, 2023), что государство при разработке политики импортозамещения должно ставить перед собой задачу по созданию не только собственных технологий *превосходства* промышленной продукции, но и технологий *опережающего* развития. Однако такие максималистские подходы в целом для обсуждения импортозамещения не характерны.

Нацеленность на максимальную результативность технологической самостоятельности типична для иного дискурса — обсуждений технологического лидерства. Его отличие от технологического суверенитета заключается в том, что подразумевается обладание не просто *передовыми* (но уже распространенными), а *уникаль-*

[1] Смирнов, Д. А. (2012). *Методы организации инновационного развития электросетевого комплекса России на основе импортозамещения оборудования:* [дисс. ... канд. экон. наук]. Санкт-Петербург.

*ными* технологиями[1]. Поэтому, строго говоря, о продукции, основанной на уникальных технологиях, нельзя говорить как об импортозамещении, хотя, когда речь идет о задачах импортозамещения по стимулированию технологий опережающего развития, предполагается именно возможность создания чего-то уникального[2].

Технологическое лидерство органично связано с высоким местом страны в современном мире. С одной стороны, создание уникальных технологий требует высокого уровня производства и кадров, а часто и высоких затрат, которые могут позволить себе только сильные страны (в качестве примера можно вспомнить о производстве антиковидной вакцины, которое смогло оперативно до конца 2020 г. наладить лишь считанное число ведущих стран, включая Россию). С другой стороны, технологическое лидерство укрепляет международное влияние страны, выступая одновременно фактором «мягкой силы», источником национальных доходов и элементом военно-промышленного потенциала. При этом технологическое лидерство относительно: лидерство в одних отраслях может сопровождаться низким уровнем технологического суверенитета в других. Поскольку с развитием научно-технического прогресса «лидерские» технологии получают распространение среди всё более широкого круга стран, то некогда достигнутое лидерство в отрасли может утратиться.

«Технологическое лидерство» однозначно подразумевает опережающее (перегоняющее) технологическое развитие страны, в то время как более общий «технологический суверенитет» и тем более «импортозамещение» — скорее, догоняющее (Левин, Саблин, 2021; Ленчук, 2024). Поэтому в Концепции научно-технологического развития РФ до 2030 г. акцентируется внимание на задачах именно технологического суверенитета, но не лидерства. Впрочем, «технологическое лидерство», для которого технологическая независимость является лишь начальным фундаментом, обозначено как одна из главных *перспективных* целей России в Указе Президента РФ от 7 мая 2024 г. № 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года»[3].

### 4. «Белые пятна» современных дискурсов технологического суверенитета

Обзор взаимосвязанных (но не совпадающих) дискурсов об «импортозамещении», «технологическом суверенитете» и «технологическом лидерстве» порождает некоторые важные вопросы.

Прежде всего *с чем связана стремительно нарастающая в последние десятилетия актуализация этих дискурсов?*

Для российского наблюдателя это выглядит как продолжение событий, связанных с распадом СССР: в 2000-х гг. новая Россия, главный наследник Советского

[1] О различиях терминов-концептов «технологический суверенитет» и «технологическое лидерство» см. (Безруков и др., 2024).

[2] Как отмечают Д. Ю. Файков и Д. Ю. Байдаров, «государство можно назвать технологическим лидером, если технологии и высокотехнологичная продукция организаций этого государства являются лидирующими в разных секторах мирового рынка в длительном периоде; используются потребителями многих стран. […] Компании могут разместить производство в разных странах, поэтому страны – технологические лидеры не всегда и не по всем видам товаров являются основными производителями, но всегда — держателями передовых технологий, на основе которых производится высокотехнологичная продукция» (Файков, Байдаров, 2025, с. 268).

[3] Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2024 г. № 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года». [Электронный ресурс]. http://www.kremlin.ru/acts/bank/50542 (дата обращения: 15.05.2026).

Союза, завершила трансформационную перестройку и в российском политическом дискурсе стала «подниматься с колен», в ответ на что в российском официально-политическом дискурсе действия коллективного Запада стали трактоваться как русофобская политика, провоцирующую эскалацию напряженности и силовых действий. Взаимная «война санкций», начавшаяся уже в 2014 г., лишила Россию и ранее ограниченного доступа к западным высоким технологиям и высокотехнологическим товарам, потребовав качественного усиления самообеспеченности. С точки зрения официальных западных кругов, ситуация выглядит зеркально: политика антироссийских санкций трактуется как мера сдерживания потенциального и реального «агрессора», поскольку Россия уже во второй половине 2000-х гг. ясно обозначила стремление вернуться к советской «гегемонистской» внешней политике, добавив к этому после консервативного поворота в 2013 г. жесткое осуждение современных культурных ценностей Запада.

Однако такое конъюнктурное объяснение схватывает лишь самый поверхностный уровень событий. Ведь сам дискурс «технологического суверенитета» начал формироваться на Западе (не в России!) отнюдь не в 2000-х гг. Резкое увеличение научных работ об этом произошло в 2010-х гг. и действительно во многом в контексте ситуации в России[1], но основы обсуждения были заложены еще в начале 1980-х гг. В публикациях российских авторов чаще всего ссылаются на статью П. Гранта о проблемах самостоятельности высокотехнологического развития Австралии как «индустриальной нации второго ранга» (Grant, 1983, p. 239). Однако эпизодически данное понятие употреблялось и раньше, причем тоже применительно к ситуации в развитых странах именно «второго ранга». Так, еще в 1967 г. Научный совет Канады разработал стратегию «технологического суверенитета», где это понятие определялось в качестве инструмента «развития и контроля над технологиями как средство поддержания национального суверенитета» (Globerman, 1978, p. 43). Перелом произошел в 1980-х гг. и особенно в начале XXI в., когда забота о технологическом суверенитете постепенно стала рассматриваться — отнюдь не только в связи с ситуацией в России — как универсальная проблема, актуальная для *всех* более-менее развитых стран.

При этом в научном обсуждении сохраняется специфика этой проблемы для разных групп стран. В 2020-х гг. хорошо заметны два почти изолированных друг от друга (они содержательно пересекаются, но взаимные ссылки в публикациях редки) дискурса технологического суверенитета — западноевропейский и российский. Если в России обсуждение технологического суверенитета есть в первую очередь элемент общей секьюритизации (сосредоточенности на проблемах безопасности, защиты от давления коллективного Запада), то в Западной Европе такие вопросы чаще обсуждают в контексте новых условий глобальной экономической конкуренции и борьбы за рынки сбыта[2]. И если российские дискурсы «технологи-

[1] Контент-анализ международной академической литературы показал, что из 93 англоязычных академических статей, проиндексированных за 2000–2024 гг. в базе Scopus и затрагивающих проблематику технологического суверенитета, лишь 6 опубликованы до 2009 г. включительно, еще 10 статей в 2010–2019 г., а остальные 78 работ относятся к 2020-м гг., причем с 2022 г. число статей по данной теме ежегодно резко увеличивалось (Капогузов и др., 2024, с. 26).

[2] Например, подводя предварительные итоги конкуренции вакцин во время борьбы с пандемией COVID-19, итальянские экономисты в 2021 г. указывали, что «сильная технологическая и производственная зависимость, продемонстрированная ЕС в отношении США и Китая в ключевых

ческого суверенитета» можно во многом считать конъюнктурной реакцией на конфликт с Западом, то западные дискурсы связаны далеко не только и не столько с ним. Ситуацию конфликта с Западом, связанного с экономическими санкциями и потому стимулирующего повышенную заботу о самостоятельности национального (высоко)технологического развития, переживает не только Россия, но также, например, Иран, в меньшей степени Китай (см. (Нуреев, 2017) и др.[1]). Поэтому требует объяснения формирование не только западного (не связанного с Россией) дискурса технологического суверенитета, но также сильное ухудшение в последние 10–15 лет отношений Запада с целым рядом (помимо России) стран догоняющего развития, чья технологическая самостоятельность оказалась под сильной угрозой.

Другой важный вопрос, слабо акцентируемый в российских дискурсах о технологической безопасности, — *кто является субъектом технологического суверенитета?*

Органическая связь дискурсов про «технологический суверенитет» и «антироссийские санкции» создает для российских обществоведов априорную — политически и публицистически акцентированную — рамку обсуждения, когда основное внимание обращено на конфликт политических элит России с политическими элитами ведущих стран Запада (прежде всего США и ЕС). Налицо парадокс: хотя собственниками технологий и производителями высокотехнологической продукции являются в основном коммерческие *фирмы*, но главным субъектом (носителем) технологического суверенитета в России и за рубежом всегда считают национальное *государство* (правительство), хотя крупные ТНК могут успешно ограничивать доступ зарубежных акторов к важным технологиям и своими собственными силами[2]. Соответственно, и в качестве противников технологической независимости тоже называют страны-конкуренты. Сам термин «суверенитет», взятый из политологического дискурса, подталкивает именно к такому отождествлению.

Активизация дискурса о технологическом суверенитете объективно отражает возросшую роль национальных государств как акторов современной социально-политической жизни[3]. Тренд на относительное *снижение* его роли как макрорегулятора экономики определенно сменился, как свидетельствуют обсуждения технологической независимости, трендом на *возрастание* этой роли. Это проявляется не только в том, например, что правительства коллективного Запада

областях (от здравоохранения до цифровых устройств), привела к особенно слабому положению при столкновении с непредсказуемыми и серьезными событиями…» (Crespi et al., 2021, p. 352). О различиях российского и западноевропейского подходов к трактовке технологического суверенитета см., например, (Потапцева, Акбердина, 2023).

[1] Тимофеев, И. Н., Рождественская, О. С., Соколова, Т. С., Чуприянова, П. И. (2024). *Политика санкций: понятие, институты, практика:* учебно-методические материалы № 11. Москва: НП РСМД, 96.

[2] Для иллюстрации сошлемся на кейс из российской практики 2010-х гг.: «Купило предприятие, к примеру, аддитивную машину у шведской компании Arcam. Понадобилось температуру поднять на платформе до 1000 градусов, чтобы сделать нужную деталь. А в программе ограничение стоит не выше 600 градусов. Пытаются изменить — машина выключается. В ответ на просьбу изменить параметры производитель ответил: “Вам хватит 600 градусов”» (цит. по (Ульянов, 2017)). Здесь нет никакой политической подоплёки, но для описания данной ситуации с западным «черным ящиком» (технологией без доступа к коду или устройству) не без оснований использован термин «технологическое рабство».

[3] В этой связи отмечается, что научные работы западноевропейских экономистов начала 2020-х гг. о технологическом суверенитете «расширяют концепцию до уровня возвращения правительствам развитых стран центральной роли в формировании национальных инновационных систем» (Гареев, 2023, с. 39).

организуют антироссийские санкции, а правительство России организует их отражение. Государство остается не только собственником многих высокотехнологических предприятий и научных центров (вспомним хотя бы российский Росатом — мировой лидер атомной промышленности), но и заказчиком высокотехнологической (связанной не только с ВПК) продукции. Этот тренд на рост социально-экономической роли государства в последние десятилетия всегда образует рамку обсуждения технологического суверенитета, но его редко осмысляют как явление, само по себе требующее специального объяснения.

Наконец, третий важный вопрос, который остается «белым пятном» в обсуждениях технологического суверенитета, — *каковы ожидаемые финальные результаты и границы независимости национального технологического развития?* Почти всегда оговаривается, что полная технологическая автаркия и самодостаточность принципиально не могут быть целями национальной политики. Но что же тогда является конечной целью борьбы за технологическую независимость?

Вспомним предложенную почти век назад концепцию вызовов-и-ответов А. Тойнби (Тойнби, Хантингтон, 2020): общество плохо развивается и при очень высоких угрозах (опасностях), и при очень низких, так что есть определенный для конкретного общества в конкретную историческую эпоху оптимум, когда уровень угроз больше стимулирует развитие, чем угнетает его. Эта логическая модель подходит и для проблемы технологического суверенитета: зависимость национальной экономики от импорта товаров и технологий становится вызовом, а борьба за технологическую независимость — ответом на этот вызов.

В таком случае нужно сформулировать хотя бы примерные характеристики этого оптимума для разных групп стран[1], поскольку качественно разные страны-нации объективно нуждаются в разных уровнях (не)зависимости от внешних угроз, связанных с перспективой «технологического рабства», участи придатка к каким-то другим странам. В частности, максималистские трактовки технологического суверенитета (в стиле «иметь возможность существенно влиять на геоэкономику и геополитику») актуальны для, например, России и США, но мало актуальны даже для большинства стран Западной Европы (типа Швеции или Италии). При этом актуализация проблемы технологического суверенитета в любой форме — сам по себе показатель высокого уровня развития национальной экономики. Ведь для бедных стран догоняющего развития (в частности, для почти всех стран Африки к югу от Сахары) многоаспектная экономическая зависимость от богатых стран является имманентной нормой, ради борьбы с бедностью им приходится соглашаться с любыми формами технологической зависимости.

Перечисленные «белые пятна» обсуждения проблем технологического суверенитета показывают, что это обсуждение остро нуждается в осмыслении его с позиций какой-либо «большой теории», дающей макросоциологический и макроэкономический обзор длительных тенденций развития. Такой теорией, по мнению авторов, наиболее логично считать мир-системный анализ.

[1] О многообразии количественных индикаторов технологической безопасности и сложности их интеграции см., например, (Юревич, 2023). Но наряду с проблемой количественных индикаторов есть более рамочная и более важная проблема качественных рамочных критериев (безопасности от кого? безопасности в каких сферах / отраслях? и др.).

### 5. Мир-системный взгляд на контекст борьбы за технологический суверенитет

Мир-системный анализ (МСА), сформировавшийся на Западе в 1970–1980-х гг. в академической среде левой (постмарксистской) ориентации, является последней пока попыткой предложить обществоведам «объяснение всего» — «большую теорию», которая способна оригинально и комплексно теоретизировать социально-экономическое развитие глобальной цивилизации в целом и отдельных стран в частности. Основоположником этого научного направления является американский социолог И. Валлерстайн: формирование МСА связывают прежде всего с его издаваемой с 1970-х гг. монографией «Мир-система Модерна» (Wallerstein, 1974–2011; Валлерстайн, 2015–2016). Наряду с ним, большой вклад в МСА внесли также труды С. Амина (Amin, 1990), Д. Арриги (2006[1994]), К. Чейз-Данна (Chase-Dunn, 1998) и других обществоведов, включая российских — в частности, социолога Б.Ю. Кагарлицкого[1] (2009), историка А.В. Коротаева (Гринин, Коротаев, 2012), и многих других. Несмотря на очень высокий потенциал МСА для объяснения проблем современной России, этот подход используется нашими обществоведами нечасто (положительные примеры — работы (Дзарасов, 2021; Филин, 2023)). Пока нет научных работ, прямо связывающих актуализацию дискурсов о технологическом суверенитете с перестройкой современной мир-системы (хотя некоторые подходы к этому есть, например, в статье (Латов, 2022)). Именно МСА предлагает, на наш взгляд, комплексные ответы на те вопросы, которые ранее были выделены как «белые пятна» российского дискурса о технологическом суверенитете.

Главная идея мир-системных теорий — взгляд на развитие отдельных стран как элементов эволюции единой общемировой системы государств разного уровня развития и различного международного влияния, сложившейся в XVI–XVIII вв. и уничтожившей все докапиталистические мир-системы Старого Света. В этой современной (капиталистической) мир-системе идет непрерывная борьба за доминирование — за право сильных навязывать менее сильным странам выгодные «правила игры», оставаясь максимально свободными от их ответного давления. Такое доминирование позволяет если не прямо эксплуатировать зависимые страны (перехватывать часть их прибавочного продукта), то по крайней мере угнетать их (препятствовать производству ими потенциально возможного прибавочного продукта, расширяя при этом свои производственные возможности).

Роль мировых регуляторов играет ограниченное число стран ядра, которые не только экономически высоко развиты, но и получают дополнительные выгоды от доминирования в глобальной экономике и политике. Эти страны глобального Севера являются конкурентами друг другу, так что даже самые сильные из них находятся под давлением различных вызовов со стороны других сильных стран, однако их суверенность во всех сферах максимальна. Среди стран ядра обычно выделяется самая сильная страна-сверхдержава (Великобритания в XIX в., США в XX в.), играющая роль главного глобального лидера-регулятора. На противоположном полюсе находится *периферия* — основная масса стран глобального Юга, которые слабо развиты и вынуждены принимать доминирование стран ядра, хотя и имеют шансы на определенную самостоятельность, если им удается играть на противоречиях между сильными странами. Между этими полюсами находится *полупериферия* — страны, которые в одних аспектах принимают доминирование ядра, но в других аспектах проявляют

[1] Б.Ю. Кагарлицкий включен в 2022 г. Минюстом РФ в список иностранных агентов.

существенную самостоятельность и даже сами стараются доминировать над некоторыми периферийными странами.

Конечно, каждая страна в этой многовековой глобальной «игре» старается повысить свой ранг: страны ядра хотят стать сверхдержавами, периферийные страны стремятся в полупериферию, полупериферийные рвутся в ядро и т. д. Эта конкурентная борьба всех стран-наций против всех является одним из моторов глобального развития, поскольку конкуренция — игра с положительной суммой. Очень немногим странам удалось проделать путь от периферии до ядра (из неевропейских стран, в сущности, только Японии); обычно в своем развитии страны чередуют периоды роста своей значимости с периодами ее понижения. С течением времени меняются и «правила игры» в мир-системе, и состав всех трех групп «игроков».

Для понимания проблематики технологического суверенитета в контексте МСА нужно обратить внимание на концепцию «пяти монополий», сформулированную франко-египетским экономистом С. Амином (1931–2018). Она объясняет, почему странам (полу)периферии (речь идет в первую очередь о бывших колониях, но это объяснение подходит и для других не-ядровых стран) трудно освободиться от контроля со стороны стран ядра. Даже если страны периферии получают политический суверенитет и успешно индустриализируются, ядро сохраняет контроль над ними через пять ключевых областей. Это технологическая монополия (контроль над НИОКР), монополия на финансовых рынках (через контроль над политикой международного кредитования), монополия на природные ресурсы (военно-политический контроль за их поставками в страны ядра), монополия на информационные коммуникации и СМИ (глобальное информационное и культурное влияние как «мягкая сила») и, наконец, монополия на современное вооружение (как проекция на ВПК технологической монополии) (Amin, 1990, 1997)[1].

В этом перечне наиболее важна именно технологическая монополия: страны ядра поставляют (полу)периферийным странам многие (но не все) высокотехнологические товары и даже нередко оборудование для их производства, но не дают доступа к процессу *создания* новых технологий. Поэтому отстающие страны хотя и сближаются с высоко развитыми, но принципиально не могут их догнать и тем более перегнать, используя только передаваемые им «вчерашние», уже освоенные ядром технологии.

Чтобы преодолеть эту обреченность на отставание, страны догоняющего развития должны, по мнению С. Амина, провести *«отсоединение» (delinking)* от глобального рынка: не отказываясь от внешнеэкономических связей, перестроить их в своих интересах для максимального ослабления всех пяти монополий стран ядра. Конечно, это сопряжено с политической конфронтацией и существенными потерями на первых порах, но в перспективе способно обеспечить прорыв в уровне самостоятельности национальной экономики, а тем самым и в переходе от догоняющего к перегоняющему развитию. Наиболее успешным примером такой стратегии С. Амин считал опыт Китая (Amin, 1982). Такая интеграция способствовала достижению ею высокой технологической самостоятельности за счет государственного

[1] Возможна апелляция и к другим лево-радикальным концепциям, например, к теории А. Эммануэля о неэквивалентном обмене в международной торговле (см., например, (Sharma, 2023)), к теории периферийного капитализма Р. Пребиша и др. Большая роль монополизации странами глобального Севера достижений НТР как инструмента «неоколониализма» в отношении стран глобального Юга еще в последней трети XX в. стала своего рода общим местом в левой критике современного мирового хозяйства.

планирования экономики и принудительной передачи технологий как условия допуска в КНР зарубежных ТНК (Macheda & Nadalini, 2021).

Борьба за технологический суверенитет — не единственная форма конкурентной борьбы стран-наций в капиталистической мир-системе. Проследим, как она возникла и как соотносилась с другими формами этой конкуренции, обращая основное внимание на динамику ранга России.

### 6. Динамика технологического суверенитета России в мир-системе модерна

С начала эпохи Великих географических открытий до завершения наполеоновских войн главной формой конкуренции за лидерство в мир-системе были прямые военные действия, хотя уже тогда социально-экономические факторы играли большую роль. К странам-лидерам, которые делили мир и доминировали над другими странами, относились в то время не более десятка западноевропейских стран, причем и их состав, и вес динамично менялись. Пионеры колониальной экспансии, Португалия и Испания, постепенно понизили ранг до полупериферийного, а Англия в XVIII в. стала «владычицей морей», оттеснив Голландию и Францию.

До промышленного переворота производственные технологии разных стран в условиях высокой миграции специалистов еще не сильно различались. Поэтому Петру I, сознательно проводящему курс догоняющего и перегоняющего развития, удалось за считанные десятилетия заложить фундамент современной для того времени промышленности. В результате Северной войны Россия в начале XVIII в. вытеснила Швецию (западноевропейского лидера второго ранга) из числа ведущих стран, доказав тем самым свои претензии на самостоятельность в формирующемся «концерте держав». Во времена Екатерины II из России в Англию экспортировались не только стратегическое сырье (корабельный лес и пенька для корабельных канатов), но и высокотехнологические товары (железо и сталь — хотя все же не изделия из них — с уральских заводов). В результате в начале XIX в. Россия с ее большой армией, сыгравшей решающую роль в победе над наполеоновской Францией, уже могла (пусть с большими оговорками) считаться страной ядра и даже играть роль «жандарма Европы».

Промышленный переворот, впервые произошедший в Великобритании конца XVIII в., качественно изменил факторы и формы конкуренции стран. Значение чисто военного потенциала снизилось, зато резко возросла роль экономических факторов — умение массово производить промтовары (включая новейшее вооружение) и находить рынки сбыта. Возросшая важность технологической инноватики подчеркивается формированием во всех странах ядра во второй половине XIX в. таких новых институтов, как патентная защита и промышленный шпионаж, обходящий эту защиту.

Для социально-экономически отстающей России эта смена правил конкуренции стран-наций оказалась неблагоприятной, поскольку она технологически отставала, став импортером промтоваров из Европы в обмен на экспорт сугубо сырьевых товаров. Крымская война 1853–1855 гг. показала, что без передовых промышленных технологий (умения не только производить дальнобойное оружие, но также строить сеть железных дорог и пароходы) многочисленность армии теряет значение, так что проигравшая Россия опустилась до полупериферийного положения. На протяжении XIX в. наша страна уверенно побеждала технологически и институционально отставших периферийных соседей (Турцию, Персию,

среднеазиатские ханства, Китай), однако ее технологическое влияние на западноевропейское ядро оставалось слабым. В России уже была вполне современная наука, но не сформировались институты внедрения инновационных изобретений в массовое производство (см., например, (Латова, Латов, 2014))[1]. В результате в начале XX в. Российская империя снова продемонстрировала неспособность играть роль сильной страны как в экономике, так и на полях сражений. После катастрофического поражения в Русско-японской войне (от полупериферийной тогда Японии, воевавшей в значительной степени западноевропейским оружием) и неудачного в целом участия в Первой мировой войне Россия рисковала потерять даже полупериферийный ранг. Производственная разруха в Гражданскую войну усугубила угрозу потери экономической самостоятельности.

Для повышения глобальной роли России большевики использовали метод, впервые апробированный в конце XVIII в. буржуазными революционерами Соединенных Штатов Америки и Франции: если страна позиционирует себя как глобальный центр революционных идей и прямого экспорта революции, то она заведомо сильно влияет на все другие страны. Выгоды от этого неоднозначны, поскольку на первых порах против революционной страны объединяются все прежние страны-лидеры. Но если интервенцию удается отбить, то имидж эпицентра мировой революции становится мощным фактором «мягкой силы», который трансформируется в реальные материальные выгоды (например, облегчает привлечение иностранных специалистов и промышленный шпионаж благодаря помощи «сочувствующих»). Самое главное, сильное государственное регулирование и революционная идеология, объединенные с лозунгами отпора внешней реакции, консолидируют нацию и мощно стимулируют производственную инноватику. Поэтому в 1930–1960-е гг. СССР смог не только восстановить промышленность на почти современном уровне, убедительно продемонстрировать военную силу во Второй мировой войне и в период холодной войны, но и совершить прорывы мирового значения в ряде высоких технологий (в сферах военного и мирного атома, а также космонавтики), демонстрируя технологическую самодостаточность в тяжелой промышленности.

Технологический суверенитет во всех существенных (с точки зрения руководства страны) отраслях был естественной нормой советской модели экономики. К 1960-м гг. СССР стал, несмотря на относительно низкий уровень жизни населения, одним из полюсов геополитики — ядерной сверхдержавой и потому страной ядра, вырабатывающей «правила игры» для одних стран и сильно влияющей на другие. Это доминирование обосновывалось правом и даже обязанностью страны «победившего социализма» не только прямо вести за собой к прогрессу Восточную Европу, Китай и т. д., но и активно поддерживать «антиимпериалистических» революционеров «третьего мира».

Однако советский период нашей истории в ускоренном темпе парадоксально повторил цикл истории Российской империи Романовых, которые вывели страну из Смуты и успешно провели петровскую модернизацию, но в финале довели страну до новой смуты. Это во многом связано с развернувшейся в 1960-е гг.

[1] Например, хотя «век электричества» начался в 1870-х гг. с изобретений «свечи Яблочкова» и лампочки Лодыгина (превратившейся после доработок в лампочку Эдисона), пионером и лидером электроэнергетики стали в 1880–1890-х гг. Соединенные Штаты Америки, а не Россия.

научно-технической революцией, которая, как раньше промышленная революция, снова существенно изменила глобальные «правила игры». Теперь основную роль в экономике стала играть не промышленность, ориентированная на массовый выпуск стабильного ассортимента, а быстро меняющаяся наукоемкая продукция не только промышленности (например, компьютеры), но и сервиса (например, программное обеспечение) (см. подробнее (Латова, Латов, 2014)).

К быстрому обновлению наукоемкой продукции СССР адаптироваться не смог, и в 1970-е гг. произошла смена его восходящего влияния в мир-системе на нисходящее. Внешними проявлениями стали поражение СССР в «лунной гонке» (1969 г.) и провал «советизации» Афганистана (1979–1989 гг.). Более важными были, однако, неудачи именно в области высокотехнологического развития: начало «века компьютеров и программного обеспечения» советское руководство пропустило; освоение в Западной Сибири мощных месторождений нефти и газа привело к росту их экспорта, но не к инновациям в нефтехимии. Попытка противопоставить капиталистической мир-системе социалистическую, институционально объединенную Варшавским договором и СЭВ, оказалась малоудачной. Из политического союза стран социалистического лагеря быстро выпали Югославия и Китай, экономические связи СССР и его политических сателлитов мало способствовали освоению высоких технологий (Вардомский, 2020). В результате поздний СССР постепенно усиливал интеграцию в капиталистическую мир-систему, теряя технологическую самостоятельность. С 1970-х гг. он приобретал черты сырьевого (нефтегазового) придатка стран Запада, уходя тем самым на полупериферию[1]. Отставание в технологиях и зависимость бюджета от цен на мировом топливном рынке (которые во второй половине 1980-х гг. сильно снизились) стали факторами дискредитации и гибели советского режима.

На протяжении 1990-х гг. постсоветская Россия балансировала на грани периферии и полупериферии, демонстрируя высокую зависимость и от импорта товаров во всех сферах, и от импортных технологий (собственные высокотехнологические заделы были в значительной степени утрачены), и от западных кредитов, и от прозападных идеологем. Югославские войны 1990-х гг. продемонстрировали, что Россия может лишь протестовать, но не может реально влиять на тревожные события, создающие опасную перспективу и для постсоветского пространства. Поэтому в 2000-х гг. начался новый, продолжающийся до сих пор, цикл попыток России войти в число сильных стран, регулирующих геополитику и геоэкономику, и ответных действий стран ядра, стремящихся «осадить» опасного конкурента. Результатом стала взрывная актуализация политики технологического суверенитета[2] (этапы ее становления в постсоветской России см. в работе (Потапцева и др., 2024, с. 834)). Уже через несколько месяцев после начала Специальной военной операции (СВО) в Украине, на пленарном заседании ПМЭФ 17 июня 2022 г., Президент РФ В.В. Путин заявил, что «сквозной принцип развития России — достижение технологического суверенитета, независимого от иностранных институтов».

[1] «При интеграции в мировую систему СССР занимал периферийное положение главным образом в качестве экспортера сырья» (Амин, 2017, с. 98).

[2] О буквально молниеносном формировании политического дискурса о технологическом суверенитете в России в 2022 г. см. (Сморгунов, 2022).

### 7. Мир-системное объяснение «белых пятен» современных дискурсов о технологическом суверенитете

Теперь с позиции МСА ответим на те ранее сформулированные вопросы, которые при обсуждении технологического суверенитета не находят корректного ответа или не замечаются.

С чем связана стремительно нарастающая в последние десятилетия актуализация обсуждений технологического суверенитета не только России, но и других стран? *С очередной перестройкой мир-системы* — прежде всего со сменой глобальных лидеров.

За последние три века роль главного глобального лидера сначала (на рубеже XVIII–XIX вв.) перешла от Голландии и Франции к Великобритании, потом (в первой половине XX в.) от Великобритании к США. Однако «американский век» оказался, похоже, короче «британского века». С конца XX в. экономическое, технологическое, идеологическое и военное первенства США постоянно подвергаются вызовам со стороны не только противников (прежде всего Китая), но и союзников (так, в роли международной валюты доллар частично оттеснен евро, созданным ЕС). Первенство Соединенных Штатов Америки еще сохраняется, однако за последние полвека есть тенденция к его снижению. Периоды смены глобального лидера мир-системы — это всегда время усиления противоборства сильных стран: старый лидер пытается удержать ускользающую власть, новые претенденты атакуют старого лидера и друг друга. Для сравнения вспомним 1910–1940-е гг., когда на фоне упадка Британской империи за роль новых глобальных лидеров в двух мировых войнах ожесточенно боролись Германия, США, Россия / СССР и Япония.

Актуализация технологической независимости — лишь одна из граней усилившегося еще в конце XX в. противоборства стран ядра и наиболее продвинутых полупериферийных стран. Страны ЕС хотят быть независимыми от США, Китай и Россия (как лидеры БРИКС и глобального Юга в целом) — от коллективного Запада. В то же время США и НАТО в целом (как коллективный военный инструмент Америки и стран ЕС) стремятся сдерживать конкурентов, демонстрируя последствия военно-политического и экономического противостояния жестким подавлением менее сильных оппонентов (как это было с Югославией в 1990-е гг. или с Венесуэлой и Ираном в начале 2026 г.).

Что касается сдерживания России как наиболее сильного и активного оппонента, то для этого в 2010–2020-е гг. используется известный с XX в. (со времен войн 1950–1970-х гг. в Корее и во Вьетнаме) метод прокси-конфликтов. Такое противоборство сильных стран, обладающих ядерным арсеналом, по состоянию на середину 2020-х гг. удерживает мир от сползания в полномасштабную третью мировую войну. В то же время оно усиливает стремление всех оппонентов Запада минимально зависеть от технологий стран ядра, чтобы в будущем не стать очередной мишенью санкционного давления.

Кто является субъектом технологического суверенитета? В первую очередь *государство как выразитель интересов национального бизнеса и нации в целом* (см. проблематизацию этого вопроса в работах (Сапир, 2020; Цедилин, 2024)). Борьба за технологический суверенитет является проявлением общего роста социально-экономических функций государства (правительства), и сама стимулирует рост его значимости.

Вопреки либеральному тезису, что государству в рыночном хозяйстве не надо выходить из амплуа «ночного сторожа», МСА подчеркивает, что без активной роли

государства преодолеть технологическую отсталость невозможно. Государство в капиталистической мир-системе *всегда* выполняло важные социально-экономические функции — прежде всего связанные с (пост)колониальной политикой в отношении стран (полу)периферии и с регулированием взаимоотношений стран ядра. Развертывание НТР, увеличившее затраты на НИОКР, усилило важность промышленной политики. Если раньше речь шла в основном о протекционистской защите внутреннего рынка (т. е. об импортозамещении), то теперь государство стало играть важную роль и в сфере технологической инноватики, прямо финансируя одни наукоемкие разработки (прежде всего связанные с ВПК) и стимулируя госзаказом другие. В периоды обострения конкуренции за глобальное лидерство (как было раньше на рубеже XVIII–XIX вв. и в 1910–1940-е гг.) роль государства растет еще сильнее. Именно оно ведет войны (прямые и через прокси-конфликты, «горячие» и «холодные»), организует санкции и контр-санкции, вырабатывает и транслирует идеологию национального единства в ответ на внешние вызовы. Ранее советские марксисты называли это, вслед за В.И. Лениным, «государственно-монополистическим капитализмом», для которого характерно соединение силы капиталистических монополий с силой государства. Действительно, в своей экономической политике государство работает в первую очередь с национальным «большим бизнесом» и выражает его интересы, которые, однако, могут существенно совпадать с интересами нации в целом. Кроме того, государство может организовывать «национализацию элиты» (см. обсуждение (Латов, 2020)), меняя персонификаторов «большого бизнеса» в соответствии с собственными приоритетами.

Связанное с ростом роли государства укрепление технологического суверенитета может создавать выгоды для широких групп граждан, поскольку в результате национальная экономика развивается лучше. В то же время критики этатизма не без оснований утверждают, что за ширмой заботы об общенациональных интересах может скрываться бюрократическое желание «отчитаться» (Цедилин, 2026) или даже защита узкогрупповых интересов национальной бюрократии и аффилированного с ним бизнеса. Такая опасность от усиления госрегулирования объективно существует, однако степень её реализации зависит от конкретных социально-политических условий в конкретной стране. Критики этатизма однозначно правы лишь в том, что государство (правительство) не должно быть монополистом в выработке стратегии и тактики конкурентной борьбы стран-наций в современной мир-системе.

Каковы в современных условиях финальные цели (ожидаемые результаты) и границы независимости национального технологического развития? Ответ на этот вопрос будет различаться в зависимости от того, к какой группе стран принадлежит в настоящее время страна, а также от того, к какой новой структуре мир-системы идет тренд современного развития.

Борьба за технологический суверенитет — как ее нередко называют, политика технонационализма (см., например, (Полухина, 2025)) — является элементом конкуренции страны-нации за лучшее место в иерархии капиталистической мир-системы. Эта иерархия имеет исторически преходящий характер, однако в ближайшие десятилетия дифференциация на ядро / полупериферию / периферию однозначно будет сохраняться. В то же время нет ясности, какой будет новая конфигурация стран ядра — как раньше (сверхдержава плюс лидеры первого ранга, участвующие в «концерте держав», плюс лидеры второго ранга) или сформируется что-то альтернативно иное. Для второй позиции есть веские основания.

С одной стороны, среди современных стран, конкурирующих с США за лидерство, нет таких, которые могли бы повторить опыт абсолютного лидерства Великобритании (в XIX в.) и США (в XX в.). Больше всего шансов на это у Китая, который уже стал по некоторым критериям (в частности, по объему ВВП по паритету покупательной способности) крупнейшей экономикой мира. В мир-системном дискурсе есть мнение, что современный мир уже превратился в арену дуоцентричной конкуренции между США и КНР (Lyu, 2026). Однако Китай пока не доказал способности систематически генерировать *прорывные* технологические инновации и тем самым войти в число глобальных технологических лидеров, хотя для этого есть большие заделы. Его способность генерировать для всех стран мира новые идеологемы и культурные образцы также пока не очевидна. Наконец, военный потенциал КНР велик, но не соразмерен США и России, которые гордятся многими победами на полях сражений, в то время как военные достижения и опыт Китая в последний век гораздо скромнее. У России ситуация в первом приближении не (намного) хуже, чем у КНР, с культурно-идеологическим и военным потенциалами, но похуже с экономическим и инновационно-технологическим. Другие страны, претендующие на роль новых лидеров, имеют еще меньше шансов. Каждая из стран БРИКС может быть региональным лидером (как Соединенные Штаты Америки в XIX в.), но ни одна не в силах существенно влиять на все страны мира (как США в XX в.).

С другой стороны, уже в XX в., наряду с отдельными странами, важными акторами мир-системы стали выступать различные союзы (блоки) стран, позволяющие объединять силы тех наций, которые сами по себе не могли бы сильно влиять на глобальные правила игры. Речь идет об экономических интеграционных блоках (типа ЕС), не-интеграционных союзах (ОЭСР как координирующая организация развитых стран, ОПЕК как организация стран-нефтеэкспортеров), политических (типа БРИКС) и военных (типа НАТО) объединениях. Ярко выраженная тенденция к коллективной акторности позволяет предположить, что на смену «американскому веку» придет доминирование не какой-то одной страны, а скорее какого-то межстранового объединения. Уже в последнее десятилетие в мире наблюдается противостояние трех центров силы (США, Евросоюз, Япония — основных членов ОЭСР) и БРИКС как своего рода «клуба» новых претендентов на участие в мировом лидерстве.

Логично предположить, что если вторая половина XX в. прошла под знаком противостояния США и СССР как двух сверхдержав, то для второй половины XXI в. будет типична антитеза коллективного Запада (примерно совпадающего с ОЭСР) и коллективного Востока (в лице расширенного БРИКС или ему подобного союза). *Формирование* такой *полицентричной мир-системы* можно рассматривать как желаемую перспективную цель современной политики России. Однако возможна и смена «американского века» «китайским веком». Мир находится в длительной бифуркационной ситуации. Выбор нового пути развития существенно зависит не только от объективных, но и от субъективных обстоятельств (в частности, от мастерства и амбиций политических лидеров ведущих мировых наций).

С учетом двойственности перспектив границы технологической независимости России тоже выглядят неоднозначно. Если мир находится на пороге «китайского века», то нашей стране нужно продолжать современную политику, поскольку замена США на КНР качественно не изменит характера угроз. Это значит, что нужно стремиться *иметь ключевые высокие технологии во всех основных сферах экономики*,

чтобы Китай не повторил с Россией то, что с ней сделал Запад в 1990-е гг., резко увеличив импорт и тем самым способствуя сокращению значительной части национального производства. Если же удастся реализовать переход от «американского века» к конкурентному дуализму «коллективного Запада» и «коллективного Востока», то напряженность борьбы за технологическую самостоятельность России будет ниже. Сама эта борьба останется: членство в одном блоке ослабляет стремление доминировать над союзником, но не отменяет его (это заметно, например, по взаимоотношениям между США и ЕС, а также внутри Евросоюза). Однако в отношении ценного и сильного союзника опасно применять методы прямого политического давления, так что речь будет идти о конкуренции, скорее, на уровне «большого бизнеса», национальных финансово-промышленных групп, чем правительств. Тогда допустимо *иметь технологическую независимость не по всем важным (ключевым) сферам экономики*, а лишь по некоторым, полагаясь в других сферах на высокотехнологический импорт из нескольких дружественных стран.

С точки зрения оптимизации уровня технологического суверенитета России важно видеть различия между ее партнерами по БРИКС. Этот блок существенно гетерогенен, как, впрочем, и другие экономические блоки, где тоже существует структура «ядро — периферия» (см., например, Ишуков, 2020). На одном полюсе находится технологический гигант КНР, независимый во всех существенных сферах экономики и готовящийся совершать инновационные прорывы. На другом полюсе — Бразилия и ЮАР, которые могут считаться технологическими лидерами только на уровне своих регионов (соответственно, Латинской Америки и Африки), но не сопоставимы по развитию высоких технологий с другими странами БРИКС. Между этими полюсами находятся Россия, которая имеет передовые технологии в относительно узком спектре отраслей (прежде всего связанных с ВПК), и Индия, также имеющая высокий уровень технологий в ограниченном числе сфер (прежде всего связанных с гражданской «цифровой экономикой»).

В результате технологическое сотрудничество России развивается в последнее десятилетие в первую очередь с Китаем, но гораздо меньше с другими членами БРИКС. Это создает опасность «попасть из огня в полымя» — уйдя от технологической зависимости от Запада, попасть в зависимость от Китая, имеющего сильные амбиции по повышению своей роли в капиталистической мир-системе. Современная конфигурация противоборства может воспроизвести логику исхода мировых войн XX в., когда в результате противоборства Германии с доминирующей Великобританией и ее союзниками главным победителем оказались Соединенные Штаты Америки. Такие опасения уже высказывались при обсуждении технологического суверенитета России, поскольку для них есть эмпирические основания (см., например, (Капогузов, Шерешева, 2026)).

## 8. Выводы

Заключительные выводы можно рассматривать как тезисный набросок социально-экономической теории технологического суверенитета с акцентом на его актуальность для России.

1. Проблематика технологического суверенитета должна рассматриваться в контексте мир-системного анализа, согласно которому борьба за самостоятельность стран-наций в применении и развитии передовых высоких технологий является одной из важнейших форм межстрановой конкуренции в современной мир-системе.

Она приобрела первостепенное значение после промышленного переворота (на рубеже XVIII–XIX вв.) и еще больше выросла после развертывания НТР (с 1960-х гг.). Актуализация высокотехнологического компонента стала одним из основных препятствий неоднократным попыткам России закрепиться в ядре мир-системы.

2. Технологический суверенитет в общем виде можно определить как наличие у экономически развитой страны возможности самостоятельного комплексного высокотехнологического развития, включая инновационные прорывы, или как отсутствие зависимости от других (потенциально или реально) враждебных стран в сфере высоких технологий. Он необходим для стран ядра, особенно актуален для стран полупериферии и мало значим для периферийных стран.

3. Борьбу за технологический суверенитет нужно отличать от политики импортозамещения (как более низкого уровня экономической самостоятельности страны-нации) и от нацеленности на технологическое лидерство (как наивысший уровень экономической самостоятельности). Чем выше уровень технологии, тем выше должна быть в отношении данной технологии национальная экономическая самостоятельность, если речь идет о странах ядра. Для повышения ранга страны в современной мир-системе необходимо повышать степень технологической самостоятельности — от снижения импортозависимости к достижению технологического лидерства.

4. Современная (с 2010-х гг.) актуализация обсуждений и политики технологического суверенитета объективно связана в первую очередь с общей перестройкой мир-системы в связи с приближающимся завершением «американского века» и формированием новой иерархии стран-наций. Россия и Китай выступают при этом авангардом «коллективного Востока» (олицетворяемого союзом БРИКС) в конкурентной борьбе против «коллективного Запада» (стран ОЭСР). При этом КНР завоевала более высокий технологический суверенитет, чем Россия, в то время как Россия в ходе конфликта вокруг Украины непосредственно противопоставляет себя Западу и подвергается из-за экономических санкций более сильным угрозам.

5. Борьба за национальный технологический суверенитет как комплексная политика относится прежде всего к функциям государства, хотя на уровне отдельных отраслей ее может вести и национальный (не-компрадорский) «большой бизнес». Рост в этой связи опасностей бюрократического этатизма неизбежен, но выгода от роста технологической независимости может повышать риски бюрократизации. Это связано с тем, что выгоды от такого роста часто имеют очень долгосрочный характер, в то время как издержки могут проявляться немедленно. Поэтому экономический расчет выгодности борьбы за технологический суверенитет становится политэкономическим, доступным только агентам макроуровня.

6. Наступление в 2022 г. современного этапа антироссийских санкций, остановивших поставки высокотехнологической продукции и услуг, продемонстрировало, что уровень технологического суверенитета во многих отраслях находится на недопустимо низком уровне. В результате технологический суверенитет перешел в разряд первостепенных приоритетов, «задачи задач». Фактически Россия стала осуществлять, по С. Амину, «отсоединение» от мирового хозяйства — перестраивать свое участие в мировом хозяйстве без подчинения существующим в нем «правилам игры».

7. Приоритеты тактики и стратегии укрепления технологического суверенитета России существенно зависят от перспектив развития капиталистической мир-системы — произойдет ли смена «американского века» «китайским», т. е. станет ли

КНР новой ведущей сверхдержавой или сложится полицентричная (более благоприятная для России) система глобального управления. В любом случае в настоящее время есть опасность замены технологической зависимости России от стран Запада технологической зависимостью от КНР.

## Список источников


Абдулов, Р. Э., Реснов, Д. Г. (2022). Перспективы достижения технологического суверенитета и цифровизации в России на фоне беспрецедентного санкционного давления. *Креативная экономика*, *16*(12), 4591–4604. https://doi.org/10.18334/ce.16.12.117035

Амин, С. (2017). *Россия: долгий путь от капитализма к социализму.* Санкт-Петербург; Москва: ИНИР; Культурная революция, 147.

Арриги, Дж. (2006 [1994]). *Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени*. Москва: Территория будущего, 472.

Афанасьев, А. А. (2023). Технологический суверенитет: варианты подходов к рассмотрению проблемы. *Вопросы инновационной экономики, 13*(2), 689–706. https://doi.org/10.18334/vinec.13.2.117375

Афанасьев, А. А. (2025). Технологический суверенитет: сущность, цели и механизм достижения. *Вопросы инновационной экономики*, *15*(2), 469–488. https://doi.org/10.18334/vinec.15.2.122986

Байдаров, Д. Ю., Файков, Д. Ю. (2023). На пути к технологическому суверенитету: теоретические подходы, практика, предложения. *Экономическое возрождение России*, (1), 67–82. https://doi.org/10.37930/1990-9780-2023-1-75-67-82

Безруков, А. О., Байдаров, Д. Ю., Файков, Д. Ю. (2024). Технологическое лидерство государства: концептуальное понимание и механизмы формирования. *Экономическое возрождение России,* (1), 75–89. https://doi.org/10.37930/1990-9780-2024-1-79-75-89

Валлерстайн, И. (2015–2016). *Мир-система Модерна*. Т. I–IV. Москва: Университет Д. Пожарского.

Вардомский, Л. Б. (2020). Забытая интеграция: провал и уроки Совета экономической взаимопомощи. *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право*, *13*(3), 176–195. https://doi.org/10.23932/2542-0240-2020-13-3-10

Васильева, Л. В. (2017). Система классификационных признаков импортозамещения. Отв. ред. В. И. Герасимов, *Россия: тенденции и перспективы развития: Ежегодник, Москва, 01–30 декабря 2016 года*, *12*(1) (с. 130–136). Москва: Институт научной информации по общественным наукам РАН. EDN ZOAJZV

Гареев, Т. Р. (2023). Технологический суверенитет: от концептуальных противоречий к практической реализации. *Terra Economicus*, *21*(4), 38–54. https://doi.org/10.18522/2073-6606-2023-21-4-38-54

Гринин, Л. Е., Коротаев, А. В. (2012). *Циклы, кризисы, ловушки современной Мир-системы. Исследование кондратьевских, жюгляровских и вековых циклов, глобальных кризисов, мальтузианских и постмальтузианских ловушек*. Москва: Издательство ЛКИ, 480.

Дзарасов, Р. С. (2021). Положение на глобальном рынке как фактор экономического развития России. *Геоэкономика энергетики*, *16*(4), 120–131. https://doi.org/10.48137/2687-0703_2021_16_4_120

Ишуков, А. А. (2020). Развитие концепции «центр — периферия» на примере интеграции Европейского союза и Евразийского экономического союза. *Журнал экономической теории*, *17*(3), 589–599. https://doi.org/10.31063/2073-6517/2020.17-3.6

Кагарлицкий, Б. Ю.[1] (2009). *Периферийная империя: циклы русской истории*. Москва: Алгоритм, Эксмо, 576.

Капогузов, Е. А., Пахалов, А. М. (2024). Технологический суверенитет: концептуальные подходы и восприятие российскими академическими экспертами. *Журнал Новой экономической ассоциации*, (3(64)), 244–250. https://doi.org/10.31737/22212264_2024_3_244-250


[1] Б. Ю. Кагарлицкий включен в 2022 г. Минюстом РФ в список иностранных агентов.

Капогузов, Е. А., Пахалов, А. М., Шерешева, М. Ю. (2024). Российские дискурсы о технологическом суверенитете (по материалам экспертного опроса). *Социологические исследования*, (12), 24–37. https://doi.org/10.31857/S0132162524120037

Капогузов, Е. А., Шерешева, М. Ю. (2024). От импортозамещения к технологическому суверенитету: содержание дискурса и возможности нарративного анализа. *Terra Economicus*, *22*(3), 128–142. http://dx.doi.org/10.18522/2073-6606-2024-22-3-128-142

Капогузов, Е. А., Шерешева, М. Ю. (2026). Научно-технологическое сотрудничество со странами БРИКС как средство обеспечения технологического суверенитета (по материалам экспертного опроса). *Социологические исследования*, (1), 142–147. https://doi.org/10.7868/S3034601026010189

Кутюр, С., Тоупин, С. (2020). Что означает понятие «суверенитет» в цифровом мире? *Вестник международных организаций*, *15*(4), 48–69. https://doi.org/10.17323/1996-7845-2020-04-03

Латов, Ю. В. (2020). Дискурс о «национализации элит» как объект социологического анализа. *Социологические исследования*, (11), 128–138. https://doi.org/10.31857/S013216250010302-5

Латов, Ю. В. (2022). Концепты и эмпирика транзитного использования российского пространства. *Социологические исследования*, (8), 105–115. https://doi.org/10.31857/S013216250021067-6

Латова, Н. В., Латов, Ю. В. (2014). Становление технонауки как высшей стадии развития наукосферы. *Общественные науки и современность*, (5), 142–156.

Левин, С. Н., Саблин, К. С. (2021). Догоняющее развитие vs. опережающее развитие: от теоретических моделей к практикам государства развития. *Journal of Economic Regulation*, *12*(4), 60–70. https://doi.org/10.17835/2078-5429.2021.12.4.060-070

Ленчук, Е. Б. (2024). Стратегическое планирование как инструмент обеспечения технологического суверенитета. *Научные труды Вольного экономического общества России*, *248*, 441–451. https://doi.org/10.38197/2072-2060-2024-248-4-441-451

Нуреев, Р. М. (ред.) (2017). *Экономические санкции против России: ожидания и реальность*. Москва: КНОРУС, 194.

Петров, М. Н., Филиппов, Я. С. (2023). Технологический суверенитет: основные принципы концепции национальной научно-технологической безопасности. *Вопросы инновационной экономики*, *13*(3), 1185–1198. https://doi.org/10.18334/vinec.13.3.118646

Полухина, В. Д. (2025). Технологический национализм как фактор борьбы за лидерство среди ведущих государств на международной арене (на примере России, США и Китая). *Международные отношения*, (1), 159–175. https://doi.org/10.7256/2454-0641.2025.1.72318

Потапцева, Е. В., Акбердина, В. В. (2023). Технологический суверенитет: понятие, содержание и формы реализации. *Вестник Волгоградского государственного университета. Экономика, 25*(3), 5–16. https://doi.org/10.15688/ek.jvolsu.2023.3.1

Потапцева, Е. В., Акбердина, В. В., Пономарева, А. О. (2024). Концепция технологического суверенитета в современной государственной политике России. *AlterEconomics*, *21*(4), 818–842. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2024.21-4.9

Приходько, И. И. (2022). Теоретические аспекты концепции технологического суверенитета. *Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление*, *8*(4), 88–96.

Сапир, Ж. (2020). Основы экономического суверенитета и вопрос о формах его реализации. *Вопросы прогнозирования*, (2(179)), 3–12. EDN WRMRAQ

Сморгунов, Л. В. (2022). Доказательная политика технологического суверенитета и ее дизайн. *Южно-российский журнал социальных наук*, *23*(3), 6–19. https://doi.org/10.31429/26190567-23-3-6-19

Титова, О. В., Восканян, Н. А. (2021). Импортозамещение: понятие, сущность, особенности. *Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования*, (7(57)), 105–110. EDN WFKKBE

Тойнби, А. Д., Хантингтон, С. (2020). *Вызовы и ответы. Как гибнут цивилизации*. Москва: Родина, 288.

Тюкавкин, Н. М., Анисимова, В. Ю. (2023). Социально-технологические типы и модели реализации политики импортозамещения государствами и регионами. *Вестник Самарского университета. Экономика и управление, 14*(3), 145–157. http://doi.org/10.18287/2542-0461-2023-14-3-145-157

Ульянов, Н. (2017, 12 июня). Не попасть в технологическое рабство. *Монокль*. [Электронный ресурс]. https://monocle.ru/expert/2017/24/ne-popast-v-tehnologicheskoe-rabstvo (дата обращения: 15.06.2026).

Файков, Д. Ю., Байдаров, Д. Ю. (2025). Технологическая независимость, технологический суверенитет, технологическое лидерство: особенности стратегического выбора. *Научные труды Вольного экономического общества России, 253*(3), 265–275. https://doi.org/10.38197/2072-2060-2025-253-3-265-275

Фальцман, В. К. (2018). Технологические суверенитеты России. Статистические измерения. *Современная Европа,* (3(82)), 83–91. https://doi.org/10.15211/soveurope320188391

Филин, А. Ю. (2023). Проблема государственного суверенитета в контексте мир-системного анализа. *Актуальные проблемы российского права*, *18*(12), 41–51. https://doi.org/10.17803/1994-1471.2023.157.12.041-051

Цедилин, Л. И. (2024). Экономический суверенитет: понимание и обоснование в соответствии с новыми реалиями. *Вопросы теоретической экономики*, (2), 19–29. EDN FYYRCF

Цедилин, Л. И. (2026). Экономические аспекты технологического суверенитета. *AlterEconomics*, *23*(3), 827–844. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.15

Юревич, М. А. (2023) Технологический суверенитет России: понятие, измерение, возможность достижения. *Вопросы теоретической экономики*, (4), 7–21. https://doi.org/10.52342/2587-7666VTE_2023_4_7_21

Amin, S. (1982). *The Future of Maoism*. New York: Monthly Review Press.

Amin, S. (1990). *Delinking: Towards a polycentric world*. London; N.J.: Zed Books.

Amin, S. (1997). *Capitalism in the age of globalization*: *The management of contemporary society*. London, New York: Zed Books, 158.

Chase-Dunn, C. (1998). *Global Formation: Structures of the World-Economy*. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, 452.

Couture, S., & Toupin, S. (2019). What does the notion of "sovereignty" mean when referring to the digital? *New Media & Society*, *21*(10), 2305–2322. https://doi.org/10.1177/1461444819865984

Crespi, F., Caravella, S., Menghini, M., & Salvatori, C. (2021). European Technological Sovereignty: An Emerging Framework for Policy strategy. *Intereconomics*, *56*(6), 348–354. https://doi.org/10.1007/s10272-021-1013-6

Edler, J., Blind, K., Kroll, H., & Schubert, T. (2023). Technology sovereignty as an emerging frame for innovation policy. Defining rationales, ends and means. *Research Policy*, *52*(6), 104765. https://doi.org/10.1016/j.respol.2023.104765

Globerman, S. (1978). Canadian Science Policy and Technological Sovereignty. *Canadian Public Policy / Analyse de Politiques*, *4*(1), 34–45. https://doi.org/10.2307/3549936

Grant, P. (1983). Technological sovereignty: Forgotten factor in the 'hi-tech' razzamatazz. *Prometheus, 1*(2). https://doi.org/10.1080/08109028308628930

Lyu, J. (2026). Revisiting World-Systems Theory in the age of Dual-Core competition. *Journal of World-Systems Research*, *32*(1), 236–261. https://doi.org/10.5195/jwsr.2026.1352

Macheda, F., & Nadalini, R. (2021). Samir Amin in Beijing: Delving into China's delinking policy. *Review of African Political Economy*, *48*(167). https://doi.org/10.1080/03056244.2020.1837094

Sharma, A. (2023). Assessing Core-Monopolization and the possibilities for the Semi-Periphery in the World-System today. *Journal of World-Systems Research*, *29*(2), 480–504. https://doi.org/10.5195/jwsr.2023.1189

Wallerstein, I. M. (1974-2011). *The Modern World-System*. (Vol. I–IV). University of California Press.

## References


Abdulov, R. E., & Resnov, D. G. (2022). Prospects for technological sovereignty and digitalization in Russia amid unprecedented sanctions pressure. *Kreativnaya ekonomika [Creative Economy]*, *16*(12), 4591–4604. https://doi.org/10.18334/ce.16.12.117035 (In Russ.)

Afanasyev, A. A. (2023). Technological sovereignty: Variant approaches. *Voprosy innovatsionnoy ekonomiki [Russian Journal of Innovation Economics]*, *13*(2), 689–706. https://doi.org/10.18334/vinec.13.2.117375 (In Russ.)

Afanasyev, A. A. (2025). Technological sovereignty: Nature, goals and mechanism of achievement. *Voprosy innovatsionnoy ekonomiki [Russian Journal of Innovation Economics]*, *15*(2), 469–488. https://doi.org/10.18334/vinec.15.2.122986 (In Russ.)

Amin, S. (1982). *The Future of Maoism*. New York: Monthly Review Press.

Amin, S. (1990). *Delinking: Towards a polycentric world*. London; N.J.: Zed Books.

Amin, S. (1997). *Capitalism in the age of globalization*: *The management of contemporary society*. London, New York: Zed Books, 158.

Amin, S. (2017). *Rossiya: dolgiy put'ot kapitalizma k sotsializmu [Russia and the long transition from capitalism to socialism]*. St. Petersburg; Moscow: INIR Publ.; Kul′turnaya revolyutsiya Publ., 147. (In Russ.)

Arrighi, G. (2006 [1994]). *Dolgiy dvadtsatyy vek: Den'gi, vlast' i istoki nashego vremeni [The Long Twentieth Century: Money, Power and the Origins of Our Times]*. Moscow: Territoriya Budushchego Publ., 472. (In Russ.)

Baydarov, D. Yu., & Faykov, D. Yu. (2023). Towards Technological Sovereignty: Theoretical Approaches, Practice, Suggestions. *Ekonomicheskoye vozrozhdeniye Rossii [Economic Revival of Russia]*, (1), 67–82. https://doi.org/10.37930/1990-9780-2023-1-75-67-82 (In Russ.)

Bezrukov, A. O., Baydarov, D. Yu., & Faikov, D. Yu. (2024). State Technological Leadership: Conceptual Understanding and Formation Mechanisms. *Ekonomicheskoye vozrozhdeniye Rossii [Economic Revival of Russia]*, (1), 75–89. https://doi.org/10.37930/1990-9780-2024-1-79-75-89 (In Russ.)

Chase-Dunn, C. (1998) *Global Formation: Structures of the World-Economy*. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, 452.

Couture, S., & Toupin, S. (2019). What does the notion of "sovereignty" mean when referring to the digital? *New Media & Society*, *21*(10), 2305–2322. https://doi.org/10.1177/1461444819865984

Couture, S., & Toupin, S. (2020). What Does the Notion of "Sovereignty" Mean When Referring to the Digital? *Vestnik mezhdunarodnykh organizatsiy [International Organisations Research Journal]*, *15*(4), 48–69. https://doi.org/10.17323/1996-7845-2020-04-03 (In Russ.)

Crespi, F., Caravella, S., Menghini, M., & Salvatori, C. (2021). European Technological Sovereignty: An Emerging Framework for Policy strategy. *Intereconomics*, *56*(6), 348–354. https://doi.org/10.1007/s10272-021-1013-6

Dzarasov, R. S. (2021). Position in the Global Market as a Factor of Economic Development of Russia. *Geoekonomika energetiki [Geoeconomics of Energetics]*, *16*(4), 120–131. https://doi.org/10.48137/2687-0703_2021_16_4_120 (In Russ.)

Edler, J., Blind, K., Kroll, H., & Schubert, T. (2023). Technology sovereignty as an emerging frame for innovation policy. Defining rationales, ends and means. *Research Policy*, *52*(6), 104765. https://doi.org/10.1016/j.respol.2023.104765

Faikov, D. Yu., & Baydarov, D. Yu. (2025). Technological independence, technological sovereignty, technological leadership: Features of strategic choice. *Nauchnyye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii [Scientific Works of the Free Economic Society of Russia]*, *253*(3), 265–275. https://doi.org/10.38197/2072-2060-2025-253-3-265-275 (In Russ.)

Faltsman, V. K. (2018). Statistical Measurements of Russia's Technological Sovereignty. *Sovremennaya Yevropa [Contemporary Europe]*, (3(82)), 83–91. https://doi.org/10.15211/soveurope320188391 (In Russ.)

Filin, A. Yu. (2023). The Problem of State Sovereignty in the Context of World-System Analysis. *Aktual'nyye problemy rossiyskogo prava [Actual Problems of Russian Law]*, *18*(12), 41–51. https://doi.org/10.17803/1994-1471.2023.157.12.041-051 (In Russ.)

Gareev, T. R. (2023). Technological Sovereignty: From Conceptual Contradiction to Practical Implementation. *Terra Economicus*, *21*(4), 38–54. https://doi.org/10.18522/2073-6606-2023-21-4-38-54 (In Russ.)

Globerman, S. (1978). Canadian Science Policy and Technological Sovereignty. *Canadian Public Policy / Analyse de Politiques*, *4*(1), 34–45. https://doi.org/10.2307/3549936

Grant, P. (1983). Technological sovereignty: Forgotten factor in the 'hi-tech'razzamatazz. *Prometheus, 1*(2). https://doi.org/10.1080/08109028308628930

Grinin, L. E., & Korotayev, A. V. (2012). *Tsikly, krizisy, lovushki sovremennoy mir-sistemy. Issledovaniye kondrat'yevskikh, zhyuglyarovskikh i vekovykh tsiklov, global'nykh krizisov, mal'tuzianskikh i postmal'tuzianskikh lovushek [Cycles, Crises and Traps of the Modern World-System (Kondratiev's, Juglar's and Secular Cycles, Global Crises and the Malthusian and Post-Malthusian Traps]*. Moscow: LKI Publishing House, 480. (In Russ.)

Ishukov, A. A. (2020). The "Center-Periphery" Model for Analysis of Regional Integration (The Case of the European Union and the Eurasian Economic Union). *Zhurnal Economicheskoj Teorii [Russian Journal of Economic Theory]*, *17*(3), 589–599. https://doi.org/10.31063/2073-6517/2020.17-3.6 (In Russ.)

Kagarlitsky, B. Yu. (2009). *Periferiynaya imperiya: tsikly russkoy istorii [Empire Periphery: Cycles of Russian History]*. Moscow: Algoritm Publ., Eksmo Publ., 576. (In Russ.)

Kapoguzov, E. A., & Pakhalov, A. M. (2024). Technological sovereignty: Conceptual approaches and perceptions by the Russian academic experts. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New Economic Association]*, (3(64)), 244–250. https://doi.org/10.31737/22212264_2024_3_244-250 (In Russ.)

Kapoguzov, E. A., & Sheresheva, M. Yu. (2024). From import substitution to technological sovereignty: Related discourse and a narrative approach perspective. *Terra Economicus*, *22*(3), 128–142. http://dx.doi.org/10.18522/2073-6606-2024-22-3-128-142 (In Russ.)

Kapoguzov, E. A., & Sheresheva, M. Yu. (2026). Scientific and technological cooperation with the BRICS countries as a tool of ensuring technological sovereignty is (based on an expert survey). *Sotsiologicheskiye issledovaniya [Sociological Studies]*, (1), 142–147. https://doi.org/10.7868/S3034601026010189 (In Russ.)

Kapoguzov, E. A., Pakhalov, A. M., & Sheresheva, M. Yu. (2024). Russian Discourses on Technological Sovereignty (Evidence from Expert Survey). *Sotsiologicheskiye issledovaniya [Sociological Studies]*, (12), 24–37. https://doi.org/10.31857/S0132162524120037 (In Russ.)

Latov, Y. V. (2022). Concepts and Empirics of Transit Use of the Russian Space. *Sotsiologicheskiye issledovaniya [Sociological Studies]*, (8), 105–115. https://doi.org/10.31857/S013216250021067-6 (In Russ.)

Latov, Yu. V. (2020). Discourse on the "Nationalization of Elite" as an Object of Sociological Analysis. *Sotsiologicheskiye issledovaniya [Sociological Studies]*, (11), 128–138. https://doi.org/10.31857/S013216250010302-5 (In Russ.)

Latova, N. V., & Latov, Yu. V. (2014). The Formation of Technoscience as the Highest Stage of Development of the Scienosphere. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost' [Social Sciences and Contemporary World]*, (5), 142–156. (In Russ.)

Lenchuk, E. B. (2024). Strategic Planning as a Tool for Ensuring Technological Sovereignty. *Nauchnyye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii [Scientific Works of the Free Economic Society of Russia]*, *248*, 441–451. https://doi.org/10.38197/2072-2060-2024-248-4-441-451 (In Russ.)

Levin, S. N., & Sablin, K. S. (2021). Catch-up development vs. forward-looking development: From theoretical models to developmental state practices. *Journal of Economic Regulation*, *12*(4), 60–70. https://doi.org/10.17835/2078-5429.2021.12.4.060-070 (In Russ.)

Lyu, J. (2026). Revisiting World-Systems Theory in the age of Dual-Core competition. *Journal of World-Systems Research*, *32*(1), 236–261. https://doi.org/10.5195/jwsr.2026.1352

Macheda, F., & Nadalini, R. (2021). Samir Amin in Beijing: Delving into China's delinking policy. *Review of African Political Economy*, *48*(167). https://doi.org/10.1080/03056244.2020.1837094

Nureev, R. M. (Ed.) (2017). *Ekonomicheskiye sanktsii protiv Rossii: ozhidaniya i real'nost' [Economic Sanctions against Russia: Expectations and Reality]*. Moscow: KNORUS Publ., 194. (In Russ.)

Petrov, M. N., & Filippov, Y. S. (2023). Technological Sovereignty: Basic Principles of the Concept of National Scientific and Technological Security. *Voprosy innovatsionnoy ekonomiki [Russian Journal of Innovation Economics]*, *13*(3), 1185–1198. https://doi.org/10.18334/vinec.13.3.118646 (In Russ.)

Poluhina, V. D. (2025). Technological Nationalism as a Factor in the Struggle for Leadership Among the Leading States in the International Arena (Using the Example of Russia, the USA and China). *Mezhdunarodnyye otnosheniya [International Relations]*, (1), 159–175. https://doi.org/10.7256/2454-0641.2025.1.72318 (In Russ.)

Potaptseva, E. V., & Akberdina, V. V. (2023). Technological Sovereignty: Concept, Content, and Forms of Implementation. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika [Journal of Volgograd State University. Economics]*, *25*(3), 5–16. https://doi.org/10.15688/ek.jvolsu.2023.3.1 (In Russ.)

Potaptseva, E. V., Akberdina, V. V., & Ponomareva, A. O. (2024). The Concept of Technological Sovereignty in the State Policy of Contemporary Russia. *AlterEconomics*, *21*(4), 818–842. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2024.21-4.9 (In Russ.)

Prikhodko, I. I. (2022). Theoretical Aspects of the Concept of Technological Sovereignty. *Uchenyye zapiski Krymskogo federal'nogo universiteta imeni V. I. Vernadskogo. Ekonomika i upravleniye [Scientific Notes of the V. I. Vernadsky Crimean Federal University. Economics and Management]*, *8*(4), 88–96. (In Russ.)

Sapir, J. (2020). Basic Principles of Economic Sovereignty and the Question of the Forms of Its Exercise. *Studies on Russian Economic Development*, *31*(2), 129–135. https://doi.org/10.1134/s107570072002015x

Sharma, A. (2023). Assessing Core-Monopolization and the possibilities for the Semi-Periphery in the World-System today. *Journal of World-Systems Research*, *29*(2), 480–504. https://doi.org/10.5195/jwsr.2023.1189

Smorgunov, L. V. (2022). Evidence-Based Policy of Technological Sovereignty and Its Design. *Yuzhno-rossiyskiy zhurnal sotsial'nykh nauk [South-Russian Journal of Social Sciences]*, *23*(3), 6–19. https://doi.org/10.31429/26190567-23-3-6-19 (In Russ.)

Titova, O. V., & Voskanyan, N. A. (2021). Import Substitution: Concept, Essence, Features. *Innovatsionnaya ekonomika: perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya [Innovative Economy: Prospects for Development and Improvement]*, (7(57)), 105–110. EDN WFKKBE (In Russ.)

Toynbee, A. J., & Huntington, S. P. (2020). *Vyzovy i otvety. Kak gibnut tsivilizatsii [Challenge and Response. How Civilizations Die]*. Moscow: Rodina Publ. (In Russ.)

Tsedilin, L. (2024). Economic Sovereignty: Understanding and Justification in Accordance with New Realities. *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki [Issues Of Economic Theory]*, (2), 19–29. EDN FYYRCF (In Russ.)

Tsedilin, L. I. (2026). Economic Aspects of Technological Sovereignty. *AlterEconomics, 23*(3), 827–844. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.15 (In Russ.)

Tyukavkin, N. M., & Anisimova, V. Y. (2023). Socio-technological types and models of implementation of import substitution policy by states and regions. *Vestnik Samarskogo universiteta. Ekonomika i upravlenie [Vestnik of Samara University. Economics and Management], 14*(3), 145–157. http://doi.org/10.18287/2542-0461-2023-14-3-145-157 (In Russ.)

Ulyanov, N. (2017, June 12). Avoiding Technological Slavery. *Monokl' [Monocle]*. https://monocle.ru/expert/2017/24/ne-popast-v-tehnologicheskoe-rabstvo/ (Date of access: 15.06.2026). (In Russ.)

Vardomskiy, L. B. (2020). Forgotten Integration: The Failure and Lessons of the Council of Mutual Economic Assistance. *Kontury global'nykh transformatsiy: politika, ekonomika, pravo [Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law]*, *13*(3), 176–195. https://doi.org/10.23932/2542-0240-2020-13-3-10 (In Russ.)

Vasilyeva, L. V. (2017). A system of classification criteria for import substitution. In V. I. Gerasimov (Ed.), *Rossiya: tendentsii i perspektivy razvitiya: Yezhegodnik, Moskva, 01–30 dekabrya 2016 goda*

*[Russia: Trends and prospects: Yearbook, Moscow, December 01-30, 2016], 12*(1), 130–136. EDN ZOAJZV (In Russ.)

Wallerstein, I. (2015–2016). *Mir-sistema Moderna [The Modern World System]*. (Vol. I–IV). Moscow: D. Pozharsky University. (In Russ.)

Wallerstein, I. M. (1974-2011). *The Modern World-System*. (Vol. I–IV). University of California Press.

Yurevich, M. A. (2023). Technological Sovereignty of Russia: Concept, Measurement, and Possibility of Achievement. *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki [Issues of Economic Theory]*, (4), 7–21. https://doi.org/10.52342/2587-7666VTE_2023_4_7_21 (In Russ.)

## Информация об авторах

**Латов Юрий Валерьевич** — доктор социологических наук, кандидат экономических наук, главный научный сотрудник, Институт социологии ФНИСЦ РАН; https://orcid.org/0000-0001-7566-4192 (Российская Федерация, 117218, г. Москва, ул. Кржижановского, 24/35, к. 5; e-mail: latov@mail.ru).

**Капогузов Евгений Алексеевич** — доктор экономических наук, профессор кафедры государственной политики, заведующий учебно-научной лабораторией изучения экономик стран БРИКС, Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова; ведущий научный сотрудник, Институт экономики РАН; https://orcid.org/0000-0001-8083-5654 (Российская Федерация, 119991, г. Москва, Ленинские горы, 1/46; Российская Федерация, 117218, г. Москва, Нахимовский пр-кт, 32; e-mail: egenk@mail.ru).

## About the authors

**Yuriy V. Latov** — Dr. Sci. (Soc.), Cand. Sci. (Econ.), Chief Research Associate, Institute of Sociology of the Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences; https://orcid.org/0000-0001-7566-4192 (building 5, 24/35, Krzhizhanovsky St., Moscow, 117218, Russian Federation; e-mail: latov@mail.ru).

**Evgeny A. Kapoguzov** — Dr. Sci. (Econ.), Professor, Department of State Policy, Head of the Educational and Scientific Laboratory for the Study of the Economies of the BRICS Countries, Lomonosov Moscow State University; Leading Researcher, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences; https://orcid.org/0000-0001-8083-5654 (1/46, Leninskie Gory, Moscow, 119991, Russian Federation; 32, Nakhimovsky Prospect, Moscow, 117218, Russian Federation; e-mail: egenk@mail.ru).

*Дата поступления рукописи: 02.06.2026.*
*Прошла рецензирование: 15.06.2026.*
*Принято решение о публикации: 15.09.2026.*
*Received: 02 June 2026.*
*Reviewed: 15 June 2026.*
*Accepted: 15 Sep 2026.*

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ
https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.2
УДК 330.8
JEL B52

CC BY 4.0
OPEN ACCESS

# Рынок и фирма на когнитивной развилке орто- и гетеродоксальной парадигм[1]

**Олег В. ТОЛСТОГУЗОВ**
*Институт экономики ФИЦ Карельский научный центр РАН, г. Петрозаводск, Российская Федерация*

**Для цитирования:** Толстогузов, О. В. (2026). Рынок и фирма на когнитивной развилке орто- и гетеродоксальной парадигм. *AlterEconomics, 23*(3), 548–573. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.2

**Аннотация.** В исследовании описаны базовые категории (фирма и рынок) в рамках сложившихся в экономической науке парадигмальных конструктов. В то же время, учитывая размытость и встроенность конструктов (теорий, концепций и так далее) друг в друга, удалось избежать радикальной позиции в обозначенной когнитивной развилке. По результатам исследования предложены три подхода к разработке программы исследований и пониманию взаимодействия исследовательских программ в условиях изменяющейся структуры объекта исследования (фирмы и рынка) и окружающей среды. В этом случае для каждого экономического феномена может быть определена релевантная теоретическая основа: орто-, посторто- или гетеродоксальная. Проблема дефрагментации экономического знания превращается в проблему выбора формализованного описания и шаблонов постановки и решения математических задач, соответствующих способу взаимовлияния исследовательских программ. Показано, что развитие мезоэкономики создает методологический мост между микро- и макроэкономикой за счет включения математического формализма синергетики, используемого для моделирования самоорганизации диссипативных систем. Экономика мезоуровня предлагает методологию объяснения когнитивного перехода от микроуровня, возникающего в результате взаимодействия многих элементов системы (снизу вверх), к макроуровню, управляющему коллективным поведением системы (сверху вниз). На основе данной методологии познания объяснена структура экономических систем: как из множества моделей микроуровня получаются коллективные движения макроуровня; как в процессе поиска выгодных (с точки зрения разных критериев) сделок решаются процедурные вопросы оппортунизма, обеспечения контрактов исковой силой и так далее. В заключение исследовательский подход автора иллюстрируется концептуальной моделью экономической системы, разработанной в соответствии с синергетическими когнитивными принципами и аналогией с моделью турбулентного потока.

**Ключевые слова:** ортодоксальная и гетеродоксальная парадигмы, системный анализ, открытая система, структура, исследование операций, самоорганизация, экономическая рента, энтропия

**Благодарность:** Исследование выполнено в рамках государственного задания ФБГУН «ФИЦ Карельский научный центр РАН».

[1] © Толстогузов О. В. Текст. 2026.

RESEARCH ARTICLE

# The Market and the Firm at the Cognitive Crossroads of Orthodox and Heterodox Paradigms

**Oleg V. TOLSTOGUZOV** ✉ iD
*Institute of Economics of the Karelian Sciences Centre of the Russian Academy of Sciences, Petrozavodsk, Russian Federation*

**For citation:** Tolstoguzov, O. V. (2026). The Market and the Firm at the Cognitive Crossroads of Orthodox and Heterodox Paradigms. *AlterEconomics, 23*(3), 548–573. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.2

**Abstract.** The study outlines the foundational categories of "firm" and "market" within the paradigmatic frameworks of economic science. Recognizing the interconnectedness and overlap of different theories and concepts, it does not adopt a radical position at this theoretical crossroads. Instead, the findings lead to three approaches for developing a research agenda and understanding the interaction of research programs. These approaches address evolving firm and market structures and their environments, with each economic phenomenon examined within an appropriate theoretical framework: orthodox, post-orthodox, or heterodox. The fragmentation of economic knowledge is reframed as a problem of selecting formalized descriptions and mathematical templates that correspond to the interaction of different research programs. The development of mesoeconomics provides a methodological bridge between micro- and macroeconomics through the use of synergetic mathematical formalism to model the self-organization of dissipative systems. This approach explains the transition from micro-order, emerging from the interaction of individual system elements, to macro-order, which governs collective behavior. It also provides a framework for understanding how macro-level patterns emerge from numerous micro-level interactions and how procedural problems, such as opportunism and contract enforceability, are addressed in the process of coordinating mutually beneficial transactions. The mesoeconomic approach is illustrated by a conceptual model of an economic system based on synergetic principles and drawing an analogy with turbulent flow.

**Keywords:** orthodox and heterodox paradigms, systems analysis, open system, structure, operations research, self-organization, economic rent, entropy

**Acknowledgments:** The study was carried out at the Karelian Sciences Centre of the Russian Academy of Sciences.

## 1. Введение

Ортодоксальное течение экономического мышления, с одной стороны, определяется просто, поскольку к нему традиционно относят современную неоклассическую экономическую теорию, или мейнстрим (Кирдина-Чэндлер, 2018; Баженов, Мальцев, 2018); с другой — оно претерпевало определенную трансформацию. Она была обусловлена тем, что исследователи пытались найти ответы на сложные вопросы, порой выходили за рамки установленных постулатов ортодоксальных школ, грани которых не были четко определены (Либман, 2007).

Объективное сомнение в непогрешимости принципа рациональности положило начало трансформации ортодоксальной парадигмы (Kahneman & Tversky, 1979; Саймон, 2000). Дальнейшая трансформация пошатнула мейнстрим экономической науки и поставила под сомнение одно из его фундаментальных положений — теорию общего равновесия (Ананьин, 2024).

Поэтому Д. Коландер (Colander, 2014) предложил идею междисциплинарности, «всеобщности» или «всеохватности» экономической науки. В таком же контексте выглядит предложение К. Гудвина (Goodwin, 2000), заключающееся в том, чтобы не делить экономическую теорию на ортодоксальное и гетеродоксальное течения.

Такие взгляды кажутся вполне обоснованными, поскольку понимание гетеродоксального течения также не столь однозначно (Баженов, Мальцев, 2018). Сначала к нему стали относить любую альтернативу мейнстриму. В частности, Д. П. Фролов и соавторы (2020) объединяющим признаком теорий альтернативного течения назвали отказ от аксиом неоклассики, И. Розмаинский (2008) и А. Мерман (Mearman, 2011) — отказ от методологического индивидуализма, равновесности и рациональности концепции «экономического человека». Затем альтернатива постепенно концептуально обрела логику «внутридисциплинарного развития» (Мальцев, 2017, 2018; Кирдина-Чэндлер, 2018; Кирдина-Чэндлер, Маевский, 2020). Она предстала как методически проработанный научный комплекс с широким классом моделей, открытый для новаций, однако не обладающий теоретико-методологической монолитностью (Hands, 2015; Мальцев, 2018; Клейнер, 2011). Сформировалась «синкретичная экономическая парадигма» (Colander et al., 2004), которая представила собой сложную конструкцию, составленную из таких различных компонент, как неоинституциональная теория, новая экономическая география, эволюционная экономическая география, пространственная (региональная) экономика, эволюционная и поведенческая экономики, экономика сложности и т. д.[1]

Таким образом, констатируем, что происходит трансформация экономического мышления: от сомнения в устойчивом равновесии к индивидуальному поведению, а затем — к коллективному поведению (Kogler et al., 2023). При этом исследователи стали учитывать не только изменение среды как адаптивной системы (Dopfer et al., 2023), но и новые критерии изменений, отражающие региональную (местную) специфику. В. Идсон и Б. ван Велен образно выразили это формулой «для людей и мест» (Eadson & Van Veelen, 2023).

Подобная трансформация происходит и при рефлексии таких ключевых экономических категорий, как «фирма» и «рынок». Проблема заключается в сложности ориентации исследователя на перекрестке теорий, концепций, парадигм, методов, а также в выборе подхода к формализации поведения искомых объектов.

Не претендуя на всеобъемлющий анализ данной проблемы, имеющей глубокое гносеологическое значение, в данном исследовании мы сосредоточились на поиске путей формализованного описания объекта и предмета анализа, представив семантически проработанные теоретические конструкты и соответствующий аналитический инструментарий исследования — выявить различия между методологическими подходами к исследованию искомых категорий и возможности их объединения посредством определенного методологического мостика с релевантным (в отношении рассматриваемого подхода) аналитическим инструментом системного анализа.

## 2. Методы исследования

Проблема формализации искомых категорий решается на основе рефлексивного анализа процесса познания и создания метода познания, способного в рамках новой исследовательской повестки объяснить релятивистскую картину экономического мира и дать теоретические основания для выбора языка формализации. Как заявил У. Джевонс (1999), экономическая наука обязательно должна обретать математическую форму. По этой причине математические и вычислительные ме-

[1] Гиенко, Г. В., Толстогузов, О. В. (2024). *Микроэкономика. Часть 1. Введение в микроэкономику. Теоретико-методологические аспекты микроэкономики как науки*. Петрозаводск: Петрозаводский государственный университет, 88. EDN PDLXZV

тоды являются важным инструментом теоретических исследований (Либман, 2007). Она же отвечает в основном за технический аспект синтеза знаний, обеспечивая в рамках трансдисциплинарных исследований перенос когнитивных схем и шаблонов задач из одной дисциплинарной области в другую.

Парадигмальный аспект синтеза знаний реализуется в рамках междисциплинарных исследований. В этом случае происходит перенос идей или, как предложил В. Степин (2003), проявляется «парадигмальная прививка», которая сопровождается использованием языка и категориального аппарата одной науки для интерпретации феноменов в другой.

В настоящем исследовании не ставится задача подробно рассматривать каждый аспект проблемы. В научной литературе существуют обзоры, в которых альтернативные и смежные концепции приводятся к сопоставимым семантическим формам. В статье мы отследим, как выстраиваются трансдисциплинарные и междисциплинарные конструкты и используется математический формализм.

В этой связи метод познания, способный представить в рамках выбранного категориального стиля экономического мышления исследуемые феномены, сочетает в себе системный и рефлексивный подходы.

Рефлексивный подход предназначен для коррекции категориального стиля экономического мышления. Системный подход дает концептуальное видение и цели междисциплинарного исследования — критического анализа парадигм и представления объектов как экономических систем. Он включает в себя системный анализ с аппаратом исследования операций (ИО). Системный анализ дает инструментарий для проведения трансдисциплинарных исследований — заимствования (переноса) когнитивных схем и формирования целей и управляющих действий (Моисеев, 2021). Это делается для того, чтобы в технике операционализации установить связь между теоретическими понятиями и методиками, теорией и эмпирикой.

Чтобы сузить поле исследований, в настоящем исследовании сделан упор на выборе математического формализма в процессе операционализации и постановке задачи ИО. При этом сопоставляются не только гносеологические и эпистемологические основания альтернативных трактовок категорий «фирма» и «рынок», но и используемый при их моделировании математический формализм.

## 3. Дискуссия

Традиционная парадигма определяет фирму как организацию, использующую экономические ресурсы для производства товаров с целью получения прибыли (Макконнелл, Брю, 2003), а рынок как набор соглашений, с помощью которых покупатели и продавцы товара вступают в контакт по поводу купли-продажи товара (Фишер и др., 1993). При этом в условиях экономической задачи априори задается совершенная конкуренция, которая не допускает нарушения состояния равновесия и, соответственно, механизма ценообразования (соотношения между спросом и предложением). То есть устанавливается, что все хозяйствующие субъекты равны экономически, обладают одинаковым объемом информации и доступностью ресурсов, могут свободно входить на товарный рынок. В то же время ни один участник не может существенно повлиять на рыночную цену.

Трансдисциплинарная исследовательская повестка при переносе когнитивной схемы решения задач ИО рассматривает фирму как производственную (технологическую) единицу с неопределённой внутренней структурой, представляемой

по условиям постановки задачи в виде «черного ящика», которая превращает исходные ресурсы в товар, или вещь №1 — в вещь №2.

Продуктивность «черного ящика» описывается производственной функцией, выражающей зависимость результатов производства от затраченных ресурсов. По ней производится оценка маржинальных показателей, в частности, максимизации прибыли, достигаемой в условиях единственности решения при определенном соотношении ресурсов, обеспечивающем минимальные трансформационные издержки.

Концепции рынка, относимые к ортодоксальной парадигме, опираются на условия микро- или макроэкономического равновесия, с единственным математически устойчивым решением, устойчивость которого определяется «невидимой», но вполне жесткой «рукой» рынка.

Однако в рамках междисциплинарной повестки, начиная с австрийской школы, экономический порядок стал восприниматься в иной логике (Баженов, 2015), — исследователи стали полагать, что необходимо учитывать психические состояния, социальные и прочие факторы. Ф. Махлуп (1995) считал, что бихевиоризм отвергает предпосылки маржиналистского анализа, и полагал, что фирма как реальность отличается от фирмы как теоретического конструкта. Это обусловлено высокими рисками и неопределенностью будущего, особенно в условиях рынков несовершенной конкуренции — т. н. рынков чемберлинского типа (Dixit & Stiglitz, 1977).

Системные риски и неопределенность при описании поведения фирмы и рынка стали учитываться в теории фирмы и рыночной организации промышленности (Holmstrom & Tirole, 1989; Martin & Sunley, 2007; Тироль, 1996). Для объяснения динамичности событий они дополнились теорией контрактов О. Уильямсон (1996), а также разработками в области неполных контрактов и механизмов в работах того же О. Уильямсона и Л. Гурвица (Hurwicz, 1993). Данные теории определили неопределенность поведения фирмы и рынка, выведя понимание этих категорий за рамки традиционных догм. Было предложено объяснять неэффективность рыночных механизмов с помощью объективных недостатков контрактов, влияющих на возрастание транзакционных издержек и несправедливость устанавливаемых цен. При этом по-прежнему использовали механику «черного ящика», с помощью которого можно было бы преодолеть недостатки контрактов. В то же время уже стал декларироваться отход от общего и микроэкономического равновесия. При этом стало применяться (как следствие согласованных стратегий конкурирующих контрактов) равновесие в смысле Нэша или Парето, установленное в рамках теории игр (Lin et al., 2026).

Чтобы избавиться от демона «черного ящика», представители поведенческой экономики в качестве фактора управления в условиях неопределенности стали рассматривать психологию выбора агента, его возможности и ограничения (Саймон, 2000; Katona, 1951), иррациональность принятия экономических решений, вызванную ошибками агента, неполнотой или искажением информации (Kahneman & Tversky, 1979; Thaler, 2018).

Проблемная ситуация неопределенности рыночных отношений также рассматривалась экономсоциологами и радикальными политэкономами (Либман, 2007; Баженов, Мальцев, 2018). Так, представитель экономсоциологии А. Этциони (Etzioni, 1990) считал, что на поведение агента влияет комплекс факторов как экономических, так и неэкономических, включая мотивационные, культурные, ценностные и иные социальные факторы. То есть такие действия, как и вся экономика, погружены в общество с его социальными отношениями, культурой,

структурой властных отношений. Поэтому взгляды последовательных критиков традиционных подходов постепенно стали фокусироваться на проблеме власти и властных отношений (Вольчик, Фурса, 2024; Mearman et al., 2023), а также институтов как неких правил и ограничений, определяющих поведение агентов (North, 1990; Коуз, 2007; Уильямсон, 1996).

Представители институционального подхода обратили внимание на правовые аспекты деятельности агентов, причем главной категорией в исследовании стала транзакция. Для того, чтобы раскрыть природу транзакций, неоинституционалисты (Ходжсон, 2003; Уильямсон, 1996; Фуруботн, Рихтер, 2005) стали считать, что те или иные формы действий и взаимодействий агентов не просто появляются в процессе транзакции, а в ходе транзакции регулируются институтами (правилами игры на рынке).

Таким образом, имеет значение взаимосвязь между институциональной средой, организационными структурами, нормами и правилами рынка, в конечном счете определяющими экономические результаты. Кроме того, как заявил Р. Коуз (2007), если не учитывать транзакции и транзакционные издержки, то и не будет оснований для объективного понимания фирмы.

Неоинституционалисты Э. Фуруботн и Р. Рихтер (2005) в процесс транзакции стали включать переход прав собственности, акт создания стоимости, обмен информацией, смену стадий деятельности в производственном процессе, поддержание институциональных рамок, в которых осуществляется экономическая деятельность, и т. д. То есть имеет значение, как в процессе транзакции регулируются действия агентов и распределяются между ними права собственности и создаваемые бенефиты, как обеспечиваются контракты (как внешние, так и внутренние) исковой силой и т. д. В то время как в традиционной парадигме даже если институты принимаются за некоторую данность, то допускают их аллокативную нейтральность на всем процессе транзакции.

Главным недостатком и главным препятствием, о которое спотыкались традиционные концепции, стало невосприятие категории «транзакция» как управляемого динамического процесса в пространственно-временном и правовом измерении. В то же время в настоящей статье мы акцентируем внимание на том, как в контексте управления альтернативные подходы в фокус внимания ставят транзакцию, транзакционные издержки и организационную процедуру, отражающую механизм изменений. В этом случае имеет значение не только сама правовая норма, но и ее диспозитивность и процессуальность, которые также изменяются в пространстве.

Поэтому причины экономического развития неоинституционалисты К. Менард (Menard, 2014), К. Допфер (Dopfer, 2012), В. Элснер (Elsner, 2010) и географо-эволюционисты Р. Бошма (Boschma, 2022), Р. Мартин и П. Санли (Martin & Sunley, 2007) стали искать в природе коллективных явлений в экономическом пространстве. Последнее представляется «контрактной системой» (Уильямсон, 1996), определяющей как принципы распределения бенефитов, так и пространственно-временное их распределение в ходе осуществления транзакций.

Методы исследования были расширены усилением географического направления экономической теории. Так, «новая география» (World Bank, 2009; Fujita & Krugman, 2004) перевела развитие территорий из географических координат в многомерное измерение экономического пространства, приняв аналитическую структуру «концентрация, расстояние, разобщенность». При этом эта

структура отношений стала рассматриваться в рамках модели «центр-периферия» (Myrdal, 1957; Krugman, 1991), объясняющей влияние возрастающей отдачи на концентрацию экономической деятельности в определенных частях пространства (Fujita & Krugman, 2004). Эволюционная экономическая география (Boschma, 2022; Martin & Sunley, 2007) добавила в представление экономической территории локальную институциональную и социальную практику, в которой коммуникации и нематериальные факторы во многом предопределяют динамику структуры отношений. Поэтому чтобы изменить экономическую реальность, требуется изменить институциональные структуры и повлиять на механизмы координации и согласования поведения агентов.

В результате «парадигмальных прививок» произошла трансформация восприятия категорий «фирма» и «рынок». Причины экономического развития стали искать в природе коллективных явлений, причем приняли во внимание и место, и время, а также состояние рынка. Также согласились, что повсеместно установилась динамичная рыночная структура с экзогенными рыночными механизмами и пространственными экстерналиями, определяющими и координирующими действия агентов, стимулирующими создание коллабораций. При этом экономическая территория стала представляться не просто статистическим таксоном, а географически и институционально локализованной практикой применения экономических регуляторов со свойственными ей транзакционными издержками и условиями встроенности контрактной системы в эти локализованные практики[1].

Таким образом, в контексте междисциплинарной исследовательской повестки в фокусе внимания оказались регуляторы поведения агентов (институты и соответствующие институциональные реакции местных сообществ), причины коллективного движения и транзакционных издержек. Последние обусловлены недостаточностью исковой силы контрактов, барьерами и «входным билетом» на рынок, контрактным оппортунизмом и т. д.[2]

Если принять во внимание такой системообразующий фактор, как право распоряжения имуществом, то очевидно, что эти права сосредоточиваются в фирме — первичной хозяйственной ячейке капиталистического производства, функционирующей по правилам определенного базиса общества и баланса взаимоотношений производительных сил и производственных отношений. То есть фирма — это также и правовая форма хозяйственной ячейки, идентифицирующая ее в правовом поле собственности, реализующая через транзакции ее сущность (собственность в измерении экономической ренты). Чтобы одновременно реализовать имущественные права на рынке, фирма должна правильно (по месту и времени) встраиваться в действующие правила рынка в соответствии со своим уровнем компетенций в адвокатировании транзакций и умением снижать транзакционные издержки (Толстогузов, 2024).

Таким образом, рынок и фирма стали восприниматься в новых концепциях, относимых к гетеродоксальной парадигме, как сложные динамичные «контрактные системы» (Уильямсон, 1996). При этом рынок стал представляться как организованный, систематический и институционализированный обмен, но не просто вещей, а имущественных и иных прав.

---

[1] Гиенко, Г. В., Толстогузов, О. В. (2024). *Микроэкономика. Часть 1. Введение в микроэкономику. Теоретико-методологические аспекты микроэкономики как науки*. Петрозаводск: Петрозаводский государственный университет, 88. EDN PDLXZV

[2] Там же.

Формируемая с учетом места и времени институциональная среда определяет экономический порядок и форматы контрактов, причем предусматривает также и установление частного порядка в дополнение к общему правовому порядку. Это представляет собой поле маневра при адвокатировании транзакций.

Именно передача права собственности, а не физическое перемещение вещи стала составлять сущность всей цепочки транзакций. Монетизация этого права через контракты формирует цену контракта — экономическую ренту. При этом величина ренты зависит от защищенности права собственности, которая в контракте измеряется исковой силой самого контракта. В этой связи определим экономическую ренту как потенциал движения субъекта в системе имущественных и неимущественных прав, причем в условиях разнообразия локальных институциональных практик.

Известная теорема Р. Коуза (2007) «о четкой определенности имущественных прав и нулевых транзакционных издержках» выполняется при условии, если действует абсолютная защита права собственности. В то же время гарантировать это в условиях реальной экономики и коллабораций сложно. Если принять понимание сущности экономической ренты как монопольной прибыли, то ее источником становится значительная рыночная власть, определяющая механизмы ценообразования и условия контрактации. В частности, на нее влияет сложившийся баланс экстрактивных и инклюзивных институтов (Acemoglu & Robinson, 2012). Первые концентрируют власть и бенефиты в центре силы, вторые отвечают за распределение бенефитов по субъектам. Экстрактивные институты распространяют на периферийные территории правовое поле внешних бенефициаров для обеспечения своих интересов.

Рассмотрим межрегиональную торговлю, которая в рамках традиционного подхода, как и межгосударственная торговля, описывается с использованием макроэкономической статистики. Поскольку допускается единственность решения в рамках гипотезы общего равновесия на рынке, когда цены приравниваются предельным издержкам, то в результате на региональных рынках должно возникать достаточное равновесие для обеспечения платежеспособного спроса. А через границу территории должно наблюдаться выравнивание цен на факторы производства и производимый товар. Тогда область пространства — это, согласно концепции оптимальных регионов А. Лёша[1], совокупность отраслевых межрегиональных рынков с границами, обусловленными устойчивостью «локального равновесия».

Однако в реальности торгуют не регионы, хотя анализ производится на основе региональной статистики, а фирмы, точнее бенефитные группы, объединенные единой стратегией поведения. При этом функционируют рынки не только с разными структурными состояниями, но и с разной институциональной и пространственной организацией, формирующими зоны контрактной ответственности и хеджирования рисков. Например, предприятия ресурсной отрасли работают в условиях олигопольных рынков, высоковолатильных, вертикально интегрированных, притом не являющихся межтерриториальными, но, скорее, внутри- и межкорпоративными. На них формируются различные коллаборации, аффилированные группы лиц или, в широком смысле, бенефитные группы. При этом динамичность и нестабильность таких рынков предопределяют дискриминационное положение резидентов периферии как младших партнеров в бенефитной группе.

[1] Гранберг, А. Г. (2004). *Основы региональной экономики:* учебник для вузов. Москва: Изд. дом ГУ ВШЭ, 495.

Множественность устойчивых равновесий в долгосрочном периоде не гарантирует неизменность структуры рыночных отношений и, соответственно, стратегическую определенность рынков. Так, резиденты ресурсного периферийного региона на основе кооперативных стратегий встраиваются в контрактные системы внешних бенефициаров. Однако региону это не обеспечивает существенной капитализации его активов, измеряемых в бюджетных и корпоративных доходах, поскольку региональные резиденты работают по контрактам типа «франко-завод» со слабой исковой силой или по комиссионным договорам внутри корпоративной структуры со сниженной ценой контракта (Толстогузов, 2024).

С одной стороны, добавленная стоимость в структуре цены контракта добывающей компании имеет вполне конкретную капитализацию, но с другой — согласно действующей контрактной системе, позиция добывающих компаний-резидентов находится в начале цепочки добавленной стоимости (ЦДС). Вся остальная часть ЦДС (от сырья до биржи и фондового рынка) принадлежит внешним бенефициарам. В итоге цена материальной вещи — это уже не цена вещи, а, скорее, комиссионная цена за передачу актива в цепочку финансовых транзакций.

Деформация процесса контрактации за счет усиления частного порядка, конкурирующего с общеправовым порядком, приводит к тому, что периферийная ресурсодобывающая фирма вынуждена под давлением сильного внешнего бенефициара использовать в основном договоры типа «франко-завод», причем с сильно заниженной ценой контракта (Толстогузов, 2024). По данным экспертов, это примерно 80 % всех договоров поставки. Как следствие, быстро возрастают транзакционные издержки. Собственно говоря, данное явление иллюстрирует работающий в рамках вертикальной интеграции механизм переноса инфляции издержек из «центра экономической силы» в «периферию», а прирост добавленной стоимости, наоборот, из «периферии» в «центр». Если провести модернизацию первичного сектора и снизить трансформационные издержки, то следующим шагом будет снижение цены в контракте, чтобы увеличить доходы главного бенефициара данной модернизации — того, кто назначает цену в контрактах и монетизирует свою монопольную власть, руководствуясь исключительно корпоративными интересами.

Таким образом, вместо модели «чёрного ящика» возникает сложная иерархическая система прав собственности, отражающая взаимодействия экстрактивных и инклюзивных институтов, формальных и неформальных институтов, частного и общего права, институтов и институций[1]. То есть в итоге получили своеобразное экономическое поле с комбинацией силовых линий, в которых субъекту надо обозначить и утвердить свою позицию и по возможности максимально ее капитализировать.

Главной проблемой в новой исследовательской повестке стал выбор эффективной стратегии поведения фирмы с поиском ответа на вопрос, как вскрыть «черный ящик» (модель фирмы) или «контейнер» (модель рынка или региона). В ортодоксальном представлении из контейнера и в контейнер что-то входит и выходит, но непонятно, что происходит внутри. В то же время, как видно из предыдущего анализа, имеет значение, как на каждом шаге транзакции в пространстве и вре-

[1] Институция — понятие, введенное неоинституционалистами, означающее порядок, практику (социально-функциональная сущность институций). Институт — норма, правило (социально-структурная природа). Институции лежат в основе институтов. Институция объясняет причину (сущность, содержание) экономического действия, а институт — форму действия.

мени регулируются права собственности, как действуют управленческие команды, как обеспечиваются контракты исковой силой, а также как в целом формируется организационно-институциональная структура субъекта («рутина»[1]) как альтернатива «черному ящику», а «набор рутин»[2] — как альтернатива «контейнеру».

Теоретические новации в виде рутины или набора рутин в рамках междисциплинарных исследований расширяют предметное поле исследований и объективно требуют коррекции теоретических конструктов в сторону объяснения коллективного движения. При этом одна дихотомия экономической науки («орто» или «гетеро») стала пересекаться с другой дихотомией («микро» или «макро»), приводя экономистов в еще большее замешательство. Вызвано это было возникшими трудностями в процессе логического связывания «микроплатформы» с «макроплатформой» в условиях жестко установленных равновесий. Этот процесс выталкивал теоретические конструкты из колеи фундаментальных первоначальных основ в новую колею, которая, исходя из альтернативности предпосылок, признавалась гетеродоксальной.

Вообще говоря, дискурс о том, что делать с делением экономического мышления на микро- и макроплатформы, ведется давно. Проблема взаимосвязи, межуровневого синтеза рассматривалась П. Самуэльсоном, А. Гранбергом, Г. Клейнером, Г. Мэнкью, Р. Лукасом, Э. Фелпсом и др. В частности, монография Г. Клейнера (2011) посвящена преодолению ограниченности микро- и макроэкономического анализов, поскольку данное обстоятельство становится «методологической ловушкой» или «системным ограничением научного прогресса» (Кирдина-Чэндлер, Маевский, 2020).

Чтобы избежать системных ограничений в рамках новой исследовательской повестки, понадобились иные основания для логической связки. Поэтому возникло множество новых конструктов: неоинституционализм с введением понятия института с новыми неклассическими основаниями, теория прав собственности с рассмотрением прав собственности как регулятора распределения бенефитов, теория контрактов с введением понятия контракта как механизма распределения бенефитов и т. д.

В этой связи возникла «мезоэкономика» как новая методологическая платформа. Сначала это понятие отражало середину между микро- и макроэкономикой (Клейнер, 2001), сделав объектом исследования рынки, отрасли, предприятия. Однако затем мезоэкономика обрела более широкое значение, став платформой, на которой стыкуются неоклассическая экономическая теория, политическая экономия, институциональная теория, региональная экономика и др. (Маевский, Кирдина-Чэндлер, 2020). Тем самым подчеркивалась универсальность исследовательского подхода с точки зрения масштаба экономических явлений (Маевский, 2018). В настоящее время мезоэкономика обладает своим предметным полем и внутридисциплинарной логикой, интенсивно развивается в работах зарубежных и российских ученых (Menard, 2014; Dopfer, 2012; Elsner, 2010; Кирдина-Чэндлер, Маевский, 2020; Тамбовцев, 2020; Шаститко, 2019) и др. В этих исследованиях в фокусе внимания оказались «мезо-феномены», под которыми понимается формирование мезоэкономических структур и механизмы координации агентов.

[1] Понятие взято из эволюционной экономики. Его ввели Р. Нельсон и С. Уинтер (2002) как совокупность регуляторов и принципов действия фирмы с принципиальной предсказуемостью ее поведения и нацеленностью на снижение транзакционных издержек.

[2] Понятие также взято из эволюционной экономики.

Учитывая стремление экономического мышления к универсальности, согласимся с мнением С. Фишера и соавторов (1993) в том, что, несмотря на некоторые различия в аналитических инструментах, в целом микроэкономика и макроэкономика не являются столь различными платформами или категориальными стилями экономического мышления. Все субъекты имеют дело с одними и теми же финансовыми регуляторами деятельности (долг, деньги, кредит, доход), функционируют в одних и тех же «основных финансовых реалиях» (Далио, 2025, с. 104). Поскольку объект и предмет анализа совпадают, то исследование динамичных рынков с активными субъектами, вступающими в коллаборации и меняющими стратегии поведения, становится общим полем как для микроэкономики, так и для макроэкономики. Так, например, П. Кругман (Krugman, 1979) применил для объяснения мировой торговли модель выбора альтернатив экономики по аналогии с моделью Дикита-Стиглица (Dixit & Stiglitz, 1977), изначально применяемую к выбору потребителей.

Принимая во внимание сочетание разнородных философских начал в одном научном комплексе, альтернативную парадигму стали называть «синкретичной» (Colander et al., 2004). Смесь из новых теорий, по утверждению ряда ученых, например, Д. Колландера (Colander et al., 2004; Colander, 2007), должна бы привести к «смерти» неоклассики. Но мезоэкономика предложила компромисс, с одной стороны, образовав новую платформу для введения неклассических оснований объяснения рыночных структур или своего рода «собственное теоретическое пространство» (Chen, 2008). С другой — она выступила как эффективный способ сопряжения моделей микро- и макроэкономического равновесия. Для этого в «экономике сложности» используется новый математический инструментарий, перенятый из теории самоорганизующихся систем, позволяющий моделировать поведение субъектов с постоянно изменяющейся структурой (Артур, 2015; Кирдина-Чэндлер, 2018).

По нашему мнению, в методологическом плане происходит фундирование платформ микро- и макроэкономики. Процесс фундирования в нашем случае можно логически выразить следующей формулой (1):

$$[E(f_{\text{микро}}) \cap E(\text{f}_{\text{макро}}) \Leftrightarrow \text{E}(\text{f}_{\text{мезо}})]. \quad (1)$$

Таким образом, развитие мезоэкономики создает методологический мост между микро- и макроэкономикой за счет включения математического формализма синергетики, используемого в целях моделирования самоорганизации диссипативных систем. Она объясняет когнитивный переход от микроуровня, возникающего в результате взаимодействия многих элементов системы (взгляд изнутри), к макроуровню, управляющему коллективным поведением системы (взгляд извне)[1]. В итоге новый научный метод познания показывает, как из множества моделей микроуровня получаются коллективные движения макроуровня, а также как в процессе поиска выгодных сделок с точки зрения разных критериев решаются процедурные вопросы (оппортунизма, обеспечения контрактов исковой силой и др.) между продавцом и покупателем, администратором сетей и их участниками и т. д.

[1] Гиенко, Г. В., Толстогузов, О. В. (2024). *Микроэкономика. Часть 1. Введение в микроэкономику. Теоретико-методологические аспекты микроэкономики как науки*. Петрозаводск: Петрозаводский государственный университет, 88. EDN PDLXZV.

С учётом особенностей мезоэкономики в фокусе аналитической работы оказались мезоинституты, которые заняли как бы промежуточное положение между институтами и институциями, тем самым выполняя важную функцию адаптации общих правил к социально-экономической конкретике (Шаститко, 2019). Иначе говоря, они реализуют функцию посредника сопряжения «общих» и «частных правил». На это обращали внимание эволюционные экономгеографы Р. Бошма, Р. Мартин и П. Санли, а также неоинституционалисты К. Менард, К. Допфер, В. Элснер и др. Однако и в этом случае не было достигнуто единое мнение, поскольку подобные вопросы рассматривались в рамках концепции институтов, например, в контексте антимонопольного законодательства, дополнительных правил корпоративного управления или институционального проектирования (Тамбовцев, 1997, 2007; Шаститко, 2019). В то же время, не вдаваясь в дискуссию, будем исходить из логики, представленной в работах (Клейнер, 2011; Маевский, Кирдина-Чэндлер, 2020). Считаем, что мезоэкономика — естественное поле действия экономических институтов. Анализ влияния мезоинститутов на конкретный процесс контрактации, например, в условиях неполных контрактов, и возможности адвокатирования транзакций приведены в работах (Толстогузов, 2023b, 2024).

Старые и новые теоретические конструкты с точки зрения эпистомологии на самом деле схожи в применении единого стиля категориального мышления и склонны к взаимовлиянию исследовательских программ. Поэтому на основании проделанного анализа мы сделали следующий *вывод* о взаимовлиянии и переходах из одной исследовательской повестки (программы) в другую, которые происходят следующими способами:

1) взаимовлияние и конкуренция исследовательских программ-сателитов в рамках программы-ядра (Блауг, 2004). При этом в ходе дискуссии по поводу выявленных аномалий прежней теории с последующим формированием конвенционального соглашения решается вопрос «какая из конкурирующих теорий более приспособлена для выживания с точки зрения эмпирического или теоретического содержания». Также может происходить подгонка их под нерелевантные эмпирические данные, когда при постановке и решении экономических задач нарушаются априори установленные условия равновесия, единственности решения, релевантные начальные условия, границы применимости и прочие условия (например, введение «неопределенности» без нарушения фундаментальных основ);

2) изменение теоретических конструктов при трансдисциплинарном переносе когнитивной схемы из теории, использующей свойственные ей язык и формализм, нерелевантные искомой экономической задаче; или даже трансформация теоретических конструктов при проведении междисциплинарных исследований, когда осуществляется «парадигмальная прививка» — перенос идей и процедур из одной научной дисциплины в другую (например, введение категории «экономическое пространство» и морфологического анализа);

3) рефлексия процесса познания при проведении междисциплинарных исследований, когда происходит кардинальная перестройка теоретических конструктов на основе языка и категориального аппарата, позаимствованных из другой дисциплины (например, синергетическая перестройка категориального стиля экономического мышления).

При осмыслении дихотомии «орто-гетеро» с принципиально иных позиций предлагается следующая типология способов взаимовлияния исследовательских программ: 1) ортодоксальный, 2) постортодоксальный, 3) гетеродоксальный.

*Второй вывод* исходит из того, что в итоге все исследовательские программы, так или иначе, ведут к решению вопроса понимания и прогноза эволюции экономической системы. Попытка придать эволюционность экономическим феноменам началась давно, еще с работ Й. Шумпетера. В частности, экономика как динамическая, изменяющаяся во времени система раскрыта во многих работах (Нельсон, Уинтер, 2002; Ходжсон, 2003; Маевский, 1997) и др. В то же время категорию «эволюция» определим в контексте универсального эволюционизма И. Пригожина и Н.Н. Моисеева как изменение (усложнение) структуры системы. Тогда эволюция — это не просто изменение состава системы и ее содержания, а именно изменение структуры. При этом описание и сравнительная оценка относительной степени упорядоченности различных состояний отвечают разным значениям управляющих параметров (разным рутинам). Однако эволюция (движение от хаоса к порядку) или деградация системы зависят от постановки задачи. При этом важно иметь в виду, *что* взято за начало отсчета степени хаотичности и *что* рассматривается в качестве управляющего параметра (Климонтович, 2019).

В то же время возникает законный вопрос, как найти компромисс между простотой математической модели и сложностью эволюционирующей системы, а также как математически соединить *статистическую* и *структурную* информацию, как связать теоретические модели с эмпирическими наблюдениями и осуществить процесс операционализации.

В работе (Толстогузов, 2023а) показано, как в мезоэкономическом приближении можно поставить и решать задачи ИО. Это проделано на примере монетизации природных услуг. При этом задача монетизации формулируется как сценарно-вероятностная, с одной стороны, через оценку математического ожидания ликвидности коммерческого бренда, с другой — путем задания сценариев институциональных реакций местного сообщества — как выбор потребителя, а в нашем случае — выбор общества. В качестве основы модели была использована модель выбора альтернатив Кругмана–Диксита–Стиглица (Dixit & Stiglitz, 1977; Krugman, 1979). В итоге была построена имитационная модель функционирования экономической системы (фирм и рынков) и выбраны критерии выбора оптимальной стратегии в простой и конфликтной ситуациях при ненулевых транзакционных издержках и институциональных реакциях общества.

Для систематизации подходов к операционализации необходимо также учесть свойство аналитического аппарата, а именно, что при решении задачи ИО используются детерминированные, стохастические и неопределенные модели. Кроме того, в зависимости от выбранных методов задачи бывают прямые и обратные (Вентцель, 2014). Прямая задача показывает детерминированную или стохастическую зависимость показателя эффективности процесса от заданных условий. В обратных задачах используют итерационные методы, в частности имитационное моделирование для поиска максимального приближения заданного структурного критерия к показателю его эффективности.

Учитывая практику решения класса вышеназванных задач ИО, мы определили систематизацию процессов операционализации, или три подхода, отражающих особенности взаимоотношений формы и содержания явления, состава

и структуры экономической системы (фирмы и рынка, а также территории как рыночного ареала):

— *статистическое описание* процессов, элементов системы, в рамках гипотезы гауссовского случайного процесса. То есть изменения состояния системы считаются случайными событиями. Вопрос структуры оказывается вне рамок постановки задачи;

— *математическая обработка и моделирование* процессов изменения системы. С одной стороны, задача изначально решается в рамках гипотезы гауссовского случайного процесса; с другой — в рамках новой гипотезы о структуре системы происходит коррекция постановки и методов решения задачи, поскольку формально вычисленная статистически значимая связь элементов системы еще не объясняет ее единство, ее эмерджентность;

— *математический формализм,* или *формализация* содержания системы и ее структуры, конструирование систем из «взаимодействующих эволюционирующих категорий», максимально отражающих реальные отношения, причем вводимых на неклассических основаниях, позволяющих вывести одни закономерности из других, причем не прибегая каждый раз к эмпирическим данным.

В первом типе описания результатов деятельности преобладает статистический подход и техника механических аналогий. Используются модели детерминированные и стохастические в условиях прямого метода моделирования. Поэтому в качестве языка используется подход, условно обозначаемый нами как *«статистическая математика»* — аналитический инструмент ортодоксального способа взаимовлияния исследовательских программ.

Полученные во втором подходе функции рассчитываются также изначально в рамках гипотезы гауссовского случайного процесса. Однако уже принимается, что наступление того или иного события во многом зависит от эндогенных факторов, определяющих структуру экономической системы. Поэтому решение оптимизационной задачи находится методом «обратных задач», постановка которых опирается на понимание структуры системы. Чтобы увидеть за формой и понять содержание (экономический смысл), используют поиск латентных факторов, которые скрыты, но тем не менее предопределяют закономерность движения формы. Задача заключается в том, чтобы на основе выявленного закона движения форм вскрыть латентный фактор и определить структуру системы, используя непараметрические методы (факторный анализ и т. д.), а также имитационное моделирование. Поэтому назовем этот язык *вычислительной математикой* — аналитический инструмент постортодоксального способа взаимовлияния исследовательских программ.

В третьем типе речь идет о формализации, проводимой в контексте междисциплинарных исследований, когда в базовую теорию добавляются некоторые идеи или философские предпосылки, создающие новую семантику теории или изменяющие значения ее терминов (Бунге, 2003). Здесь речь идет о семантике механики эволюции, получившей формализованный вид с появлением теории синергетики Г. Хакена (1980), термодинамики необратимых процессов и теории самоорганизации И. Пригожина (Пригожин, 1960; Николис, Пригожин, 1973; Пригожин, Стенгерс, 2026).

Синергетика — это формализованный мост между структурными переходами. Она рассматривает процессы самоорганизации на этапе, называемом фазовым переходом, изменяющим структуры системы в фазовом пространстве — новом

представлении экономического пространства. Математическое ожидание такого распределения свойств экономического пространства обладает мерой вероятности, определяемой через формализм Больцмана. В таком случае исследуется структура системы путем определения вероятности нахождения системы в одном из состояний, отраженных в системе координат — неких фундаментальных показателей.

Синергетика имеет дело с анализом открытых сложных систем с большим числом элементов и с кооперативным взаимодействием этих элементов (Хакен,1980). В открытых системах с потоками энергии, материи и информации вследствие нелинейных взаимодействий могут возникать диссипативные, находящиеся далеко от равновесия структуры (Николис, Пригожин, 1973; Пригожин, 1960). Нелинейность и неравновесность служат необходимыми связующими звеньями между простым и сложным поведением (Chen, 1991). В итоге синергетика подвела научное сообщество к осознанию замещения обратимого физического времени эволюционным необратимым (Евстигнеева, Евстигнеев, 2010). Таким образом, эволюционное время, отсчитывающее эволюционные шаги как смену равновесных состояний системы, одновременно синхронизирует процессы при переходе от прежнего структурного порядка к новому порядку.

Возникшая нелинейность не дает возможности применить традиционные статистические методы, основанные на гауссовском случайном процессе. В случае же их применения среднее значение становится бессмысленным понятием, потому что очень велико отклонение системы от равновесия. Так называемый закон больших чисел также становится ограниченным и, более того, недействительным в применении к обществу (Chen, 1991).

Представители «экономики сложности» (Артур, 2015; Кирдина-Чэндлер, Маевский, 2020; Кирдина-Чэндлер, 2018) стали рассматривать экономическую систему как систему, у которой изменяется структура, проявляется нелинейность поведения, ориентирующегося на ситуацию неопределенности и возможных вариантов событий. В частности, в точках бифуркации поведение системы становится неустойчивым и может эволюционировать к нескольким альтернативам (Николис, Пригожин, 1973).

Таким образом, существенное отличие третьего подхода от предыдущих заключается в том, что при описании процесса самоорганизации в нем вместо линейных моделей используется приближение нелинейных открытых систем. Согласно И. Пригожину (2026), самоорганизация — это и есть возникновение устойчивых структур в нелинейных диссипативных открытых системах. В этом случае вместо описания отдельной динамической системы в терминах траекторий используется не просто комбинация моделей и методов, а принципиально иной подход — описание ансамбля систем, причем в терминах распределения вероятностей (Пригожин, Стенгерс, 2026). В этом случае используется язык, который условно назовем *статистической физикой* — аналитическим инструментом гетеродоксального способа взаимовлияния исследовательских программ.

В рамках междисциплинарной повестки и рефлексивной перестройки происходит переформулирование гипотез, концепций и закономерностей в иной статистической форме и в иной геометрии, в координатах которой моделируется эволюция экономической системы.

Различные авторы допускают представление экономического пространства, являющегося сосредоточением экономических отношений, как в виде реаль-

ного, так и концептуального пространств (Астапенко, 2018), например, в виде соединения географического (физического) и институционального пространств (Кирдина-Чэндлер, Маевский, 2017, 2020). В то же время принимаем постулат о том, что, с одной стороны, пространство есть философская категория и познаваемая форма существования экономических систем, с другой — тем не менее оно должно быть представимо в рассматриваемых конструкциях не только в философском (т. е. эксплицируемом), но и математическом (т. е. геометрическом) смысле.

Так, в первом и втором типах операционализации используется эвклидово пространство. В рамках его геометрии признается условие одновременности событий, так что дифференцирование по времени делает евклидову геометрию бесполезной для моделирования новой сущности. В то же время в новых условиях появляется универсум «пространство–время», который выступает как фазовое пространство, отражающее механику транзакций, вычисляемую в рамках формализма статистической физики. Фазовое пространство является чисто математическим понятием. Оно предназначено для моделирования фазовых переходов «от прежнего структурного порядка к новому порядку». Таким образом, экономическое пространство, описываемое геометрией фазового пространства, теперь представляет собой регулярную решетку (в математическом смысле).

Если применим известный принцип экстремального действия Мопертюи–Эйлера в отношении эволюции экономической системы, то сможем описать процессы движения (транзакций) в условиях неравновесной системы и геометрии фазового пространства. В нем движение (транзакция) вызывается как потоковыми, так и перколяционно-диффузионными причинами. Всякая точка фазового пространства отражает определенное состояние системы. С течением времени состояние системы изменяется, и, соответственно, отражающая состояние системы точка фазового пространства будет описывать фазовую траекторию — эволюцию системы (Толстогузов, 2023b).

Всё это создает сложную картину, в которой с помощью выбранного языка можем описать и посредством моделей оценить вероятность нахождения системы в какой-либо точке фазового пространства. Однако сначала определимся с его степенями свободы. Полагаем, что характеристики экономического пространства сводятся к координатам — экономической ренте, выступающей предельной абстракцией развития пространственно-временного универсума, и энтропии, определяющей меру неопределенности состояний системы, а также разнообразие систем.

При этом определяем, что энергия экономических феноменов — это экономическая рента. Энергия как свойство позволяет экономической системе достигать заданных состояний, а энтропия определяет качество энергии, меру ее способности к созиданию. По сути, она оценивает эффективность экономической системы. В рамках выбранного формализма в границах зоны локального равновесия осуществляется дискретизация пространства. В точках полученной регулярной решетки записывается уравнение Шеннона, являющееся логарифмической оценкой возможного разнообразия состояний экономической системы — энтропии, отражающей особенности производства и распределения экономической ренты и иных бенефитов (Толстогузов, 2023b).

Таким образом, экономическое пространство — это пространственно-временной универсум, равновесное распределение частей и событий которого принимает вид распределения с максимальной энтропией. Поскольку имеется и временное

измерение, то в категорию «экономическое пространство» включаем в качестве гносеологического расширения предмета исследования процесс синхронизации элементов экономического пространства и экономической системы, который приводит к их когерентности, т. е. к сопряженному в пространстве и согласованному во времени протеканию характерных для них движений.

В качестве третьего *вывода* предлагаем иллюстрацию мезоэкономического подхода в виде мысленной модели, построенной по когнитивной схеме синергетики и аналогии с моделью турбулентного потока. К данной модели Ю. Климонтовичем (1990) были применены формализм и семантика синергетики как альтернативы традиционной механике. В настоящем исследовании мы использовали данную аналогию и воспользовались когнитивной схемой построения модели, позаимствованной из работ Ю. Климонтовича (1990, 2019).

Пусть, по аналогии с вихрем в модели турбулентного потока, в модели экономической системы осуществляется транзакция, которая в финансовом измерении включает в себя и потенциальную, и кинетическую энергии. Пусть у нас имеется макроуровень с макрорегуляторами и потоками (эмиссией, инвестициями и т. д.) и микроуровень с локальным поведением фирм (транзитирующих, т. е. переносящих поток далее и превращающих кинетическую энергию в социальный или экономический результат). Структурные сопряжения осуществляются между микро- и макроуровнями, и множеством промежуточных состояний. Перенос энергии в турбулентном потоке происходит каскадным образом: энергия поступает от осредненного потока (например, эмиссии или внешних инвестиций) к наиболее крупным вихрям (корпоративным транзакциям) в соответствии с сопряжением структур вихрей; далее последовательно передается (в соответствии с процессами диффузии и перколяции) ко всё более мелким вихревым структурам согласно процессу сопряжения структур. В итоге кинетическая энергия транзитивно через систему вихрей доходит до сверхмалых вихрей. Все вихри в той или иной степени диссипируют кинетическую энергию и передают ее в тепловое состояние, т. е. в издержки экономической системы.

Для сохранения локально устойчивого равновесия требуется выстроить систему с минимальным производством энтропии, т. е. с минимальными издержками. Для этого фокус внимания и управления в большей степени концентрируется именно на малых вихрях, поскольку они быстрее, чем большие вихри, разрушаются. А через разрушение конструкции малых вихрей (снижения социального эффекта) наступает постепенное разрушение всей макросистемы. В частности, при превышении издержек фирмы над отраслевыми издержками фирма перестает быть ликвидной, т. е. утрачивает способность транзитировать (переносить поток далее и превращать энергию в результат) генерируемый предыдущим вихрем поток энергии. В итоге проявляется фундаментальный принцип теории самоорганизации — хаос на микроуровне влияет на структуры на макроуровне (Василькова, 2011).

Внутри системы из-за аберрации институциональной матрицы и действия закона пространственного неравенства (Толстогузов, 2024) возрастают потери прежде всего на микроуровне. Данные обстоятельства в свою очередь задают определенный тип структурного сопряжения между микро- и макроуровнем. Эти закономерности предопределяют типологию структурного сопряжения и, следовательно, типологию территорий (ареалов, зон, регионов, стран). Таким образом, имеем разные структуры сопряжения микро- и макроуровней, т. е., по сути, раз-

ный базис общества. Чтобы изменить экономику на уровне географической локальности или товарного рынка (как зоны или ареала контрактного покрытия и хеджирования риска), надо изменить способ сопряжения структур экономической системы. Более эффективна экономика, в которой структурное сопряжение обуславливает в тот или иной момент времени наименьшие потери, наименьшие издержки эксплуатации экономической системы.

Если построить энтропийную декомпозицию состояния экономических систем, то можно получить их типологизацию по эффективности регулирования в рамках той или иной хозяйственной локальной практики. Подобный подход к типологии регионов представлен в работе (Толстогузов, 2023b, с. 170–178). В ней рассмотрен пример использования математического формализма синергетики (для оценки состояния открытой системы — региона и рынков) и теории игр (для выбора стратегии агента). Такой подход позволил объяснить эволюцию рынков и фирм с учетом их изменяющейся структуры, проанализировать риски и представить рекомендации по оптимизации институционального дизайна экономических регуляторов с учетом реальности локальной институциональной практики.

## 4. Заключение

Когнитивная развилка «орто – гетеро» из-за нечетких парадигмальных теоретических конструктов подталкивает некоторых исследователей к методам упрощения, где статистические и эконометрические подходы преобладают при детализации экспериментальных и эмпирических результатов. Другие склоняются к отказу от широкого использования математических формул, руководствуясь обоснованным вопросом: совместим ли механицизм электронных таблиц с фундаментальной природой экономического понимания? Но, по нашему мнению, есть компромиссный путь.

В исследовании предпринята попытка на основе анализа концепций описания базовых категорий («фирма» и «рынок») в рамках сложившихся в экономической науке парадигмальных конструктов найти путь синтеза и, учитывая размытость и встроенность концепций друг в друга, избежать радикальной позиции в когнитивной развилке, обозначенной в названии статьи. Также была предпринята попытка построить своеобразный мост между микро- и макроэкономическими платформами. При этом показано, что развитие мезоэкономики создает такой методологический мост за счет включения математического формализма синергетики, используемого в целях моделирования самоорганизации диссипативных систем.

Данный методологический мост строится на математической основе, поскольку математика является одним из синтезирующих начал для междисциплинарных исследований, разрешая вопросы «выбора языка и метода» (Моисеев, 2021). Тогда проблема дефрагментации экономического знания превращается на самом деле в проблему формализованного описания и выбора условий задачи ИО: начальные и граничные условия, целевая функция, критерии оптимальности. То есть задача должна быть физически и методологически обоснована, математически представима и эмпирически верифицируема. Поэтому конкуренция теоретических конструктов разрешается на уровне постановки математической задачи.

Никто в науке не отказывается от механики Ньютона из-за появления квантовой механики. А для того, чтобы рассчитать смету производственного проекта,

не требуется обращаться к сложному аппарату синергетики. У каждой задачи есть свой релевантный референт, а у каждого референта есть своя релевантная задача.

По итогам проведенного исследования предложены три подхода к формированию исследовательской повестки и описанию поведения субъектов (фирмы и рынка, а также территории как ареала рынков) в условиях изменяющейся структуры объекта исследования и окружающей среды, когда каждому экономическому феномену находится своя релевантная теоретическая основа для его понимания и определенный класс шаблонов решения математических задач.

## Список источников


Ананьин, О. И. (2024). Экономическая наука: вызов фрагментации. *Журнал Новой экономической ассоциации*, (2(63)), 193–210. https://doi.org/10.31737/22212264_2024_2_193-210

Артур, У. Б. (2015). Теория сложности в экономической науке: иные основы экономического мышления. *Terra Economicus*, *13*(2), 15–37. EDN UDQUIH

Баженов, Г. А. (2015). Методологическая дифференциация направлений австрийской школы: маргинализация или интеграция с мейнстримом? *Известия Уральского государственного экономического университета*, (6(62)), 14–22. EDN VDOBOV

Баженов, Г. А., Мальцев, А. А. (2018). Современные гетеродоксальные направления экономической теории в контексте трансформации мейнстрима. *Общество и экономика*, (1), 5–21. EDN YMCMFP

Блауг, М. (2004). *Методология экономической науки, или как экономисты объясняют*. (Пер. с англ.). Москва: НП «Журнал Вопросы экономики», 416.

Бунге, М. (2003). *Философия физики*. Москва: Едиториал УРСС, 320. EDN QJLWXN

Вентцель, Е. С. (2014). *Исследование операций. Задачи. Принципы. Методология*. Москва: КноРус, 192.

Вольчик, В. В., Фурса, Е. В. (2024). Теория и идеология в экономической науке: от Адама Смита до Эстер Дюфло. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*, *59*(6), 161–186. https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-6-10

Далио, Р. (2025). *Принципы изменения мирового порядка. Почему одни нации побеждают, а другие терпят поражение*. Москва: МИФ, 528.

Джевонс, У. С. (1999). Об общей математической теории политической экономии. Под ред. В. М. Гальперина, *Вехи экономической мысли. Т. 1. Теории потребительского поведения и спроса* (с. 67–69). Санкт-Петербург: Экономическая школа.

Евстигнеева, Л. П., Евстигнеев, Р. Н. (2010). *Экономика как синергетическая система*. Москва: ЛЕНАНД, 272.

Кирдина-Чэндлер, С. Г. (2018). Мезоэкономика и экономика сложности: актуальный выход за пределы ортодоксии. *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, *10*(3), 6–17. https://doi.org/10.17835/2076-6297.2018.10.3.006-017

Кирдина-Чэндлер, С. Г., Маевский, В. И. (2017). Методологические вопросы анализа мезоуровня в экономике. *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, *9*(3), 6–23. https://doi.org/10.17835/2076-6297.2017.9.3.007-023

Кирдина-Чэндлер, С. Г., Маевский, В. И. (2020). Эволюция гетеродоксальной мезоэкономики. *Terra Economicus*, *18*(3), 30–52. https://doi.org/10.18522/2073-6606-2020-18-3-30-52

Клейнер, Г. Б. (ред.). (2001). *Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия*. Москва: Наука, 514.

Клейнер, Г. Б. (ред.). (2011). *Мезоэкономика развития*. Москва: Наука, 805.

Климонтович, Ю. Л. (1990). *Турбулентное движение и структура хаоса: новый подход к статистической теории открытых систем*. Москва: Наука, 320.

Климонтович, Ю. Л. (2019). *Введение в физику открытых систем*. Москва: ЛЕНАНД, 296.

Коуз, Р. (2007). *Фирма, рынок и право*. (Пер. с англ.). Москва: Новое издательство, 224.

Либман, А. (2007). Современная экономическая теория: основные тенденции. *Вопросы экономики*, (3), 35–54. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2007-3-35-54

Маевский, В. Н. (1997). *Введение в эволюционную макроэкономику*. Москва: Япония сегодня, 106.

Маевский, В. Н. (2018). Мезоуровень и иерархическая структура экономики. *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, *10*(3), 18–29. https://doi.org/10.17835/2076-6297.2018.10.3.018-029

Маевский, В. Н., Кирдина-Чэндлер, С. Г. (ред.). (2020). *Мезоэкономика: элементы новой парадигмы*. Москва: ИЭ РАН, 392.

Макконнелл, К. Р., Брю, С. Л. (2003). *Экономикс: принципы, проблемы и политика*. Москва: ИНФРА-М, 972.

Мальцев, А. А. (2017). *Эволюция экономической мысли в контексте развития мирового хозяйства*. Москва: ТЕИС, 397.

Мальцев, А. А. (2018). Гетеродоксальная экономическая теория: текущее состояние и пути дальнейшего развития. *Экономическая политика*, *13*(2), 148–169. EDN URSVRG

Махлуп, Ф. (1995). Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие. Под ред. В. М. Гальперина, *Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы* (с. 73–93). Санкт-Петербург: Экономическая школа.

Моисеев, Н. Н. (2021). *Человек. Среда. Общество: Проблемы формализованного описания: Междисциплинарные исследования: вопросы языка и метода*. Москва: ЛЕНАНД, 248.

Нельсон, Р. Р., Уинтер, С. Дж. (2002). *Эволюционная теория экономических изменений*. Москва: Дело, 536.

Николис, Г., Пригожин, И. (1973). *Самоорганизация в неравновесных системах*. Москва: Мир, 511.

Пригожин, И. (1960). *Введение в термодинамику необратимых процессов*. Москва: Издательство иностранной литературы, 127.

Пригожин, И., Стенгерс, И. (2026). *Время. Хаос. Квант: К решению парадокса времени*. Москва: Едиторал УРСС, 240.

Розмаинский, И. В. (2008). О методологических основаниях мейнстрима и гетеродоксии в экономической теории конца XIX – начала XXI века. *Вопросы экономики*, (7), 89–99. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2008-7-89-99

Саймон, Г. А. (2000). Теория принятия решений в экономической теории и в науке о поведении. Под ред. В. М. Гальперина, *Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы* (с. 54–72). Санкт-Петербург: Экономическая школа.

Степин, В. С. (2003). *Теоретическое знание: Структура, историческая эволюция*. Москва: Прогресс-Традиция, 744.

Тамбовцев, В. Л. (2020). Непродуктивность попыток методологического синтеза. *Вопросы теоретической экономики*, (3), 7–31. https://doi.org/10.24411/2587-7666-2020-10301

Тироль, Ж. (1996). *Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности*. Санкт-Петербург: Экономическая школа, 745.

Толстогузов, О. В. (2023a). Моделирование монетизации экосистемных услуг. В *Материалы IV Международной научной конференции «Тенденции развития агрофизики: от актуальных проблем земледелия и растениеводства к технологиям будущего»* (с. 624–633). Санкт-Петербург: ФГБНУ АФИ.

Толстогузов, О. В. (2024). Баланс интересов внешних и внутренних бенефициаров в условиях «неполных контрактов» ресурсной экономики. *Север и рынок: формирование экономического порядка*, *27*(1), 108–120. https://doi.org/10.37614/2220-802X.1.2024.83.008

Толстогузов, О. В. (ред.) (2023b). *Карбоновый вектор онтологической модели экономики землеустройства*. Петрозаводск: Карельский НЦ РАН, 276. https://doi.org/10.17076/m-ec-carbvec23

Уильямсон, О. (1996). *Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*. Санкт-Петербург: Лениздат, 702.

Фишер, С., Дорнбуш, Р., Шмалензи, Р. (1993). *Экономика*. (Пер. с англ.). Москва: Изд. Дело, 864.

Фролов, Д. П., Стрекалова, А. С., Тажибов, А. А. (2020). Гетеродоксальные теории стратегирования территорий. *Журнал экономической теории*, *17*(1), 65–78. https://doi.org/10.31063/2073-6517/2020.17-1.5

Фуруботн, Э. Г., Рихтер, Р. (2005). *Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории*. Санкт-Петербург: Издательский Дом Санкт-Петербургского государственного университета, 702.

Хакен, Г. (1980). *Синергетика*. Москва: Мир, 385.

Ходжсон, Дж. (2003). *Экономическая теория и институты. Манифест современной институциональной экономической теории*. Москва: Дело, 464.

Шаститко, А. Е. (2019). Мезоинституты: умножение сущностей или развитие программы экономических исследований? *Вопросы экономики*, (5), 5–25. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-5-5-25

Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. New York, USA: Crown Publishing Group, 529.

Boschma, R. (2022). Global value chains from an evolutionary economic geography perspective: A research agenda. *Area Development and Policy*, *7*(2), 123–146. https://doi.org/10.1080/23792949.2022.2040371

Chen, P. (1991). Nonequilibrium and Nonlinearity — A Bridge between the Two Cultures. In G. P. Scott (Ed.), *Time, Rhythms and Chaos in the New Dialogue with Nature* (pp. 67–85). Ames, Iowa: The Iowa State University Press.

Chen, P. (2008). Equilibrium illusion economic complexity and evolutionary foundation in economic analysis. *Evolutionary and Institutional Economics Review*, *5*(1), 81–127. https://doi.org/10.14441/eier.5.81

Colander, D. (2007). *The Making of an Economist, Redux*. Princeton: Princeton University Press, 268.

Colander, D. (2014). The wrong type of pluralism: Toward a transdisciplinary social science. *Review of Political Economy*, *26*(4), 516–525. https://doi.org/10.1080/09538259.2014.950460

Colander, D., Holt, R., & Rosser, B. (2004). The Changing Face of Mainstream Economics. *Review of Political Economy*, *16*(4), 485–499. https://doi.org/10.1080/0953825042000256702

Dixit, A. K., & Stiglitz, J. E. (1977). Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity. *The American Economic Review*, *67*(3), 297–308.

Dopfer, K. (2012). The origins of meso-economics. *Journal of Evolutionary Economics*, *22*(1), 133–160. https://doi.org/10.1007/s00191-011-0218-4

Dopfer, K., Nelson, R. R., Potts, J., & Pyka, A. (Eds.). (2023). *Routledge Handbook of Evolutionary Economics*. London: Routledge, 476. https://doi.org/10.4324/9780429398971

Eadson, W., & Van Veelen, B. (2023). Green and just regional path development. *Regional Studies, Regional Science*, *10*(1), 218–233. https://doi.org/10.1080/21681376.2023.2174043

Elsner, W. (2010). The process and a simple logic of 'meso'. Emergence and the coevolution of institutions and group size. *Journal of Evolutionary Economics*, *20*(3), 445–477. https://doi.org/10.1007/s00191-009-0158-4

Etzioni, A. (1990). *The Moral Dimension. Toward a New Economics*. New York: Free Press; London: Collier Macmillan, 314.

Fujita, M., & Krugman, P. (2004). The new economic geography: Past, present and the future. *Papers in Regional Science*, *83*(1), 139–164. https://doi.org/10.1007/s10110-003-0180-0

Goodwin, C. D. (2000). Comment: It's the Homogeneity, Stupid! *Journal of the History of Economic Thought*, *22*(2), 179–183.

Hands, D. W. (2015). Orthodox and Heterodox Economics in Recent Economic Methodology. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, *8*(1), 61–81. https://doi.org/10.23941/ejpe.v8i1.184

Holmstrom, B. R., & Tirole, J. (1989). The theory of the firm. In *Handbook of Industrial Organization* (pp. 61–133). https://doi.org/10.1016/s1573-448x(89)01005-8

Hurwicz, L. (1993). Toward a Framework for Analyzing Institutions and Institutional Change. In S. Bowles, H. Gintis, B. Gustafson (Eds.), *Markets and Democracy: Participation, Accountability and Efficiency* (pp. 51–67). Cambridge: Cambridge University Press.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, *47*(2), 263–291.

Katona, G. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*. New York: McGrow-Hill, 347.

Kirdina, S. G. (2016). Methodological Institutionalism as a New Principle of Complex Social Systems' Analysis at Meso-Level. *Terra Economicus, 14*(1), 98–108. EDN VREVZV

Kogler, D. F., Evenhuis, E., Giuliani, E., Martin, R., Uyarra, E., & Boschma, R. (2023). Re-imagining evolutionary economic geography. *Cambridge Journal of Regions Economy and Society*, *16*(3), 373–390. https://doi.org/10.1093/cjres/rsad029

Krugman, P. R. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. *Journal of International Economics*, *9*(4), 469–479. https://doi.org/10.1016/0022-1996(79)90017-5

Krugman, P. R. (1991). *Geography and Trade*. Leuven, Belgium: Leuven University Press; Cambridge, Mass: MIT Press, 142.

Lin, J., Chen, Y., Liu, X., Wei, Y., Zhang, Q., & Wei, Y. (2026). Pricing mechanisms in marine ecological banks under dual objectives and multi-agents. *Frontiers in Marine Science*, *13*, 1776181. https://doi.org/10.3389/fmars.2026.1776181

Martin, R., & Sunley, P. (2007). Complexity Thinking and Evolutionary Economic Geography. *Journal of Economic Geography*, *7*(5), 573–601. https://doi.org/10.1093/jeg/lbm019

Mearman, A. (2011). Who do heterodox economists think they are? *American Journal of Economics and Sociology*, *70*(2), 480–510. https://doi.org/10.1111/j.1536-7150.2011.00774.x

Mearman, A., Berger, S., & Guizzo, D. (2023). What is Heterodox Economics? Insights from Interviews with Leading Thinkers. *Journal of Economic Issues*, *57*(4), 1119–1141. https://doi.org/10.1080/00213624.2023.2273130

Menard, C. (2014). Embedding organizational arrangements: Towards a general model. *Journal of Institutional Economics*, *10*(4), 567–589. https://doi.org/10.1017/S1744137414000228

Myrdal, G. (1957). *Economic Theory and Under-developed Regions*. London: Duckworth, 167.

North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge; New York: Cambridge University Press, 152.

Thaler, R. H. (2018). From Cashews to Nudges: The Evolution of Behavioral Economics. *American Economic Review*, *108*(6), 1265–1287. https://doi.org/10.1257/aer.108.6.1265

World Bank. (2009). *Reshaping Economic Geography.* Washington DC: World Bank, 410.

## References

Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. Crown Publishing Group.

Ananyin, O. I. (2024). Economic science: The challenge of fragmentation. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New Economic Association]*, (2(63)), 193–210. https://doi.org/10.31737/22212264_2024_2_193-210 (In Russ.)

Arthur, W. B. (2015). Complexity economics: A different framework for economic thought. *Terra Economicus*, *13*(2), 15–37. EDN: UDQUIH (In Russ.)

Bazhenov, G. A. (2015). Methodological Differentiation of Directions of the Austrian School: Marginalization or Integration with the Mainstream?. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta [Journal of the Ural State University of Economics],* (6(62)), 14–22. EDN VDOBOV (In Russ.)

Bazhenov, G. A., & Maltsev, A. A. (2018). Modern Heterodox Directions of Economic Theory in the Context of Transformation of Mainstream. *Obshchestvo i ekonomika [Society and Economy],* (1), 5–21. EDN YMCMFP (In Russ.)

Blaug, M. (2004). *Metodologiya ekonomicheskoy nauki, ili kak ekonomisty ob'yasnyayut [The Methodology of Economics or How Economists Explain]*. (Trans. from English). Moscow: Non-commercial Partnership "Journal of Voprosy ekonomiki", 416. (In Russ.)

Boschma, R. (2022). Global value chains from an evolutionary economic geography perspective: A research agenda. *Area Development and Policy*, *7*(2), 123–146. https://doi.org/10.1080/23792949.2022.2040371

Bunge, M. (2003). *Filosofiya fiziki [Philosophy of Physics]*. Moscow: URSS Publ., 320. EDN QJLWXN (In Russ.)

Chen, P. (1991). Nonequilibrium and Nonlinearity — A Bridge between the Two Cultures. In G. P. Scott (Ed.), *Time, Rhythms and Chaos in the New Dialogue with Nature* (pp. 67–85). Ames, Iowa: The Iowa State University Press.

Chen, P. (2008). Equilibrium illusion economic complexity and evolutionary foundation in economic analysis. *Evolutionary and Institutional Economics Review*, *5*(1), 81–127. https://doi.org/10.14441/eier.5.81

Coase, R. (2007). *Firma, rynok i pravo [The Firm, the market and the law]*. Moscow: Novoye izdatel'stvo, Publ., 224. (In Russ.)

Colander, D. (2007). *The Making of an Economist, Redux*. Princeton: Princeton University Press, 268.

Colander, D. (2014). The wrong type of pluralism: Toward a transdisciplinary social science. *Review of Political Economy*, *26*(4), 516–525. https://doi.org/10.1080/09538259.2014.950460

Colander, D., Holt, R., & Rosser, B. (2004). The Changing Face of Mainstream Economics. *Review of Political Economy*, *16*(4), 485–499. https://doi.org/10.1080/0953825042000256702

Dalio, R. (2025). *Prinzipy izmeneniya mirovogo poryadka. Pochemu odni nazii pobeghdayut, a drugie terpyat poraghenie [Principles for Dealing with the Changing World Order. Why Nations Succeed and Fail]*. Moscow: MIF Publ., 528. (In Russ.)

Dixit, A. K., & Stiglitz, J. E. (1977). Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity. *The American Economic Review*, *67*(3), 297–308.

Dopfer, K. (2012). The origins of meso-economics. *Journal of Evolutionary Economics*, *22*(1), 133–160. https://doi.org/10.1007/s00191-011-0218-4

Dopfer, K., Nelson, R. R., Potts, J., & Pyka, A. (Eds.). (2023). *Routledge Handbook of Evolutionary Economics*. Routledge. https://doi.org/10.4324/9780429398971

Eadson, W., & Van Veelen, B. (2023). Green and just regional path development. *Regional Studies, Regional Science*, *10*(1), 218–233. https://doi.org/10.1080/21681376.2023.2174043

Elsner, W. (2010). The process and a simple logic of 'meso'. Emergence and the coevolution of institutions and group size. *Journal of Evolutionary Economics*, *20*(3), 445–477. https://doi.org/10.1007/s00191-009-0158-4

Etzioni, A. (1990). *The Moral Dimension. Toward a New Economics*. Free Press; Collier Macmillan.

Evstigneeva, L. P., & Evstigneev, R. N. (2010). *Ekonomika kak sinergeticheskaya sistema [Economics as a synergetic system]*. Moscow: LENAND Publ., 272. (In Russ.)

Fischer, S., Dornbusch, P., & Schmalensee, R. (1993). *Ekonomika [Economics]*. (Translated from English). Moscow: Delo Publ., 864. (In Russ.)

Frolov, D. P., Strekalova, A. S., & Tazhibov, A. A. (2020). Heterodox Theories of Strategizing Territory. *Zhurnal Economicheskoj Teorii [Russian Journal of Economic Theory]*, *17*(1), 65–78. https://doi.org/10.31063/2073-6517/2020.17-1.5 (In Russ.)

Fujita, M., & Krugman, P. (2004). The new economic geography: Past, present and the future. *Papers in Regional Science*, *83*(1), 139–164. https://doi.org/10.1007/s10110-003-0180-0

Furubotn, E. G., & Richter, R. (2005). *Instituty i ekonomicheskaya teoriya. Dostizheniya novoy institutsional'noy teorii [Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics]*. St. Petersburg: St. Petersburg State University Press, 702. (In Russ.)

Goodwin, C. D. (2000). Comment: It's the Homogeneity, Stupid! *Journal of the History of Economic Thought*, *22*(2), 179–183.

Haken, H. (1980). *Sinergetika [Synergetics]*. Moscow: Mir Publ., 385. (In Russ.)

Hands, D. W. (2015). Orthodox and Heterodox Economics in Recent Economic Methodology. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, *8*(1), 61–81. https://doi.org/10.23941/ejpe.v8i1.184

Hodgson, G. M. (2003). *Ekonomicheskaya teoriya i instituty. Manifest sovremennoy institutsional'noy ekonomicheskoy teorii [Economics and Institutions. A Manifesto for Modern Institutional Economics]*. Moscow: Delo Publ., 464. (In Russ.)

Holmstrom, B. R., & Tirole, J. (1989). The theory of the firm. In *Handbook of Industrial Organization* (pp. 61–133). https://doi.org/10.1016/s1573-448x(89)01005-8

Hurwicz, L. (1993). Toward a Framework for Analyzing Institutions and Institutional Change. In S. Bowles, H. Gintis, B. Gustafson (Eds.), *Markets and Democracy: Participation, Accountability and Efficiency* (pp. 51–67). Cambridge: Cambridge University Press.

Jevons, W. S. (1999). Brief Account of a General Mathematical Theory of Political Economy. In V. M. Galperin (Ed.), *Vekhi ekonomicheskoy mysli. T. 1. Teorii potrebitelskogo sprosa [Landmarks of Economic Thought. Vol. 1. Theories of Consumer Behavior and Demand]* (pp. 67–69). St. Petersburg: Economic School Publ. (In Russ.)

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, *47*(2), 263–291.

Katona, G. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*. McGrow-Hill.

Kirdina, S. G. (2016). Methodological Institutionalism as a New Principle of Complex Social Systems' Analysis at Meso-Level. *Terra Economicus, 14*(1), 98–108. EDN VREVZV

Kirdina-Chandler, S. G. (2018). Mesoeconomics and Complexity Economics: Going Beyond the Limits of Economic Orthodoxy. *Zhurnal institutsional'nykh issledovaniy [Journal of Institutional Studies], 10*(3), 6–17. https://doi.org/10.17835/2076-6297.2018.10.3.006-017 (In Russ.)

Kirdina-Chandler, S. G., & Maevsky V. I. (2017). Methodological Issues of the Meso-level Analysis in Economics. *Zhurnal institutsional'nykh issledovaniy [Journal of Institutional Studies]*, *9*(3), 6–23. https://doi.org/10.17835/2076-6297.2017.9.3.007-023 (In Russ.)

Kirdina-Chandler, S. G., & Mayevsky, V. I. (2020). Evolution of heterodox mesoeconomics. *Terra Economicus*, *18*(3), 30–52. https://doi.org/10.18522/2073-6606-2020-18-3-30-52 (In Russ.)

Kleiner, G. B. (Ed.). (2001). *Mezoekonomika perekhodnogo perioda: rynki, otrasli, predpriyatiya [Mesoeconomy of Transition Period: Markets, Industries, Enterprises]*. Moscow: Nauka Publ., 514. (In Russ.)

Kleiner, G. B. (Ed.). (2011). *Mezoekonomika razvitiya [Mesoeconomics of Development]*. Moscow: Nauka Publ., 805. (In Russ.)

Klimontovich, Yu. L. (1990). *Turbulentnoye dvizheniye i struktura khaosa: novyy podkhod k statisticheskoy teorii otkrytykh sistem [Turbulent Motion and the Structure of Chaos: A New Approach to the Statistical Theory of Open Systems]*. Moscow: Nauka Publ., 320. (In Russ.)

Klimontovich, Yu. L. (2019). *Vvedeniye v fiziku otkrytykh sistem [Introduction to the Physics of Open Systems]*. Moscow: LENAND, 296. (In Russ.)

Kogler, D. F., Evenhuis, E., Giuliani, E., Martin, R., Uyarra, E., & Boschma, R. (2023). Re-imagining evolutionary economic geography. *Cambridge Journal of Regions Economy and Society*, *16*(3), 373–390. https://doi.org/10.1093/cjres/rsad029

Krugman, P. R. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. *Journal of International Economics*, *9*(4), 469–479. https://doi.org/10.1016/0022-1996(79)90017-5

Krugman, P. R. (1991). *Geography and Trade*. Leuven University Press; MIT Press.

Libman, A. (2007). Modern Economic Theory: The Main Tendencies. *Voprosy Ekonomiki,* (3), 35–54. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2007-3-35-54 (In Russ.)

Lin, J., Chen, Y., Liu, X., Wei, Y., Zhang, Q., & Wei, Y. (2026). Pricing mechanisms in marine ecological banks under dual objectives and multi-agents. *Frontiers in Marine Science*, *13*, 1776181. https://doi.org/10.3389/fmars.2026.1776181

Machlup, F. (1995). Theories of the firm: Marginalist, behavioral, managerial. In V. M. Galperin (Ed.), *Vekhi ekonomicheskoy mysli. T. 2. Teoriya firmy [Landmarks of Economic Thought. Vol. 2. Theories of the firm]* (pp. 73–93). St. Petersburg: Ekonomicheskaya shkola Publ. (In Russ.)

Maevsky, V. I. (2018). Mesolevel and hierarchical structure of the economy. *Zhurnal institutsional'nykh issledovaniy [Journal of Institutional Studies]*, *10*(3), 18–29. https://doi.org/10.17835/2076-6297.2018.10.3.018-029 (In Russ.)

Maevsky, V. N. (1997). *Vvedeniye v evolyutsionnuyu makroekonomiku [Introduction to Evolutionary Macroeconomics]*. Moscow: Yaponiya segodnya Publ., 106. (In Russ.)

Maltsev, A. A. (2017). *Evolyutsiya ekonomicheskoy mysli v kontekste razvitiya mirovogo khozyaystva [The evolution of economic thought in the context of the development of the world economy]*. Moscow: TEIS Publ., 397. (In Russ.)

Maltsev, A. A. (2018). Heterodox Economic Theory: Current Status and Ways of Further Development. *Ekonomicheskaya politika [Economic Policy], 13*(2), 148–169. EDN URSVRG (In Russ.)

Martin, R., & Sunley, P. (2007). Complexity Thinking and Evolutionary Economic Geography. *Journal of Economic Geography*, *7*(5), 573–601. https://doi.org/10.1093/jeg/lbm019

Mayevsky, V. N., & Kirdina-Chandler, S. G. (Eds.). (2020). *Mezoekonomika: elementy novoy paradigmy [Mesoeconomics: Elements of a New Paradigm]*. Moscow: Institute of Economics of the Russian Academy of Science, 392. (In Russ.)

McConnell, C. R., & Brue, S. L. (2003). *Ekonomiks: printsipy, problemy i politika [Economics: Principles, Problems and Policies]*. Moscow: INFRA-M Publ., 972. (In Russ.)

Mearman, A. (2011). Who do heterodox economists think they are? *American Journal of Economics and Sociology*, *70*(2), 480–510. https://doi.org/10.1111/j.1536-7150.2011.00774.x

Mearman, A., Berger, S., & Guizzo, D. (2023). What is Heterodox Economics? Insights from Interviews with Leading Thinkers. *Journal of Economic Issues*, *57*(4), 1119–1141. https://doi.org/10.1080/00213624.2023.2273130

Menard, C. (2014). Embedding organizational arrangements: Towards a general model. *Journal of Institutional Economics*, *10*(4), 567–589. https://doi.org/10.1017/S1744137414000228

Moiseev, N. N. (2021). *Chelovek. Sreda. Obshchestvo: Problemy formali-zovannogo opisaniya: Mezhdistsiplinarnyye issledovaniya: voprosy yazyka i metoda [Man. Environment. Society: Problems of Formalized Description]*. Moscow: LENAND Publ., 248. (In Russ.)

Myrdal, G. (1957). *Economic Theory and Under-developed Regions*. Duckworth.

Nelson, R. R., & Winter, S. G. (2002). *Evolyutsionnaya teoriya ekonomicheskikh izmeneniy [An Evolutionary Theory of Economic Change]*. Moscow: Delo Publ., 536. (In Russ.)

Nicolis, G., & Prigogine, I. (1973). *Samoorganizatsiya v neravnovesnykh sistemakh [Self-organization in nonequilibrium systems]*. Moscow: Mir Publ., 511. (In Russ.)

North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge University Press.

Prigogine, I. (1960). *Vvedeniye v termodinamiku neobratimykh protsessov [Introduction to the Thermodynamics of Irreversible Processes]*. Moscow: Foreign Literature Publishing House, 127. (In Russ.)

Prigogine, I., & Stengers, I. (2026). *Vremya. Khaos. Kvant: K resheniyu paradoksa vremeni [Time. Chaos. Quantum: Towards a Solution to the Time Paradox]*. Moscow: Editorial URSS, 240. (In Russ.)

Rozmainsky, I. V. (2008). On the Methodological Foundations of Mainstream and Heterodoxy in Economic Theory in the End of the XIX - the Beginning of the XXI centuries. *Voprosy Ekonomiki*, (7), 89–99. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2008-7-89-99 (In Russ.)

Saymon, H. A. (2000). Theory of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. In V. M. Galperin (Ed.), *Vekhi ekonomicheskoy mysli. T. 2. Teoriya firmy [Landmarks of economic thought. Vol. 2. Theory of firm]* (pp. 54-72). St. Petersburg: Ekonomicheskaya shkola Publ. (In Russ.)

Shastitko, A. E. (2019). Meso-institutions: Proliferating essences or evolving economic research programme? *Voprosy Ekonomiki*, (5), 5–25. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-5-5-25 (In Russ.)

Stepin, V. S. (2003). *Teoreticheskoye znaniye: Struktura, istoricheskaya evolyutsiya [Theoretical knowledge: Structure, historical evolution]*. Moscow: Progress- Traditsiya Publ., 744. (In Russ.)

Tambovtsev, V. L. (2020). Unproductivity of the Methodological Fusion's Attempts. *Voprosy Teoreticheskoi Ekonomiki [Issues of Economic Theory],* (3), 7–31. https://doi.org/10.24411/2587-7666-2020-10301 (In Russ.)

Thaler, R. H. (2018). From Cashews to Nudges: The Evolution of Behavioral Economics. *American Economic Review*, *108*(6), 1265–1287. https://doi.org/10.1257/aer.108.6.1265

Tirole, J. (1996). *Rynki i rynochnaya vlast': Teoriya organizatsii promyshlennosti. [The Theory of Industrial Organization]*. St. Petersburg: Ekonomicheskaya shkola Publ., 745. (In Russ.)

Tolstoguzov, O. V. (2023a). Modeling the monetization of ecosystem services. In *Materialy IV Mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii "Tendentsii razvitiya agrofiziki: ot aktual'nykh problem zemledeliya i rasteniyevodstva k tekhnologiyam budushchego" [Proceedings of the IV International Scientific Conference "Trends in the Development of Agrophysics: From Current Problems of Agriculture and Crop Production to Technologies of the Future"]* (pp. 624–633). St. Petersburg: Agrophysical Research Institute. (In Russ.)

Tolstoguzov, O. V. (2024). Balancing the interests of external and internal beneficiaries in the context of incomplete contracts in a resource economy. *Sever i rynok: formirovaniye ekonomicheskogo poryadka [The North and the Market: Forming the Economic Order], 27*(1), 108–120. https://doi.org/10.37614/2220-802X.1.2024.83.008 (In Russ.)

Tolstoguzov, O. V. (Ed.) (2023b). *Karbonovyy vector ontologicheskoy modeli ekonomiki zemleustroystva [Carbon vector of the ontological model of land management economics]*. Petrozavodsk: Karelian Scientific Center of the Russian Academy of Sciences, 276. https://doi.org/10.17076/m-ec-carbvec23 (In Russ.)

Volchik, V. V., & Fursa, E. V. (2024). Theory and ideology in economics: From Adam Smith to Esther Duflo. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6. Ekonomika [Lomonosov Economics Journal], 59*(6), 161–186. https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-6-10 (In Russ.)

Wentzel, E. S. (2014). *Issledovaniye operatsiy. Zadachi. Printsipy. Metodologiya [Operations Research: A Methodological Approach]*. Moscow: KnoRus Publ., 192. (In Russ.)

Williamson, O. (1996). *Ekonomicheskiye instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya [Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, and Relational Contracting]*. St. Petersburg: Lenizdat Publ., 702. (In Russ.)

World Bank. (2009). *Reshaping Economic Geography.* World Bank.

## Информация об авторе

**Толстогузов Олег Викторович** — доктор экономических наук, кандидат физико-математических наук, директор, Институт экономики, Федеральный исследовательский центр «Карельский научный центр РАН»; https://orcid.org/0000-0002-4162-8342 (Российская Федерация, 185003, г. Петрозаводск, пр. А. Невского, 50; e-mail: olvito@mail.ru).

## About the author

**Oleg V. Tolstoguzov** — Dr. Sci. (Econ.), Cand. Sci. (Phys.-Math.), Director, Institute of Economics of the Karelian Sciences Centre of the Russian Academy of Sciences; https://orcid.org/0000-0002-4162-8342 (50, A. Nevsky Prospekt, Petrozavodsk, 185003, Russian Federation; e-mail: olvito@mail.ru).

*Дата поступления рукописи: 03.07.2026.*
*Прошла рецензирование: 10.07.2026.*
*Принято решение о публикации: 15.09.2026.*
*Received: 03 July 2026.*
*Reviewed: 10 July 2026.*
*Accepted: 15 Sep 2026.*

**ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ**
**https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.3**
**УДК 330.101**
**JEL P1, P4, P5, B4, B5, D24**

CC BY 4.0
OPEN ACCESS

# От форм присвоения к инфраструктурному каркасу: историко-логическая реконструкция хозяйственной деятельности[1]

**Евгений П. ДЯТЕЛ** ✉
*Институт экономики УрО РАН, г. Екатеринбург, Российская Федерация*

**Для цитирования:** Дятел, Е. П. (2026). От форм присвоения к инфраструктурному каркасу: историко-логическая реконструкция хозяйственной деятельности. *AlterEconomics, 23*(3), 574–590. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.3

**Аннотация.** В статье излагается авторское понимание инфраструктурного каркаса, который интерпретируется как программная основа (*framework*) воспроизводства экономической системы. Своей практической направленностью каркас отличается от структуры, понимаемой как совокупность существенных взаимосвязей её элементов, выявляемых в процессе исследования. Предметом анализа являются пространственно-временные условия возникновения и функционирования инфраструктуры хозяйственной деятельности. В работе применяется структурно-логический метод восхождения от абстрактного к конкретному, позволяющий осуществить локализацию пространственно-временного континуума экономической системы и установить, начиная с исходных форм хозяйственной деятельности, закономерности и этапы ее развития в качестве объекта научного исследования. Определяются технологические, институциональные и социально-экономические границы объекта и предмета анализа. В предлагаемой работе структура выражает историческую и логическую последовательность возникновения форм присвоения: труда как специфической особенности общественного индивида и способов трансформационного обмена веществ в процессе трансакционного присвоения (обмена услугами, средствами производства и предметами потребления); формирования инфраструктурного каркаса хозяйственной деятельности, соединяющего в пространстве и времени разнообразные формы присвоения продуктов производства, предметов потребления, услуг. Наряду с твердым ядром метода — диалектикой и материалистическим пониманием истории — его периферию образуют процедуры верификации и фальсификации (сопоставления и переосмысления) изложенных в первоисточниках теоретических выводов и фактов, для чего привлекаются публикации, содержащие новые научные результаты исследований по экономической теории, экономической истории и хозяйственной практике. Полученные результаты выявляют взаимосвязь и преемственность «практически истинных категорий» (термин Карла Маркса), что составляет цель исследования и отображается в выводах. По мнению автора, полученный категориальный аппарат в дальнейшем может быть апробирован на материалах экономических объектов различной степени локализации. Перспективным является его использование для определения путей и способов повышения конкурентоспособности экономики региона.

**Ключевые слова:** инфраструктурный каркас, структурно-логический метод, хозяйственная деятельность, пространственно-временная локализация, экономическая система

**Благодарность:** Статья выполнена в рамках государственного задания для Института экономики УрО РАН на 2026 г.

[1] © Дятел Е. П. Текст. 2026.

RESEARCH ARTICLE

# From Forms of Appropriation to the Infrastructural Framework: Historical and Logical Reconstruction of Economic Activity

**Evgeny P. DYATEL** ✉
*Institute of Economics of the Ural Branch of RAS, Ekaterinburg, Russian Federation*

**For citation:** Dyatel, E. P. (2026). From Forms of Appropriation to the Infrastructural Framework: Historical and Logical Reconstruction of Economic Activity. *AlterEconomics, 23*(3), 574–590. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.3

**Abstract.** The article conceptualizes the infrastructure framework as a basis for the reproduction of an economic system. Unlike structure, understood as the essential relationships among elements identified through research, the framework has a practical orientation. The study examines the spatial and temporal conditions under which the infrastructure of economic activity emerges and functions. The study applies a structural-logical approach that moves from the abstract to the concrete, defining the space-time continuum of the economic system and tracing its patterns and stages of development from the earliest forms of economic activity. It also establishes the technological, institutional, and socioeconomic boundaries of the object and subject of analysis. The proposed framework reflects the historical and logical sequence of economic development, from labor as a defining feature of the social individual, through the development of exchange and appropriation, to the emergence of an infrastructure framework linking different forms of appropriation across space and time. The study is grounded in dialectics and a materialist understanding of history, complemented by verification and falsification through the comparison and reassessment of theoretical conclusions and primary-source evidence. The analysis draws on innovative research in economic theory, economic history, and economic practice. The study aims to demonstrate the interconnection and continuity of what K. Marx termed "practically true categories." The resulting categorical framework can be tested using data from economic entities at different levels of localization and may help identify ways to strengthen regional economic competitiveness.

**Keywords:** infrastructure framework, structural-logical method, economic activity, spatial-temporal localization, economic system

**Acknowledgements:** The article was prepared within the framework of the state assignment for the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences for 2026.

## 1. Введение

Пространственно-временной континуум (ПВК) экономической системы и лежащие в его основе инфраструктурные каркасы хозяйственной деятельности принадлежат к базовым понятиям экономической теории и региональной экономики (Креймер, 2011; Клейнер, 2021). Актуальным является определение места ПВК в сложившемся категориальном аппарате экономической науки и смежных с нею философских, правовых и других общественных и естественнонаучных дисциплин.

Важное значение для предлагаемой публикации имеет обращение к классическому наследию, включая сочинения Аристотеля, Гегеля, Маркса, Энгельса и других великих мыслителей. Оно оправдано тем, что помогает выявить теоретико-методологические основы исследования и способствует достижению цели настоящей публикации — выяснению преемственности и взаимосвязи инфраструктурных каркасов хозяйственной деятельности как материальных (трансформационных) и институциональных (трансакционных) условий пространственно-временной локализации экономической системы. Это делает возможной постановку задачи практического использования полученных результатов для оценки конкурентоспособности региональных экономических систем.

Данная статья продолжает цикл наших работ (Дятел, 1974; Dyatel, 2026 и др.) и нацелена на выполнение поставленной выше задачи с привлечением доступных нам этнографических, исторических, социально-экономических и иных источников.

## 2. К вопросу о методологии, объекте и предмете исследования

Понятийный аппарат можно конкретизировать, опираясь на аристотелевскую матрицу принципов («причин») научного мышления. В итоге мы получим четыре понятия (родовое, материальное, специфицирующее, синтетическое), представляющие собой общеметодологическую основу научного познания, в т. ч. экономико-теоретического исследования (рис. 1).

На этой первой ступени научного познания восхождение от абстрактного к конкретному не заканчивается. Его образцом стал концептуальный каркас, воспроизводящий логику и структуру политической экономии товарного производства, отправным пунктом которого является товар как «элементарная клеточка буржуазного общества» (Маркс, Энгельс, 1960) (рис. 2).

Цитируемые труды великих мыслителей во многом определили дальнейшее развитие философской и экономической науки и стали фундаментом аналитического подхода, который может быть назван структурно-логическим методом исследова-

| Формальная причина (родовое определение) | Материальная причина (материальное определение) | Производящая причина (специфицирующее определение) | Целевая причина (синтетическое определение) |
|---|---|---|---|
| Родовой признак | Материя (материальный объект) | Форма объекта (специфический предмет науки) | Единство формы и содержания как закон движения изучаемого явления |

**Рис. 1.** *Структура и логика исследования диалектики Аристотеля (источник: сост. автором по (Аристотель, 1976))*
**Fig. 1.** *Structure and Logic of Research on Aristotle's Dialectic*

| Полезность вообще | Потребительная стоимость | Меновая стоимость | Общественная потребительная стоимость |
|---|---|---|---|
| *Овеществленный труд* | | | |
| Труд вообще | Конкретный труд | Абстрактный труд (общественный характер труда) | Общественно необходимый (частный) труд |
| *Простой средний труд* | | | |
| Простая, или случайная, форма стоимости | Полная форма стоимости | Всеобщая форма стоимости | Денежная форма |
| *Товарный фетишизм* | | | |
| Планомерная форма хозяйства | Натуральная форма хозяйства | Товарная форма хозяйства | Объективные мыслительные формы |

**Рис. 2.** *Концептуальный каркас «политической экономии товарного производства» (закавыченное выражение принадлежит Ф. Энгельсу; источник: (Маркс, Энгельс, 1961а, с. 320))*
**Fig. 2.** *Conceptual Framework of the „Political Economy of Commodity Production" (phrase quoted from Engels, 1961a, p. 320)*

ния хозяйственных систем. Начиная с 1980-х гг. он использовался в наших публикациях и, следовательно, с ним можно было ознакомиться, что позволяет не воспроизводить детально его особенности. Отметим лишь, что далеко не все свойства объекта воспринимаются на уровне «живого созерцания» (Ленин, 1973, с. 152–153): визуальном, аудиальном, тактильном. При восхождении от живого созерцания к абстрактному мышлению необходимо исключить второстепенные элементы, чтобы избежать подмены понятий, выражающих недоступную чувственному восприятию специфику изучаемого предмета — экономических отношений, — поверхностными обобщениями. Актуальным становится принцип историзма как составная часть материалистического понимания истории. Он ориентирует на изучение «косвенного образа жизни» (Маркс, Энгельс, 1955, с. 19), возникшего вследствие общественного разделения труда, которое стало отправным пунктом «Исследования о природе и причинах богатства народов» А. Смита (Smith, 1976) и базовой категорией классической политической экономии.

Применительно к рыночной экономике общественное разделение труда определяется как стихийное, или стихийно сложившееся. Здесь у нас возникает проблема, требующая своего осмысления. Само понятие разделения труда свидетельствует, что оно зарождается не по воле случая, а в силу осознанного распределения видов деятельности: вначале каждым индивидом для удовлетворения личных потребностей, а затем через разделение обязанностей с другими членами семьи и общины. Его «стихийность» отражает случайное распределение природных ресурсов, потребностей и способностей субъектов хозяйственной деятельности, но главное, она — результат опосредованной обменом обратной связи производства и потребления. Более правильной является характеристика общественного разделения труда как исторически складывающегося, независимого от воли и сознания отдельных индивидов, материального производственного отношения. Это положение не оспаривается и экономистами-неоклассиками.

Ф. фон Хайек отмечает: «Возникает структура, о существовании которой эти люди не знают и которая заведомо не была целью их действий». Тем не менее эта структура представляет собой организационную основу экономической деятельности людей. Далее Хайек пишет: «До настоящего времени только экономическая теория разработала теоретический метод, пригодный для изучения стихийных абстрактных порядков, который лишь сегодня постепенно начинают применять к изучению порядков, отличных от рынка» (фон Хайек, 2006, с. 133). С этим следует согласиться, однако остается вопрос, как и когда возникают «стихийные абстрактные порядки»? По фон Хайеку, они предпосылка становления членораздельной речи и, следовательно, зарождались в процессе антропосоциогенеза. Нам кажется, что здесь необходимо дополнительное исследование, но более актуальным мы считаем осмысление причин возникновения, закономерностей и особенностей функционирования разделения труда в качестве базисной формы общественного производства и жизнедеятельности человека.

Решая обозначенную задачу, необходимо обратиться к построению инфраструктурного каркаса социально-экономической формации. Чтобы глубже погрузиться в методологию вопроса, приведем соответствующую выдержку из «Предисловия» к первому изданию «Капитала»: «При анализе экономических форм нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами. То и другое должна заменить сила абстракции. Но товарная форма продукта труда, или форма стоимости

товара, есть форма экономической клеточки буржуазного общества» (Маркс, Энгельс, 1960, с. 6). Относительно первой части приводимой цитаты укажем, что применяемый в советской экономической литературе в качестве синонима «метод научной абстракции» расценивался как одно из высших достижений создателя «Капитала», и такая его оценка вполне правомерна. С этих позиций вернемся к следующей за союзным словом «но» части высказывания, где внимание акцентируется на стоимостной форме как специфическом общественном отношении товарной формы хозяйства. Не следует упускать из виду, что данная форма была выявлена независимо от К. Маркса и задолго до него. Вначале она представала в своем институционально-правовом облике, выражая право собственности индивида и отдельных групп человеческого сообщества на условия и факторы жизнедеятельности, затем, по мере углубления общественного разделения труда, зарождения и развития трансакций, происходила ее кристаллизация в виде всеобщей обмениваемости продуктов и услуг. Для понимания этого процесса нужно обратиться к изучению естественно выросших и впоследствии исторически развившихся способов институционализации хозяйственной деятельности.

### 3. Предпосылки научного анализа естественно выросших форм хозяйства

Опираясь на свои многолетние исследования, К. Маркс подтвердил, что, наряду с экономической общественной формацией, существует некий субстрат, который может быть назван первичной или архаической формацией, с последовавшими в трудах разных авторов уточнениями его свойств как натурального хозяйства, первобытного коммунизма, азиатского способа производства и др. Эти характеристики в той или иной мере остались актуальными в качестве исторических и теоретических проблем социально-экономического исследования, в обсуждении которых принимали участие лучшие умы своего времени. Объективная картина происходивших в СССР, а также досоветской и постсоветской России дискуссий представлена в труде выдающегося советского и российского историка Л.В. Даниловой, написанном в 1969 г., но изданном (в отредактированном варианте, включающем материалы последующих лет вплоть до 2012 г.) лишь в 2024 г. благодаря усилиям ее молодых сторонников и последователей — С.С. Алымова и А.В. Журавеля (Данилова, 2024). Непростая судьба книги — печальное свидетельство атмосферы, господствовавшей в советском обществоведении после оттепели 1960-х гг. и не изжитой в течение ряда десятилетий. Поскольку нам посчастливилось участвовать в обсуждении специфики общественных отношений архаической формации и экономики первобытного общества, позволим себе несколько подробнее остановиться на этом.

Вопрос об условиях и факторах возникновения и развития первичной общественной формации неоднократно ставился и обсуждался в публичном обмене мнениями, где обозначились две основные точки зрения. Одну из них можно условно идентифицировать с книгой известного советского философа Ю.И. Семенова «Как возникло человечество», в которой утверждается следующее: «Опираясь на обширный этнографический материал, мне удалось установить самую раннюю, изначальную форму первобытно-коммунистических отношений, которую я назвал разборно-коммуналистическими отношениями» (Семенов, 2002). В обосновываемой Ю.И. Семеновым концепции центральное место занимает преодоление «зоологического индивидуализма», завершающееся возникновением естественно выросших (родовых, семейных, соседских) отношений. В них можно увидеть предпосылку для институцио-

нализации собственности путем формирования норм обычного права — предтечи будущих гражданско-правовых способов ее регулирования. Но, за исключением формальных отсылок, в цитируемой книге отсутствует анализ производительных сил и производственных отношений возникающего социума. Такой подход вызвал закономерные возражения сторонников альтернативной, производственно-экономической концепции, которую мы излагаем, обращаясь к трудам Л.В. Даниловой.

Прежде чем конкретизировать наши заметки, отметим, что Л.В. Данилова зарекомендовала себя не только в качестве историка, специальным предметом которого было исследование докапиталистических обществ, но и снискала признание ведущих экономистов-теоретиков советского и постсоветского периодов, ставивших применительно к конкретным условиям того времени задачу обоснования путей развития нового общественного строя. Особенное внимание уделялось содержанию понятия «производительные силы», структуре производственных отношений и месту в ней отношений собственности (Данилова, 2024, гл. V). Отвлекаясь от представленного в цитируемой монографии развернутого историографического описания, сосредоточимся на методологических и теоретических аспектах продолжившейся вплоть до начала XXI в. дискуссии. И хотя все ее участники оставались на платформе исторического материализма, многие высказывали собственные трактовки его основных положений. Поэтому как далеко не самый главный, но всё же полноправный участник обсуждения, автор настоящей статьи считает возможным изложить личную точку зрения на некоторые ключевые вопросы становления первичных хозяйственных систем.

При анализе перехода от биологических закономерностей живой материи к социально-экономическим законам общества всё чаще используется понятие коэволюции человека и среды его жизнедеятельности. В научных трудах рассматриваемого периода оно почти не встречается, но роль аналога выполняют «естественно возникшие» или «естественно выросшие» производительные силы и отношения между людьми. К сожалению, в таком контексте коэволюция если и подразумевается, то в узком смысле — как неразвитое, скорее, природное, а не общественно-историческое явление, что приводит к недооценке обеих сторон процесса взаимодействия — человека и среды его жизнедеятельности. Наглядным примером выступает утверждение о незначительном уровне развития и латентном состоянии производительных сил первобытного общества, которое воспроизводится в учебных и научных публикациях. Также цитируемое выше исследование исходит из положения: «В первобытном обществе с его крайне низким уровнем развития труда она (*простая кооперация — Е. Д.*) представляла единственную возможность в борьбе за существование, средство выжить. Однако первобытный коллективизм и общая собственность связаны не с коллективным производством и употреблением орудий труда, а с их неразвитостью» (Данилова, 2024, с. 310).

В 1960–1970-е гг. у автора настоящей публикации была возможность неоднократно обсуждать с Л.В. Даниловой свое мнение о том, что именно здесь, на заключительной стадии антропосоциогенеза, произошли, возможно, величайшие в истории человечества технологические сдвиги, сопровождавшиеся анатомическими, физиологическими, нервно-психическими изменениями организма нашего предка и становлением социально-экономических отношений. Реакция маститого ученого была, скорее, снисходительной, что объяснимо разницей в возрасте, жизненном и научном опыте, а также базовой подготовке провинциального

молодого исследователя. Но, возвращаясь к своим прежним публикациям (например, Дятел, 1974 и др.), мы не находим принципиальных неточностей, которые бы заставили пересмотреть изложенные в них концепцию и оценку состояния производительных сил и производственных отношений первобытного общества. В этой связи представляется оправданным вернуться к обсуждению затронутых вопросов, имеющих непосредственное отношение к проблеме становления и развития хозяйственной деятельности зарождающегося социума и лежавших в ее основе инфраструктурных пространственно-временных каркасов.

### 4. Диалектика предмета и метода исследования хозяйственных систем

Методологически правильно начинать с предпосылок и отправного пункта исследуемого явления, вычленить который можно при помощи принципов совпадения логического и исторического (Г. В. Ф. Гегель) и единства исторического и логического (К. Маркс). Оставляя в стороне проявляющуюся у некоторых авторов тенденцию к количественному разграничению в объеме «естественных природных факторов производительных сил над исторически созданными», согласимся, что «любое вещество природы, используемое в качестве предмета или средства труда, претерпевает в той или иной мере воздействие человеческого труда, выступает в преобразованном виде» (Данилова, 2024, с. 308). Такой вывод дает ключ к пониманию коэволюции преследующего свои цели общественного индивида и среды его жизнедеятельности. В этой связи мы считаем необходимым уточнить понятия «естественно выросших» феноменов, характерных для архаической формации, путем исключения из их числа тех природных условий и факторов, использование которых не влечет за собой социально-экономических последствий. Отметим, что в основополагающих произведениях К. Маркса и Ф. Энгельса нет «естественного разделения» труда или других сугубо «естественных» определений общественных явлений, которые время от времени появляются в русскоязычной литературе. Но, если вывести натуральную составляющую в виде всеобщих условий жизни человека (природная среда обитания, кровнородственные связи, животнообразная манипулятивная деятельность) за рамки социума, то всё же остается вопрос их классификации как предпосылок и движущих сил антропосоциогенеза.

Процессам производства и воспроизводства человека, материально-технической базы социума и связанным с ними отношениям собственности уделяли внимание многие советские, российские и зарубежные (напр., Мосс, 2011) историки, философы и экономисты. Высоко оценивая результаты их исследований, трудно пройти мимо складывавшейся в советском обществоведении тенденции избегать фальсифицирующих процедур научного познания, когда речь шла о высказываниях классиков марксизма. К тому же фальсификацию и реинтерпретацию категориального аппарата нужно было проводить не только на основе заверенных советскими органами статистики сведений и фактов, но и с учетом широкого контекста теоретической мысли, включавшего в себя обращение к ревизионистским и буржуазным источникам. К сожалению, сделать это удавалось не всем и не всегда.

Возможно, наши результаты не полностью совпадут с выводами К. Маркса и его ортодоксальных последователей. И всё же подобное рассмотрение необходимо — не для опровержения марксизма, занявшего достойное место в истории экономической мысли, а чтобы вспомнить о его мировоззренческом значении, которое проявлялось в критической оценке виднейших представителей классической науки,

в т. ч. представителей естествознания, и противопоставлении им опередивших свое время Лейбница, Канта и Гегеля (Маркс, Энгельс, 1961b, с. 520). Правомерность таких оценок подтвердил переход к неклассической науке, сменившей детерминированную картину мира Лапласа на электромагнитную, а затем на квантово-полевую модель мироздания, что можно рассматривать как отказ от картезианских, «телесных» трактовок материи в пользу ее понимания как неисчерпаемой и не ограниченной эмпирическими характеристиками материальной сущности. Отметим также, что новое естественнонаучное мировоззрение сохранило исторически сложившийся статус фундаментальной основы за трудами Декарта, Ньютона и других основоположников рационального научного мышления.

Если обратиться к обществоведению, то переходный период совпал с написанием «Капитала» К. Марксом. Проводимая в нем критика классической политической экономии являлась условием новых подходов и решений, которые бы реформировали теорию ценности. По мнению современных экономистов, эта задача оказалась по плечу неоклассике, ориентированной на сопоставление предельной величины ценового потребительского спроса с предельной тягостью труда производителя. Причину относительной неуспешности экономической теории марксизма мы видим в идеологическом настрое, исходившем из непримиримого антагонизма классов и количественных оценок их вклада в общественное благосостояние: положительного у пролетариата и отрицательного у буржуазии. Поскольку товарная стоимость продуктов измерялась через «расходование человеческой рабочей силы в физиологическом смысле» (Маркс, Энгельс, 1960, с. 55), результат был предопределен.

Материально-телесная трактовка субстанции стоимости обосновывалась следующим образом: «Стоимость, оставляя в стороне ее чисто символическое выражение в знаке стоимости, существует только в той или иной потребительной стоимости, в той или иной вещи. (Сам человек, рассматриваемый только как наличное бытие рабочей силы, есть предмет природы, вещь, хотя и живая, сознательная вещь, а самый труд есть материальное проявление этой силы.)» (Маркс, Энгельс, 1960, с. 213–214). Такая формулировка не могла пройти мимо внимания последовательных марксистов, ставивших своей целью построение в революционной России нового общества, в котором «отношения практической повседневной жизни людей будут выражаться в прозрачных и разумных связях их между собой и с природой» (Маркс, Энгельс, 1960, с. 90), и сыграла, по нашему мнению, не самую положительную роль для советской экономики[1]. В то же время, стремясь вслед за Марксом к точным методам анализа, приходим к выводу, что отказ от картезианского (телесного) понимания объективной реальности не означает игнорирования четких граней бытия, за которыми скрыты его базовые свойства (вещество, энергия, информация), формы существования (пространство и время) и социально-экономические отношения между людьми. Вопрос заключается в другом: что стоит за перечисленными атрибутами — материальная или идеальная субстанция? Возможно ли их сосуществование и взаимодействие? Каковы

[1] Не имея возможности подробно останавливаться на дискуссиях, разворачивающихся в первые годы советской власти, отошлем читателя к докладу И. И. Рубина (1927) и его обсуждению в Институте экономики (Российская ассоциация научно-исследовательских институтов общественных наук, 1928, Москва, с. 35–94). [Электронный ресурс]. https://istmat.org/files/uploads/66044/abstraktnyy_trud_i_stoimost_v_sisteme_marksa.pdf?ysclid=muf4hq5ub8289308082 (дата обращения: 15.06.2026).

пределы человеческого познания и не следует ли признать недоступную человеческому разуму «вещь в себе» (по И. Канту)?

Поскольку ничто из вышеназванного не обнаруживается вне опыта познавательной деятельности человека, это стимулировало многих естествоиспытателей и обществоведов к позитивистскому мировоззрению, выводимому из универсального принципа экономии мышления Э. Маха. В таком подходе есть рациональное зерно, которое мы видим в придании научного статуса субъективной стороне познавательной деятельности: восприятии человеком цветовой, звуковой, вкусовой гаммы, а также опредмеченных в информационном носителе «превращенных форм» общественных отношений. Без них и подсказанных опытом «объективных мыслительных форм» (по К. Марксу) вся творческая сторона целесообразной человеческой деятельности оказалась бы под вопросом, включая потенциальную утрату многих изобретений и научных открытий. Однако позитивизм имел принципиальный недостаток. Он пытался решить проблему целостного видения объекта исследования с формально-системных позиций, попадая тем самым в ловушку теоремы К. Гёделя о неполноте формальной системы. Чтобы выйти из нее, нужно увидеть объект познания извне, с позиций стороннего наблюдателя, поскольку ситуация повторяется и мы не найдем конечной системы, которую можно одновременно описать изнутри и снаружи, т. к. придется вернуться к гипотезе о неисчерпаемой материи (противоположный вариант — непознаваемой в своей полноте божественной идеи).

На наш взгляд, плодотворной является альтернатива, которая была реализована Аристотелем в его «причинах», а впоследствии воплощена в материалистической диалектике. Она позволяет использовать оба начала, выводя окончательное суждение о них за рамки ограниченной пространством и временем познавательной и практической деятельности человека: «Бытие есть вообще открытый вопрос, начиная с той границы, где прекращается наше поле зрения» (Маркс, Энгельс, 1961а, с. 43). Принимая эту точку зрения, можно согласиться, что опыт — универсальный способ восприятия окружающей действительности, не забывая, что, используя даже максимально удаленные от нее приемы чистого мышления (логику и математику), мы прибегаем к «внешнему оправданию» (А. Эйнштейн) — неисчерпаемой и непознаваемой в пределах конечного бытия реальности. Результатом могут стать «практически истинные» категории, соединяющие субъективную сторону и объективную основу человеческого познания и составляющие инфраструктуру его сознательной деятельности (рис. 3).

| Родовое определение | Материальное определение | Специфицирующее определение | Синтетическое определение |
|---|---|---|---|
| Бытие | Материя[1] | Объективные мыслительные формы | Инфраструктура человеческой жизнедеятельности |

[1] В современной литературе «материя» (англ. *matter*) отождествляется с терминами «материал», «вещество», но в языках-прототипах (греческом, латыни) термин «*materia/-es* сближается с существительным *mater*, которое выступает как «мать» и «родительница» всех вещей (Lucr. I 167–173)» (Тимофеев, 2016, с. 975).

**Рис. 3.** *Инфраструктурный каркас познавательной и практической деятельности человека (источник: сост. автором)*
**Fig. 3.** *The Infrastructure Framework of Human Cognitive and Practical Activity*

## 5. Инфраструктура — ключевое звено коэволюции социальной жизнедеятельности человека

Инфраструктура определена нами как структурированная в процессе познавательной и практической деятельности людей материя, и в таком качестве она составляет базовую категорию исследования общественной жизни. Формирование инфраструктуры начинается с выделения ограниченных ресурсов как объектов присвоения. Природные предпосылки (вещество, энергия, информация, пространство и время) образуют экологический каркас любой формы жизни. Возникает вопрос: каким образом осуществляется трансформация природной среды в технологические факторы хозяйственной деятельности, субъектом которой является формирующийся человек?

Взаимодействию указанных компонентов посвящен ряд работ, из которых выделим книгу Б. Стиглера «Техника и время» (Stiegler, 1998). Автор не является первооткрывателем проблемы соотношения субъективных и «материально-вещественных» факторов общественной жизни, но используемый им в качестве специфического признака коэволюции человека и техники термин — эпифилогенез — позволяет четче определить переходное состояние между животнообразной манипуляцией и человеческим трудом как окольной формой хозяйственной деятельности (Produktionsumwege (Böhm-Bawerk, 1886)).

Ориентируясь на принцип совпадения логического и исторического, попробуем выявить отсутствующую у других живых существ специфическую особенность *homo sapiens*, чтобы затем установить обстоятельства и факторы ее появления. Вкратце воспроизведем ход наших рассуждений, основанный на наблюдениях и выводах экономических антропологов (Lovejoy, 1988; Nippold, 1960; Schebesta, 1950; Уайт, 2004). Среди многих анатомических, физиологических, нервно-психических отличий человека от остального животного мира высшую ступень занимает его социальное поведение, генезис которого обусловлен трудовой деятельностью. Однако попытки отграничить труд как целесообразную деятельность человека от животнообразного манипулирования орудиями не всегда оказывались успешны, поскольку: 1) здесь и там речь идет о целесообразной деятельности; 2) в обоих случаях орудия варьируются от органических до неорганических (каменных) изделий; 3) средства и продукты орудийной деятельности опосредуют отношения между индивидами внутри сообщества и вне его.

Анализу преемственности биологических и социальных структур посвящена работа Э.О. Уилсона: «Социобиология: новый синтез» (Wilson, 1975), за которой последовала его же книга «О человеческой природе» (Wilson, 1978). Автор определил социобиологию как «систематическое исследование биологической основы всех форм социального поведения, у всех организмов, включая человека». По его мнению, большинство стереотипных форм поведения человека свойственно другим живым существам, а во многих отношениях (например, в кооперации, разделении труда, альтруистическом поведении) люди уступают сообществам насекомых. Отметим, что современный человек уникален в анатомическом плане, его главное отличие — прямохождение — повлекло за собой многочисленные морфологические и функциональные изменения. Поскольку у нас нет необходимости углубляться в их детальное рассмотрение (см. подробнее: Wilson, 1975), ограничимся констатацией фактов, свидетельствующих об экономически значимой

трансформационной (производство и потребление) и трансакционной (распределение и обмен) деятельности формирующегося человека.

Здесь придется вернуться к результатам дискуссий, которые в свое время состоялись с известными этнографами и историками старшего поколения. У нас не было разногласий в том, что изготовление и использование орудий ведет к революции в материально-вещественном обмене между человеком и природой. Орудийная деятельность, кроме увеличения количества добываемых в процессе охоты и собирательства с помощью палки-копалки продуктов, способствовала анатомической перестройке человеческого организма, включая переход к бипедализму и развитию человеческой руки. На этом процесс антропогенеза не закончился. Предстояло достичь подлинного прямохождения, при котором вертикальная проекция центра тяжести человеческого организма совпадает с позвоночным столбом и проходит через средину церебрального отдела. Чтобы тело нашло новое положение равновесия, требовалось существенно сократить длину и объем пищеварительного тракта. Последнее было достигнуто путем частичного вынесения за пределы организма процессов переработки сырой растительной и животной пищи путем ее приготовления на огне, что явилось следствием второй великой революции — в энергетическом обмене между формирующимся человеком и природой. Редукция массивных челюстей и трансформация черепа и мозга предка человека ознаменовали появление членораздельной речи, свидетельствовавшей о начале третьей, завершающей антропогенез, информационной революции.

Читатель, как, впрочем, и автор, скорее всего, не заметит в изложенном особой новизны, за исключением акцента на роли огня, который, по нашему мнению, сыграл роль триггера в процессе возникновения *homo sapiens*. Важным итогом революционных преобразований в жизнедеятельности предка человека стала общественно целесообразная производственная деятельность. В своей основе она покоилась на естественно сложившемся каркасе. Но одних материально-вещественных и иных осязаемых компонентов человеческой производительной деятельности для этого недостаточно. Следствием глубоких трансформационных изменений в обмене веществ между человеком и природой стало появление производственных отношений. Выражая цели общественного производства, они составили экономический базис первобытного социума. И пора перейти к вопросу о формах «исходного присвоения»: следует ли их отнести к естественно выросшей хозяйственной инфраструктуре или же они феномен исторически сложившейся системы производственных отношений?

Схожие вопросы неоднократно возникали и обсуждались применительно к другим переходным периодам: от первобытности к феодализму, затем к капитализму, а также во времена построения социализма в советской России. Феодальная собственность детально исследовалась Л.В. Даниловой, которая сочла, что сталинская формулировка «не внеэкономическое принуждение … являлось основой феодализма, а феодальная собственность на землю» (Сталин, 1952, с. 41) не соответствует фактам и выходит за пределы марксизма. По ее мнению, теоретико-методологическое обоснование собственности следует искать в «Капитале» К. Маркса и произведениях советских политэкономов середины и конца XX в.: М.В. Колганова, И.И. Кузьминова, В.П. Шкредова, Н.А. Цаголова и др., отделявших собственность как юридическое отношение человека к вещам (пользование, владение, распоряжение) от ее экономического содержания, для описания которого необходимо исследование всей совокуп-

ности производственных отношений. Мы остановимся на этой проблеме, тем более что к ней сегодня приковано внимание многих экономистов в попытке оценить растущую роль административных органов различного уровня (и даже искусственного интеллекта!) как субъектов организации и управления хозяйственной деятельностью фирм, отраслей, СЭЗ и других региональных образований.

Обращение к практике и юридическим аспектам реализации отношений собственности не является случайным. В качестве примера приведем опыт преобразований в советской России. Напомним, что в первые годы советской власти В.И. Ленин следующим образом высказался о примате политико-правовых (идеологических) общественных отношений: «политика не может не иметь первенства над экономикой» (Ленин, 1970, с. 278). Данный подход был реализован в процессе «строительства социализма», ключом к которому И.В. Сталин считал «господство общественной собственности на средства производства» (Сталин, 1952, с. 41). Также в изданном вскоре после его смерти и превратившемся сегодня в свидетельство истории экономической мысли данного периода учебнике политэкономии указывалось, что «основой производственных отношений является определенная форма собственности на средства производства»[1].

Вне зависимости от оценки служебного статуса и личных качеств цитируемых авторов отдадим должное их научной квалификации и основательной подготовке к рассмотрению затронутых вопросов. Нет сомнений, что В. Ленин знал и разделял марксистское положение об определяющей роли экономического базиса, но там, где речь шла о воздействии на массы, об организации и управлении экономической жизнью государства, на первый план выходила политика, подкрепляемая юридическими нормами и мерами силового принуждения. Это наглядное подтверждение того, что институциональная сторона хозяйственной деятельности бывает не менее значима, чем материальный процесс производства.

Соотнесем данный вывод с доступными нам этнографическими данными о первобытном обществе, где естественно выросшие институты представлены счетом родства, порядок и приоритет которых соблюдаются достаточно строго. Без соответствующих институциональных норм, регулирующих социально-экономические отношения, элементы и силы природы останутся естественно выросшими условиями жизнедеятельности и не превратятся в производительные силы. Поэтому будет правильно говорить о диалектике юридической (включающей обычное право) формы собственности и ее экономического содержания, т. е. всей совокупности производственных отношений. Оценивая с этих позиций дискуссию о собственности как основном производственном отношении социализма (Колесов, 1967), мы пришли к выводу, что «общественная собственность» в тех формах, какие она приобрела в СССР, действительно была базовым экономико-правовым отношением, определявшим легальные стороны хозяйственной жизни. Полагаем, что этот вывод не только характеризует наше понимание роли институциональной инфраструктуры, но и в определенной степени является ответом на вопрос о зарождении «стихийных абстрактных порядков», которые выражают институционализацию форм собственности, происходящую независимо от воли индивида[2].

[1] Островитянов, К. В., Шепилов, Д. Т., Леонтьев, Л. А., Лаптев, И. Д., Кузьминов, И. И., Гатовский, Л. М. (1954). *Политическая экономия*. Учебник. Москва: Государственное Издательство Политической Литературы.

[2] Кстати говоря, стихийность в виде непредсказуемых последствий действия «закона планомерного пропорционального развития» (дефицита, очередей, нелегального рынка) была и при советской власти.

Перечисленные нами инфраструктурные каркасы хозяйственной деятельности представлены на рисунке 4.

Отметим, что все использованные нами понятия присутствуют в литературе — в естественнонаучных, социологических, экономических и экономико-географических источниках. Дополнительного обоснования требует правомерность употребления их в данном контексте. В этой связи укажем, что каждая из категорий вводилась нами не случайно, а исходя из поставленной конечной цели — рассмотрения инфраструктурных каркасов хозяйственной деятельности в пространственно-временном континууме сменяющих друг друга социально-экономических систем общественной жизни, чему и посвящена большая часть предлагаемого материала. Также детальное рассмотрение представлено в публикации, где мы впервые определили инфраструктуру как опорный пространственно-временной каркас: «Особенно важным представляется инфраструктурный каркас, в котором опредмечивается расширяющийся комплекс целей общественного производства. Его роль выполняют не только транспортные магистрали, но также устройства для хранения предметов и орудий труда, продуктов, энергии и информации. Причем многие полезные свойства этих объектов возникают и проявляются в результате трансакций по мере изменения местоположения вещественных, энергетических и информационных носителей в пространстве и времени (Commons, 1931, p. 251; Wallis & North, 1986)» (Dyatel, 2026, p. 58). Указывалось, что важнейшим формообразующим фактором пространственно-временной хозяйственной деятельности становится экономическая информация как способ опредмечивания в вещных носителях экономических целей производства и отношений собственности.

| Родовое определение | Материальное определение | Специфицирующее определение | Синтетическое определение |
|---|---|---|---|
| Естественно выросшие предпосылки | Элементы и силы природы | Исходное присвоение («способность к труду» (Smith, 1976)) | Трансформационный обмен веществ |
| *Естественно выросший технологический каркас трансформационного присвоения* | | | |
| Технологический способ производства | Материально-техническая база производства | Окольное присвоение («склонность к обмену» (Smith, 1976)) | Обмен услуг и объектов присвоения |
| *Институциональный каркас форм трансакционного присвоения* | | | |
| Общественный способ производства | Производительные силы | Производственные и экономико-правовые отношения | Социально-экономическая формация как синтез способа производства и институтов (надстройки) |
| *Пространственно-временной каркас экономической системы* | | | |

**Рис. 4.** *Этапы становления инфраструктурных каркасов хозяйственной деятельности (источник: сост. автором)*

**Fig. 4.** *Stages in the Formation of Infrastructural Frameworks of Economic Activity*

## 6. Заключение

Итак, мы охарактеризовали становление инфраструктурных каркасов: технологического, определяющего способ присвоения элементов и сил природы в процессе трудовой деятельности, и институционального, регулирующего формы трансакций услуг и объектов собственности в системе производственных и экономико-правовых отношений. Они возникают на базе экологического каркаса, структурирующего элементы и силы природы, и каркаса общественного разделения труда, начальными условиями которого явились территориальные особенности проживания, половозрастная структура, а также семейные, родовые, племенные и другие естественно выросшие различия и связи населения.

Относительно практического использования полученных результатов для оценки конкурентоспособности региональных экономических систем добавим следующее:

1) итогом теоретических изысканий должны быть «практически истинные» категории, верифицируемые на материалах современных исследований;

2) верификация наших результатов возможна на объектах региональной экономики;

3) актуальным и перспективным представляется сравнительное исследование конкурентоспособности региональных экономических систем, а также оценка с учетом потенциала сложившихся инфраструктурных каркасов, что позволит перейти к рекомендациям по ее эффективному использованию.

Если читатель сочтет наши доказательства достаточно убедительными, хотя и не исчерпывающими, то поставленная в исследовании цель по выявлению преемственности и взаимосвязи инфраструктурных каркасов хозяйственной деятельности достигнута.

## Список источников

Аристотель. (1976). Метафизика. Под ред. В. Ф. Асмус, *Сочинения в четырех томах. Т. 1* (с. 5–62). Москва: Мысль.

Данилова, Л. В. (2024). *Теоретические проблемы феодализма в советской историографии*. Москва: ЛЕНАНД, 512.

Дятел, Е. П. (1974). Присваивающее хозяйство у пигмеев, бушменов и тиндига: особенности воспроизводства и развития. Под ред. Ю. М. Кобищанова, *Африка: возникновение отсталости и пути развития* (с. 46–84). Москва: Изд-во «Наука».

Клейнер, Г. Б. (2021). *Системная экономика: шаги развития*: монография. Москва: Издательский дом «Научная библиотека», 746.

Колесов, Н. Д. (1967). *Общественная собственность на средства производства — основное производственное отношение социализма*. Ленинград: Издательство Ленинградского университета, 248.

Креймер, М. А. (2011). Анализ пространственно-временного континуума в социально-экономических явлениях. *Вестник СГГА*, (3(16)), 113–124.

Ленин, В. И. (1970). Еще раз о профсоюзах, о текущем моменте и об ошибках тт. Троцкого и Бухарина. *Полное собрание сочинений. Т. 42* (с. 264–304). Москва: Издательство политической литературы.

Ленин, В. И. (1973). *Философские тетради. Полное собрание сочинений. Т. 29*. Москва: Издательство политической литературы, 782.

Маркс, К., Энгельс, Ф. (1960). *Сочинения. Т. 23. Капитал. Критика политической экономии. Книга 1: Процесс производства капитала*. (2-е. изд.). Москва: Политиздат, 907.

Маркс, К., Энгельс, Ф. (1955). *Сочинения. Т. 3. Немецкая идеология*. (2-е изд.). Москва: Госполитиздат, 630.

Маркс, К., Энгельс, Ф. (1961a). *Сочинения. Т. 20. Анти-Дюринг*. Москва: Госполитиздат, 827.

Маркс, К., Энгельс, Ф. (1961b). *Сочинения. Т. 20. Диалектика природы*. Москва: Госполитиздат, 827.

Мосс, М. (2011). Опыт о даре. Форма и основание обмена в архаических обществах. *Общества. Обмен. Личность. Труды по социальной антропологии* (с. 134–285). Москва: КДУ.

Рубин, И. И. (1927). Абстрактный труд и стоимость в системе Маркса. *Под знаменем марксизма*, (6), 88–119.

Семенов, Ю. И. (2002). *Как возникло человечество*. Москва: Гос. публ. ист. б-ка России, 788.

Сталин, И. В. (1952). *Экономические проблемы социализма в СССР*. Москва: Госполитиздат, 223.

Тимофеев, И. С. (2016). Термин materia/materies в философском словаре Лукреция: этимология, семантика, морфология. *Индоевропейское языкознание и классическая филология*, (20-2), 972–983. EDN WJDNJN

Уайт, Л. (2004). *Избранное: Эволюция культуры*. Москва: РОССПЭН, 1064.

фон Хайек, Ф. А. (2006). *Право, законодательство и свобода: современное понимание либеральных принципов справедливости и политики*. (Пер. с англ. Б. Пинскера и А. Кустарева). Москва: ИРИСЭН, 644.

Böhm-Bawerk, E. V. (1886). I. Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts. *Journal of Economics and Statistics [Jahrbuecher fuer Nationaloekonomie und Statistik]*, *47*(1), 1–82. https://doi.org/10.1515/jbnst-1886-0102 (на немецком)

Commons, J. R. (1931). Institutional Economics. *The American Economic Review*, *21*(4), 648–657.

Dyatel, E. P. (2026). The spacetime of regional economic systems: Methodology, history, potential. *Journal of New Economy*, *27*(1), 48–63. https://doi.org/10.29141/2658-5081-2026-27-1-3 EDN ISMVHP

Lovejoy, C. O. (1988). Evolution of human walking. *Scientific American*, *259*(5), 118–125.

Nippold, W. (1960). *Individuum und Gemeinschaft bei den Pygmaeen und Negrito-Voelkern Suedost-Asien*. Braunschweig. (на немецком)

Schebesta, P. (1950). *Die Bambuti-Pygmäen vom Ituri* (Vol. 4). Hayez, imprimeur de l'Académie royale de Belgique. (на немецком)

Smith, A. (1976). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Chicago: The University of Chicago Press, 1152.

Stiegler, B. (1998). *Technics and time, 1: The fault of Epimetheus* (Vol. 1). Stanford University Press.

Wallis, J. J., & North, D. (1986). Measuring the transaction sector in the American economy, 1870–1970. In S. L. Engerman and R. E. Gallman (Eds.), *Long-term factors in American economic growth* (pp. 95–162). University of Chicago Press.

Wilson, E. O. (1975). *Sociobiology: The new synthesis*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 697

Wilson, E. O. (1978). *On Human Nature*. Cambridge: Harvard University Press, 260.

## References

Aristotle. (1976). Metaphysics. In V. F. Asmus (Ed.), *Sochineniya v chetyrekh tomakh [Collected works in 4 Volumes]*. *Vol. 1* (pp. 5–62). Moscow: Mysl' Publ.

Böhm-Bawerk, E. V. (1886). I. Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts. *Journal of Economics and Statistics [Jahrbuecher fuer Nationaloekonomie und Statistik]*, *47*(1), 1–82. https://doi.org/10.1515/jbnst-1886-0102 (In German)

Commons, J. R. (1931). Institutional Economics. *The American Economic Review*, *21*(4), 648–657.

Danilova, L. V. (2024). *Teoreticheskiye problemy feodalizma v sovetskoy istoriografii [Theoretical problems of feudalism in historiography in the Soviet Union]*. Moscow: LENAND Publ., 512. (In Russ.)

Dyatel, E. P. (1974). Adopting Farming among Pygmies, Bushmen, and Tindig: Features of Reproduction and Development. In Yu. M. Kobishchanov (Ed.), *Afrika: vozniknoveniye otstalosti i puti razvitiya [Africa: The Emergence of Underdevelopment and Ways of Development]* (pp. 46–84). Moscow: "Nauka" Publ. (In Russ.)

Dyatel, E. P. (2026). The spacetime of regional economic systems: Methodology, history, potential. *Journal of New Economy*, *27*(1), 48–63. https://doi.org/10.29141/2658-5081-2026-27-1-3 EDN ISMVHP

Kleiner, G. B. (2021). *Sistemnaya ekonomika: shagi razvitiya:* monografiya *[System Economy: Development Steps]*. Moscow: "Nauchnaya biblioteka" Publ., 746. (In Russ.)

Kolesov, N. D. (1967). *Obshchestvennaya sobstvennost' na sredstva proizvodstva — osnovnoe proizvodstvennoe otnoshenie socializma [Social ownership of the means of production is the main production relation of socialism]*. Leningrad: Leningrad University Publishing House, 248. (In Russ.)

Kreymer, M. A. (2011). Analysis of time-space continuum in social-and- economic phenomena. *Vestnik SGGA [Bulletin of the Siberian State Geodetic Academy]*, (3(16)), 113–124. (In Russ.)

Lenin, V. I. (1970). Once Again on the Trade Unions, The Current Situation and the Mistakes of Trotsky and Buhkarin. *Polnoye sobraniye sochineniy. T. 42 [Collected Works. Vol. 42]* (pp. 264–304). Moscow: Politizdat Publ. (In Russ.)

Lenin, V. I. (1973). *Filosofskiye tetradi. Polnoye sobraniye sochineniy. T. 29 [Philosophical Notebooks. Collected Works. Vol. 29]*. Moscow: Politizdat Publ., 782. (In Russ.)

Lovejoy, C. O. (1988). Evolution of human walking. *Scientific American*, *259*(5), 118–125.

Marx, K., & Engels, F. (1955). *Sochineniya. T. 3. Nemetskaya ideologiya [Essays. Vol. 3. The German Ideology]*. (2nd Edition). Moscow: Gospolitizdat Publ., 630. (In Russ.)

Marx, K., & Engels, F. (1960). *Sochineniya. T. 23. Kapital. Kritika politicheskoy ekonomii. Kniga 1: Protsess proizvodstva kapitala [Essays. Vol. 23. Capital. A Critique of Political Economy. Book 1: The Process of Capitalist Production]*. (2nd ed.). Moscow: Politizdat Publ., 907. (In Russ.)

Marx, K., & Engels, F. (1961a). *Sochineniya. T. 20. Anti-Dyuring [Essays. Vol. 20. Anti-Duhring]*. Moscow: Gospolitizdat Publ., 827. (In Russ.)

Marx, K., & Engels, F. (1961b). *Sochineniya. T. 20. Dialektika prirody [Essays. Vol. 20. Dialectics of Nature]*. Moscow: Gospolitizdat Publ., 827. (In Russ.)

Mauss, M. (2011). The Gift Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies. *Obshchestva. Obmen. Lichnost'. Trudy po sotsial'noy antropologii [Societies. Exchange. Personality. Works on social anthropology]* (pp. 134–285). Moscow: KDU Publ. (In Russ.)

Nippold, W. (1960). *Individuum und Gemeinschaft bei den Pygmaeen und Negrito-Voelkern Suedost-Asien.* Braunschweig. (In German)

Rubin, I. I. (1927). Abstract Labour and Value in Marx's System. *Pod znamenem marksizma [Under the Banner of Marxism]*, (6), 88–119. (In Russ.)

Schebesta, P. (1950). *Die Bambuti-Pygmäen vom Ituri* (Vol. 4). Hayez, imprimeur de l'Académie royale de Belgique. (In German)

Semenov, Yu. I. (2002). *Kak vozniklo chelovechestvo [How Mankind Originated]*. Moscow: State Public Historical Library of Russia, 788. (In Russ.)

Smith, A. (1976). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. The University of Chicago Press.

Stalin, I. V. (1952). *Ekonomicheskiye problemy sotsializma v SSSR [Economic Problems of Socialism in the USSR]*. Moscow: Gospolitizdat Publ., 223. (In Russ.)

Stiegler, B. (1998). *Technics and time, 1: The fault of Epimetheus* (Vol. 1). Stanford University Press.

Timofeev, I. S. (2016). Term "Matter" in the Lucretius' Philosophical Vocabulary. *Indoyevropeyskoye yazykoznaniye i klassicheskaya filologiya [Indo-European Linguistics and Classical Philology]*, (20-2), 972–983. EDN WJDNJN (In Russ.)

von Hayek, F. A. (2006). *Pravo, zakonodatel'stvo i svoboda: sovremennoye ponimaniye liberal'nykh printsipov spravedlivosti i politiki [Law, Legislation and Liberty]*. (Transl. from English by B. Pinsker and A. Kustarev). Moscow: IRISEN Publ., 644. (In Russ.)

Wallis, J. J., & North, D. (1986). Measuring the transaction sector in the American economy, 1870–1970. In S. L. Engerman and R. E. Gallman (Eds.), *Long-term factors in American economic growth* (pp. 95–162). University of Chicago Press.

White, L. (2004). *Izbrannoye: Evolyutsiya kul'tury [Evolution of culture]*. Moskva: ROSSPEN Publ., 1064. (In Russ.)

Wilson, E. O. (1975). *Sociobiology: The new synthesis*. The Belknap Press of Harvard University Press.

Wilson, E. O. (1978). *On Human Nature*. Harvard University Press.

## Информация об авторе

**Дятел Евгений Петрович** — доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник, Центр экономической теории, Институт экономики УрО РАН; https://orcid.org/0000-0002-4383-8060 (Российская Федерация, 620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29; e-mail: dyatel1942@mail.ru).

## About the author

**Evgeny P. Dyatel** — Dr. Sci. (Econ.), Professor, Leading Research Associate at the Center for Economic Theory, Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences; https://orcid.org/0000-0002-4383-8060 (29, Moskovskaya St., Ekaterinburg, 620014, Russian Federation; e-mail: dyatel1942@mail.ru).



*Дата поступления рукописи: 29.06.2026.*
*Прошла рецензирование: 10.07.2026.*
*Принято решение о публикации: 15.09.2026.*
*Received: 29 June 2026.*
*Reviewed: 10 July 2026.*
*Accepted: 15 Sep 2026.*

**ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ**
**https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.4**
**УДК 332.1**
**JEL R11, R12**

CC BY 4.0
OPEN ACCESS

# Резиденты как мезогруппы: концептуальный подход к преференциальным режимам и пространственному развитию[1]

**Владимир А. ТРИФОНОВ** ✉
*Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого, г. Великий Новгород, Российская Федерация*

**Для цитирования:** Трифонов, В. А. (2026). Резиденты как мезогруппы: концептуальный подход к преференциальным режимам и пространственному развитию. *AlterEconomics, 23*(3), 591–615. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.4

**Аннотация.** Актуальность темы обусловлена назревшей необходимостью перехода от компенсационной парадигмы преференциальных режимов к стимулирующей, а также потребностью снижения межрегиональной дифференциации и обеспечения связанности регионов. Цель исследования — разработать концептуальный подход к применению преференциальных режимов для пространственного развития экономики России и представить его для обсуждения научному сообществу. Научный фокус авторского подхода состоит в переносе акцента с компенсационной поддержки отдельных территорий на стимулирующее влияние преференциального режима, локализованного в опорных населённых пунктах. В статье использовался абстрактно-логический метод исследования для обобщения и формулирования принципов; системный, структурный и институциональный анализ применялись для систематизации типов режимов, выявления институциональной фрагментации и проблем; анализ нормативной базы и методических документов использовался для сопоставления параметров режимов с документами стратегического планирования. Полученные теоретико-методологические результаты позволяют конкретизировать концептуальный подход: определена теоретическая рамка, которая включает теорию «новой локальности», мезоэкономику, теорию формирования территориально-производственных комплексов, концепцию умной специализации, модель диффузии инноваций; сформулированы теоретические основания, которые включают макрорайонирование, мезоэкономическую открытость, инфраструктурное обременение льгот, управляемую диффузию инноваций; предложены инструменты, стимулирующие взаимодействие резидентов преференциальных режимов и экономических агентов прилегающих территорий, их участие в обустройстве территорий, формировании локальных и межтерриториальных цепочек поставок. Новизна авторского подхода заключается в рассмотрении резидентов как мезогрупп, распространяющих самоорганизацию и саморазвитие. Авторские рекомендации применимы для совершенствования нормативно-правовых актов; дальнейшие исследования связаны с методикой оценки влияния режимов на прилегающие территории и пространственное развитие страны.

**Ключевые слова:** преференциальные режимы, пространственное развитие, опорные населенные пункты, мезоэкономика, теория «новой локальности», концепция умной специализации

[1] © Трифонов В. А. Текст. 2026.

RESEARCH ARTICLE

# Residents as Meso-groups: A Conceptual Approach to Preferential Regimes and Spatial Development

**Vladimir A. TRIFONOV** ✉
*Yaroslav-the-Wise Novgorod State University, Veliky Novgorod, Russian Federation*

**For citation:** Trifonov, V. A. (2026). Residents as Meso-groups: A Conceptual Approach to Preferential Regimes and Spatial Development. *AlterEconomics, 23*(3), 591–615.
https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.4

**Abstract.** The study develops a conceptual approach to using preferential regimes for the spatial development of the Russian economy, focusing on their potential to support neighboring territories, reduce regional disparities, and strengthen regional connections. It reviews existing research, identifies the factors underlying the relevant national economic problem, formulates the objectives and principles of the approach, develops its theoretical foundations, and identifies priority locations for preferential regimes. The study uses general scientific methods, including systemic, structural, and institutional analysis, as well as analysis of regulatory and methodological documents. The approach is based on two principles: preferential regimes should generate positive effects in neighboring territories, particularly at the mesoeconomic level, and their parameters should align with national strategic planning documents. The approach draws on the theory of "new locality" ("new places"), mesoeconomics, territorial-production complexes, smart specialization, and innovation diffusion, and is based on four principles: macro-zoning, mesoeconomic openness, infrastructural encumbrance of benefits, and managed diffusion of innovations. The study proposes tools to strengthen interaction between residents of preferential regimes and economic agents in adjacent territories, encourage residents' participation in territorial development, and support the formation of local and inter-territorial supply chains and communities. It also proposes prioritizing anchor settlements with major investment projects and settlements within agglomerations as locations for preferential regimes. The study's contribution to the field lies in its focus on the effects of preferential regimes beyond their immediate boundaries, particularly through anchor settlements and mesogroups that can disseminate self-organization and self-development practices across adjacent territories. The findings can support improvements to the regulatory framework, while further research will develop a methodology for assessing these effects on adjacent territories and national spatial development.

**Keywords:** preferential regimes, spatial development, key population centers, mesoeconomics, "new locality" theory, smart specialization concept

## 1. Введение

В России функционирует множество типов преференциальных режимов и территорий: особые экономические зоны, территории опережающего развития, свободный порт Владивосток, Арктическая зона Российской Федерации, Курильские острова Российской Федерации, международная территория опережающего развития, технопарки, свободные экономические зоны и др. Однако накопившиеся и нерешенные проблемы их функционирования (налоговые льготы не всегда применяются для активизации притока инвестиций, нередко предлагаемые условия лишь обеспечивают создание новых рабочих мест и увеличение заработных плат, но не стимулируют разработку предприятиями-резидентами преференциальных режимов новой конкурентоспособной продукции и др.) требуют пересмотра имеющихся правил их локализации.

О необходимости изменения преференциальных режимов свидетельствуют принимаемые в последнее время решения органов власти[1], а также результаты

[1] Круглов, Е. (2026, 27 января). На Дальнем Востоке и в Арктике введут единый режим преференций для бизнеса. *Парламентская газета*. [Электронный ресурс]. https://www.pnp.ru/economics/na-dalnem-vostoke-i-arktike-vvedut-edinyy-rezhim-preferenciy-dlya-biznesa.html (дата обращения: 10.04.2026).

исследований эффективности существующего подхода к использованию преференциальных режимов для пространственного и регионального развития (например, Бухвальд, Бессонов, 2026). Так, в частности, подготовлена и в январе 2026 г. согласована с федеральными министерствами и ведомствами на заседании Комитета Госдумы по развитию Дальнего Востока и Арктики концепция нового льготного режима для данных макрорегионов (единого режима, объединяющего все существующие на территории)[1]. Вместо пяти действующих на территории Дальнего Востока и Арктики преференциальных режимов (территории опережающего развития, свободный порт Владивосток, Арктическая зона Российской Федерации, Курильские острова Российской Федерации и международная территория опережающего развития) с 01.01.2027 г. будет действовать один, задачей которого станет привлечение к 2030 г. не менее 12 трлн руб. инвестиций от резидентов особых зон Дальнего Востока и Арктики. Задача совершенствования преференциальных режимов объясняется авторами концепции изменениями в экономике, востребованностью оптимизации системы нормативно-правовых актов (в настоящее время это 6 законов и около 30 подзаконных актов), трудностями инвесторов из-за длительных сроков рассмотрения вопросов о расширении территорий опережающего развития, достигающими одного года[2]. Кроме того, новый преференциальный режим имеет следующие новации:

1) размер льгот будет зависеть от рентабельности деятельности резидента, устанавливаемой выше среднероссийской и привязанной к статистическим показателям Росстата и ФНС;

2) экстерриториальность (льготы связаны с инвестиционным проектом, а не с территорией размещения);

3) принятие согласованных решений между федеральными органами исполнительной власти в электронном виде;

4) ускоренная амортизация для проектов технологического суверенитета, возможность налогового мониторинга и раздельный учет по требованию Правительства;

5) приоритетная поддержка новых инвестиционных проектов, развивающих ведущие отрасли;

6) использование цифровых сервисов Минвостокразвития и Минфина для присвоения статуса резидента;

7) минимальный объем инвестиций в размере 10 млн руб. при условии налогового мониторинга[3].

Также обсуждается изменение территориального охвата преференциальных режимов, а именно распространение действия льготного режима на районы и регионы, ранее не охваченные данным режимом. В частности, формат международной территории опережающего развития (МТОР) планируется распространить на Арктическую

[1] Круглов, Е. (2026, 27 января). На Дальнем Востоке и в Арктике введут единый режим преференций для бизнеса. *Парламентская газета*. [Электронный ресурс]. https://www.pnp.ru/economics/na-dalnem-vostoke-i-arktike-vvedut-edinyy-rezhim-preferenciy-dlya-biznesa.html (дата обращения: 10.04.2026).

[2] Там же.

[3] Щетинина, А. (2025, 28 октября). Минвостокразвития разработало концепцию единого префрежима для Дальнего Востока и Арктики — он должен начать действовать с 2027 года. *Экспертный центр ПОРА*. [Электронный ресурс]. https://goarctic.ru/work/minvostokrazvitiya-razrabotalo-kontseptsiyu-edinogo-prefrezhima-dlya-dalnego-vostoka-i-arktiki-on-do/ (дата обращения: 10.04.2026).

зону для упрощения деятельности иностранных инвесторов в России[1]. Закон, регулирующий деятельность МТОР, начал действовать с 1 января 2026 г.[2] и предусматривает: нулевую ставку по налогу на прибыль в федеральный бюджет для новых компаний-резидентов на 10 лет, возможность введения региональными органами власти сниженных ставок налога на прибыль в региональные бюджеты[3].

Российские исследователи также приходят к выводу о назревшей смене модели использования преференциальных режимов в экономике страны. Так, например, Е.М. Бухвальд и И.С. Бессонов (2026) доказывают необходимость перехода от компенсационной парадигмы преференциальных режимов к стимулирующему подходу с усилением эндогенного роста путем формирования конкурентных преимуществ с использованием уникальности территории: «необходимость перехода от унифицированной поддержки «проблемных» территорий к дифференцированным стратегиям, учитывающим специфику местного экономического ландшафта и потенциал для формирования точек роста в рамках региональных и глобальных цепочек создания стоимости». Г.Ф. Галиуллина и О.А. Романова (2025а) в своих исследованиях выявили высокий уровень региональной дифференциации территорий опережающего развития и рекомендовали корректировку нормативно-правовой базы создания и развития преференциальных территорий в целях использования технологического потенциала регионов. О необходимости разработки четких и единых принципов функционирования территорий с преференциальными режимами, оснований для освобождения от налоговой нагрузки для резидентов пишет в своих трудах А.В. Одинцова (2023).

Необходимость увязывать создание новых и функционирование действующих преференциальных территорий с программами социально-экономического развития, научно-технической, промышленной и технологической политиками обосновывается в статье (Бухвальд, Валентик, 2024). Избегать чрезмерного использования практики преференциальных территорий из-за угроз разрушения единого экономического пространства страны и создания неблагоприятной бизнес-среды рекомендуется в публикации (Иванов, Бухвальд, 2024), не наращивать число территорий с льготными условиями предпринимательства, а развивать ресурсы и максимально эффективно использовать резервы уже имеющихся для достижения запланированных ориентиров (улучшение инвестиционного климата и качества жизни в населенных пунктах) предлагается в статье (Подситкова, Проняева, 2020). П.А. Минакир (2017) и Д.А. Изотов (2021) отмечают, что фрагментация режимов ведет к разрыву единого экономического пространства, а инвестор вынужден тратить ресурсы на выбор оптимального режима (Изотов, 2021), что отвлекает капитал от реального производства. Экономическая эффективность и неизбежность перехода от фрагментированной системы преференциальных режимов (ТОР, СПВ, АЗРФ) к Единому преференциальному режиму (ЕПР) на территории Дальнего Востока и Арктики обосновываются с использованием инструментария эволюционной теории игр. При этом математически обосновывается целесообразность

[1] Eastrussia. (2026, 14 апреля). *Минвостокразвития изучает вариант распространения МТОР на Арктику*. [Электронный ресурс]. https://www.eastrussia.ru/news/minvostokrazvitiya-izuchaet-variant-rasprostraneniya-mtor-na-arktiku/ (дата обращения: 15.05.2026).

[2] Там же.

[3] Там же.

внедрения ЕПР как способа минимизации «институционального трения» и ускорения инвестиционного цикла (Аюрзанайн, 2026).

Таким образом, в теории и практике сформировались предпосылки осмысления нового концептуального подхода к созданию и функционированию преференциальных режимов. Цель данной статьи — разработка концептуального подхода к применению преференциальных режимов в целях пространственного развития экономики России.

Теоретический базис исследования составляют основные положения теорий региональной экономики, пространственного развития, размещения производительных сил, мезоэкономики, диффузии инноваций и др., а также результаты фундаментальных и прикладных исследований ученых в области функционирования и оценки результативности преференциальных режимов.

Методический аппарат исследования включает: абстрактно-логический и другие общенаучные методы познания, метод системного, структурного, институционального анализа, метод анализа нормативной базы и методических документов.

## 2. Направления исследований преференциальных режимов (обзор)

Современными направлениями изучения преференциальных режимов в российской науке являются:

— выявление системоформирующих факторов функционирования преференциальных территорий (Бухвальд, 2021; Маевская, 2024);

— определение вклада преференциальных территорий в развитие высокотехнологического бизнеса, корректировка требований к их резидентам (Галиуллина, Романова, 2025а), изучение влияния преференциальных режимов на создание в регионах технополисов для стимулирования научно-технологического роста в субъектах РФ (Трифонов, 2025б);

— анализ проблем деятельности различных типов преференциальных территорий, выбор предпочтительной совокупности льгот и условий с учетом специфики конкретного типа преференциального режима (Леонов, 2020);

— оценка влияния преференциальных режимов на развитие страны (Какаулина, Горлов, 2022), определение результативности функционирования резидентов и преференциальных территорий, наиболее эффективных фискальных инструментов для стимулирования территориального развития, а также анализ возможности адаптации и стандартизации различных режимов для достижения заявляемых критериев развития (Печаткин, 2024; Хузина, Рубанов, 2025);

— систематизация вопросов стратегического планирования развития преференциальных территорий (Васильева, Соколов, 2023), обоснование необходимости формирования государственной стратегии развития преференциальных территорий как составного элемента Стратегии пространственного развития РФ (Сорокина, 2023).

Исследованию роли преференциальных режимов в системе механизмов пространственного развития страны посвящена публикация А.В. Одинцовой (2023), в которой обосновывается необходимость уточнения целей преференциальных территорий: повышение эффективности социально-экономического развития отдельных регионов либо реализация пространственной стратегии страны. Именно отсутствие определенности в целях создания преференциальных территорий обусловило выбор ключевых критериев оценки их результативности (количество резидентов и созданных рабочих мест, размер инвестиций). Часто используемая

целевая ориентация преференциальных территорий только на освобождение от налоговой нагрузки не обеспечивает пространственного развития страны, а порождает парадокс функционирования основной части российских преференциальных режимов, а именно негативное воздействие на состояние местного промышленного сектора (Одинцова, 2023; Котов, 2022).

А.Б. Аюрзанайн (2025) в своей статье причиной диспропорций в экономическом развитии регионов называет институциональную фрагментацию системы преференциальных режимов, ведущую к эффекту «лоскутного одеяла», росту транзакционных издержек инвесторов при выборе режима, невозможности реализации сквозных проектов на нескольких площадках, ограниченной синергии разных типов преференциальных режимов.

А.В. Виленский (2025) считает, что преференциальные зоны результативны для создания и сохранения единого экономического пространства, когда они стимулируют развитие прилегающих непреференциальных территорий, а гармоничная, скоординированная связь между регионами через преференциальные режимы призвана обеспечить ускоренное социально-экономическое развитие страны и повышение конкурентоспособности всей национальной экономики.

Г.А. Борщевский (2024) подчеркивает, что создание и расширение преференциальных режимов происходит в «ручном режиме», без методического подхода к обоснованию места, границ, типа, пакета преференций и других параметров, типы режимов не имеют отраслевой специализации, планы их развития не коррелируют с региональными стратегиями, а случайный выбор территорий влечет за собой несоответствие отраслевой структуры проектов резидентов региональным потребностям.

В одном из своих исследований В.А. Трифонов (2025а) обосновывал, что локальность преференциального режима может выходить за пределы очерченных территорий (муниципалитетов, округов, районов), но должна обладать определенной целостностью, обеспечивающей возможность эффективных взаимодействий экономических агентов. То есть поиск наилучшего преференциального режима для территории эффективнее проводить не в рамках определенного региона или города, а на мезоуровне, учитывая то, как он будет воздействовать на соседние территории. К тому же ученые указывают на то, что потенциальные резиденты рассматривают не только социально-экономическое положение города, его промышленную специализацию, численность населения, географическое положение и возможность использования агломерационного потенциала, но и уровень развития преференциальных территорий в регионе (Романова, Галиуллина, 2025). А.Е. Плесовских (2023) доказывает, что процесс генерации резидентов проходит более успешно вблизи центров экономической активности субъектов и городских агломераций.

Зарубежные исследователи также изучают результативность преференциальных режимов, например, в статье М. Кроуфорда[1] описана практика функционирования предпринимательских зон в США; указывается, что первоначальная цель властей состояла в упрощении механизма получения резидентами налоговых льгот. Это классический подход к развитию ранних преференциальных территорий: государство не только вкладывает ресурсы, но и минимизирует трансакционные издержки для бизнеса, создавая предсказуемую регуляторную среду. Далее

[1] Crawford, M. (2008). The attraction of enterprise zones: Tax benefits and incentives for businesses. *Area Development*. [Электронный ресурс]. https://www.areadevelopment.com/siteSelection/nov08/enterprise-zones-cost-effective.shtml (дата обращения: 10.04.2026).

фокус сместился на адресную поддержку наиболее уязвимых регионов. Р.В. Кейвз детально изучал американскую федеральную программу «Зоны расширенных возможностей» (Caves, 2004). Ее ключевое отличие заключалось в социально-экономическом таргетировании: размер субсидий и налоговых преференций напрямую зависел от уровня безработицы и бедности на конкретной территории. Государство выступало как активный инвестор, компенсирующий высокие социальные риски частного капитала. По мнению Н. Истмана и Н. Кединг (Eastman & Kaeding, 2019), базовые льготы создают необходимый фундамент, а дополнительные точечные стимулы способны привлечь в неблагополучные районы колеблющихся инвесторов, склонных избегать неопределенности. Д. Фигероа (Figueroa, 2020) обращает внимание на системный побочный эффект таких программ — джентрификацию. Он считает, что преференциальные режимы часто не генерируют новую экономическую активность, а лишь перераспределяют ее из соседних районов. Рост инвестиционной привлекательности неизбежно ведет к повышению стоимости недвижимости. В результате жители с низким доходом вытесняются за пределы зоны, а обновленный район заселяется более квалифицированными специалистами.

Обзор исследований подтверждает внимание ученых к актуальным вопросам анализа факторов успешной деятельности и проблем функционирования преференциальных режимов, оценки их вклада в региональное, пространственное, научно-технологическое развитие, стратегического планирования использования института преференциальных режимов и выбора методических инструментов их параметров и территорий размещения. Возрастает роль выбора преференциального режима в целях пространственного развития экономики, понимаемого как «последовательное совершенствование ее территориальной структуры, т. е. территориального размещения производительных сил в совокупности всех материальных и иных источников современного экономического роста»[1]. Таким образом, исследования ученых подтверждают назревшую необходимость совершенствования концептуальных подходов к созданию и развитию преференциальных режимов и нормативно-правового регулирования в целях пространственного развития страны.

### 3. Принципы и теоретические основания подхода к применению преференциальных режимов

Важная народно-хозяйственная проблема, решение которой предлагается в авторском подходе, обусловлена следующими обстоятельствами:

1) актуализировалась задача оптимизации системы регулирующих преференциальные режимы нормативно-правовых актов,

2) на практике необходим переход от компенсационной парадигмы преференциальных режимов к стимулирующему подходу, дифференцированным стратегиям, учитывающим специфику и потенциал территорий для формирования точек роста,

3) при определении расположения (локализации) преференциального режима обязательно следует учитывать его влияние на соседние территории.

Целевые ориентиры создания и функционирования преференциальных режимов детерминированы назревшими задачами: усиление их роли в пространственном развитии экономики страны, повышение эффективности преференциальных

[1] Институт экономики РАН. (2020). *Пространственное развитие российской экономики: закономерности и государственное регулирование*. Научный доклад. Москва: Институт экономики РАН, 99.

режимов как инструмента сокращения межрегиональной дифференциации. В связи с этим ключевыми принципами разрабатываемого подхода определены:

1) наличие позитивного влияния преференциального режима на соседние территории, фокус на эффекте в мезоуровневом экономическом пространстве;

2) обоснованность параметров преференциального режима с учетом документов стратегического планирования развития страны.

Выбор первого принципа разрабатываемого концептуального подхода подтверждается идеями, высказываемыми учеными в последнее время. «В Российской Федерации, с присущими ей исключительными пространственными параметрами и огромным внутренним разнообразием, роль мезоуровня управления представляется особо значимой», — указывается в научном докладе Института экономики РАН[1]. А. В. Котов в монографии (2024) называет проекты межрегионального сотрудничества инструментом устранения межрегиональных различий в уровнях и качестве жизни населения, пространственного развития, преодоления негативного действия санкций, достижения технологического суверенитета и реализации импортозамещения.

Стимулирующее (а не переманивающее предпринимателей, кадры, инвестиции) влияние преференциального режима, расположенного на одной территории, на соседние населенные пункты, на активизацию проектов межрегионального сотрудничества востребовано, на наш взгляд, потому что ключевым проблемным «узлом» становится пространственная интеграция мер в определенных «ячейках» пространства, направленных на решение крупных стратегических задач, определяющих совершенствование территориальной организации экономики. Также стираются границы между технологической, инновационной и промышленной политиками (Котов, 2024).

Кроме того, «размывание» преференций без фокусировки на точках роста, без обеспечения скоординированной связи между регионами через преференциальные режимы ведет к бюджетной неэффективности.

В связи с этим обоснованным является приоритетное размещение преференциальных режимов в опорных населенных пунктах (ОНП), поскольку ОНП рассматриваются как точки притяжения и развития для прилегающих территорий. В соответствии с новой стратегией пространственного развития РФ[2], «опорный населенный пункт — населенный пункт, приоритетное развитие которого способствует достижению национальных целей и обеспечению национальной безопасности, в том числе за счет обеспечения доступности образования, медицинской помощи, услуг в сфере культуры и реализации иных потребностей для жителей прилегающей территории»[3]. Главные векторы развития ОНП включают в себя не только обновление жилищного фонда, строительство инженерно-коммунальных и общественных объектов инфраструктуры с целью привлечения квалифицированных специалистов, модернизацию транспортных систем, но и построение и укрепление межтерриториальных хозяйственных взаимодействий (Маркварт

[1] Институт экономики РАН. (2020). *Пространственное развитие российской экономики: закономерности и государственное регулирование*. Научный доклад. Москва: Институт экономики РАН, 99.

[2] Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2030 года с прогнозом до 2036 года. [Электронный ресурс]. http://government.ru/docs/all/157308/ (дата обращения: 19.04.2026).

[3] Там же.

и др., 2022; Одинцова, 2025). Кроме того, в стратегии пространственного развития[1] ОНП отмечены приоритетными для создания особых экономических зон в целях сокращения уровня межрегиональной и внутрирегиональной дифференциации.

В стране выделены 2160 населенных пунктов[2] с обозначением критериев, согласно которым данные поселения были внесены в реестр ОНП (входят в состав агломерации, гарантируют государственную безопасность, обеспечивают функционирование стратегически важной инфраструктуры и др.). Некоторые населенные пункты соответствуют сразу нескольким критериям ОНП, в частности, в населенном пункте реализуются новые инвестиционные проекты, существенно влияющие на экономику территории, и он является основным центром предоставления социальных услуг для населения прилегающей территории. Отнесение ОНП к конкретной группе напрямую влияет на перечень предоставляемых мер государственной поддержки (Рой, Бичун, 2025). Поскольку высший приоритет в предоставлении господдержки имеют поселения с инвестиционными проектами, существенно влияющими на экономику, и населенные пункты в составе агломераций (Соколова, 2024), имеет смысл их рассматривать в первоочередном порядке для размещения преференциального режима.

Выбор именно этих двух типов ОНП обусловлен следующими обстоятельствами. Первый тип (с инвестиционными проектами) важен для достижения технологического суверенитета, развития высокотехнологичных отраслей. Второй тип (в составе агломераций) способен не только концентрировать экономическую деятельность, но и содействовать созданию и расширению агломерационных и межрегиональных экономических связей, в т. ч. в сферах научно-технологического и инновационного развития. Выделение этих двух групп ОНП для локализации преференциальных режимов согласуется и с предложенной в работе (Бухвальд, Бессонов, 2026) стимулирующей моделью реализации института ОНП, а именно предоставлением налоговых мер стимулирования экономического саморазвития этих населенных пунктов. Тем более что и результаты интервью с представителями органов местного самоуправления относительно траекторий развития ОНП, представленные в статье (Бухвальд, Бессонов, 2026), показывают, что «почти половина респондентов (45 %) в качестве первоочередной меры указали необходимость введения специальных налоговых режимов и преференций для бизнеса».

Обоснованность параметров преференциального режима с учетом документов стратегического планирования развития страны как один из ключевых принципов формируемого подхода обусловлена неоднократно отмечаемой проблемой отсутствия корреляции целей функционирования преференциальных режимов со стратегическими целями развития страны и текущим социально-экономическим положением регионов и макрорегионов (например, в материалах проверки преференциальных режимов Счетной палатой РФ[3]). В качестве приоритетов промышленной

[1] Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2030 года с прогнозом до 2036 года. [Электронный ресурс]. http://government.ru/docs/all/157308/ (дата обращения: 19.04.2026).

[2] Единый перечень опорных населенных пунктов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. https://www.economy.gov.ru/material/directions/regionalnoe_razvitie/strategicheskoe_planirovanie_prostranstvennogo_razvitiya/strategiya_prostranstvennogo_razvitiya_rossii_do_2030_goda_c_prognozom_do_2036_goda/edinyy_perechen_opornyh_naselennyh_punktov_rf/ (дата обращения: 19.04.2026).

[3] Счетная палата Российской Федерации. (2022). *Бюллетень Счетной палаты РФ. Преференциальные режимы*. [Электронный ресурс]. https://ach.gov.ru/upload/iblock/7d8/hlzxwaeqw81llk92aca5pqsg36es4cmu.pdf?highlight-search-result=ТОСЭР (дата обращения: 24.04.2026).

политики и соответствующих им видов деятельности целесообразно применять приоритетные направления проектов технологического суверенитета и структурной адаптации, утвержденные Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2023 г. № 603, а также включать в стимулируемые преференциальными режимами те виды деятельности, которые обеспечивают структурные изменения в регионах, реализацию мероприятий, предусмотренных дорожными картами национальных проектов. При этом в качестве приоритетных резидентов должны рассматриваться технологические компании, малые и средние предприятия, организации в сфере туризма, что соответствует стратегическим направлениям развития страны, в т. ч. указанным в стратегии пространственного развития РФ[1].

Определим теоретическую рамку разрабатываемого подхода как синтез ключевых положений ряда теорий, концепций и подходов (табл. 1).

Представим обоснования выбора указанных в таблице 1 конструктов и идей концепций и подходов для конструирования нового подхода к созданию и размещению преференциальных режимов в экономическом пространстве страны.

*Теория «новой локальности» или «новых мест»* (Bennett & McCoshan, 1993; Etherington & Jones, 2009; Jones & Woods, 2012) — один из теоретических подходов пространственной экономики, суть которого состоит в абстрагировании от строгой привязки к административной географии и ограничений территориальности (Трифонов, 2025а). Выбор данной теории обусловлен тем, что она:

— позволяет выявлять сравнительные преимущества размещения субъектов хозяйствования, определять доступность и полноту требуемых ресурсов для обеспечения уникального назначения территории в пространственном разделении труда;

— акцентирует внимание на совокупности сложившихся и потенциальных внешних и внутренних взаимосвязей территорий и эффектам их взаимовлияния;

— рассматривает сеть различных по интенсивности межтерриториальных взаимодействий, влияющих как на качество внутрирегионального пространства, так и на агломерационные процессы (Данилова и др., 2022; Трифонов, 2025а).

При этом важно анализировать возможности привлечения ресурсов с соседних территорий для развития проектов резидентов преференциального режима. Для этого необходима оценка совместного использования ресурсов поселений, расположенных рядом с ОНП, существующих и потенциальных кооперационных связей, интенсивности сотрудничества (совместные проекты, договоры поставки, продажи), межтерриториального обмена товарами, услугами и характера диффузии инноваций. Это позволит определить возможность построения цепочек создания ценности с субъектами хозяйствования рядом находящихся территорий и способности территории взаимодействовать с ними для усиления эффектов от условий и параметров преференциального режима.

Предложенное В.А. Трифоновым (2025а) использование теории «новой локальности» или «новых мест» позволяет обоснованно выбирать наиболее эффективный преференциальный режим для территории с учетом влияния рядом находящихся экономических пространств, что может обеспечить большую эффективность внедряемых мер. Результативность преференциального режима определяется не его географическим центром, а совокупностью сложившихся и потенциальных

[1] Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2030 года с прогнозом до 2036 года. [Электронный ресурс]. http://government.ru/docs/all/157308/ (дата обращения: 19.04.2026).

Таблица 1

**Конструктивные элементы теорий и концепций, использованные для синтеза теоретических оснований подхода к применению преференциальных режимов**

Table 1

**Theoretical Foundations Underpinning the Application of Preferential Regimes**

| Тезис, конструкт, положение теории, концепции, подхода | Использование в концептуальном подходе к применению преференциальных режимов в целях пространственного развития экономики РФ |
|---|---|
| *Теория «новой локальности» или «новых мест» (Bennett & McCoshan, 1993; Etherington & Jones, 2009; Jones & Woods, 2012)* | |
| Внимание к совокупности сложившихся и потенциальных внешних и внутренних взаимосвязей территорий и эффектам их взаимовлияния. Рассмотрение сети различных по интенсивности межтерриториальных взаимодействий, влияющих как на качество внутрирегионального пространства, так и на агломерационные процессы | Обоснованно выбирать наиболее эффективный преференциальный режим (или адаптировать имеющиеся инструменты) для территории с учетом влияния рядом находящихся экономических пространств, что может обеспечить большую эффективность внедряемых мер |
| *Мезоэкономика (Клейнер, 2011, 2023)* | |
| Границы экономических регионов не совпадают с границами регионов, выделяемых по политическим, природно-ресурсным, социокультурным основаниям. Мезоэкономика играет системообразующую роль между макроэкономическими установками и микроэкономическими интересами | Анализировать роль ОНП в межрегиональном пространстве с учетом сочетания и синергии возможностей и характеристик рядом находящихся территорий. Рассмотрение совокупностей резидентов преференциальных режимов как мезогруппы, мезообъекты, мезоэкономические системы |
| *Теория формирования территориально-производственных комплексов (Бандман, 1980)* | |
| Границы ТПК могут совпадать или не совпадать с границами соответствующих единиц административно-территориального деления страны, а единство территории не является достаточным условием его формирования. Цель ТПК — рациональное с позиций народного хозяйства страны использование всех ресурсов, специализация, комплексирование и кооперирование производства | Целеполагание преференциальных режимов — специализация и кооперация участников с учетом возможности ОНП развивать межтерриториальное сотрудничество |
| *Концепция умной специализации (Foray et al., 2011) Модель диффузии инноваций Т. Хагерстрандта, Э. Роджерса (Hagerstrand, 1967; Rogers, 1995, 1976)* | |
| Уникальные компетенции территорий позволяют наращивать конкурентные преимущества. Необходимость устранения административных барьеров, препятствий на пути поддержки инноваций, важна реализация кооперационных проектов. Принцип реализации концепции «умной специализации» — взаимное обучение между регионами. Скорость диффузии инноваций зависит от трансляционной способности территорий, интенсивности и эффективности межрегионального сотрудничества. | Преференции резидентам, осуществляющим инвестиционные проекты, использующие механизмы объединения ресурсов на основе инновационно-интеграционных процессов в межтерриториальном пространстве ОНП |

Источник: сост автором по (Данилова и др., 2022; Bennett & McCoshan, 1993; Etherington & Jones, 2009; Jones & Woods, 2012; Hagerstrand, 1967; Rogers, 1995, 1976; Трифонов, 2025а; Клейнер, 2011, 2023; Foray et al., 2011; Котов, 2024; Маевский, Кирдина-Чэндлер, 2020).

внутренних и внешних взаимосвязей. На наш взгляд, выбор преференциального режима должен базироваться на оценке:

1) доступности и полноты требуемых ресурсов (трудовых, инфраструктурных, сырьевых) во всем ареале влияния;

2) интенсивности межрегионального обмена товарами, услугами, знаниями;

3) способности территории интегрировать ресурсы соседних территорий без административных барьеров.

Это обосновывает необходимость перехода от точечного зонирования к созданию гибких инструментов, распространяющихся на проекты всей межрегиональной цепочки поставок.

*Мезоэкономика* (Клейнер, 2011). Коллектив авторов в работе «Мезоэкономика региона» отмечает, что зачастую границы экономических регионов не совпадают с границами регионов, выделяемых по политическим, природно-ресурсным, социокультурным основаниям, что согласуется с нашей идеей рассматривать преференциальный режим ОНП в межрегиональном пространстве с учетом сочетания и синергии возможностей и характеристик рядом находящихся территорий.

Коллектив авторов в работе (Клейнер, 2023) отмечает, что роль мезоэкономики не сводится к обеспечению согласованности развития отраслей и регионов: она выступает системообразующим звеном между макроэкономическими установками и микроэкономическими интересами. Коллектив ученых института экономики РАН (Маевский, Кирдина-Чэндлер, 2020) акцентирует внимание, что именно на мезоуровне инициирование одних событий обусловливает череду других взаимосвязанных с ними, а итогом становится или поддержка экономической активности через трансляцию получаемых результатов в экономическом пространстве, или их нивелирование, если этого требуют интересы экономической системы.

Мезоуровень — не просто агрегат элементов микроуровня, именно в «срединном» мезопространстве происходят процессы, описываемые в терминах самоорганизации и коэволюции, возникают правила взаимодействия участников, рождаются мезогруппы, обладающие специфической способностью к коллективным действиям инновационного характера и к стимулированию роста производительности на макроуровне (Маевский, Кирдина-Чэндлер, 2020). Следует отметить, что к мезогруппам в монографии «Мезоэкономика: элементы новой парадигмы» отнесены платформы, региональные или промышленные системы, сети, агломерации, территориальные сообщества, кластеры. В статье (Ардашева, 2007) особые зоны, технополисы, технопарки рассматриваются одновременно и как «жесткие», и как «мягкие» мезообъекты, обладающие двойственным характером, связанным с формированием их «внешним» управляющим способом, но при наличии самоорганизации субъектов микроуровня.

Обоснованно рассматривать совокупности резидентов преференциальных режимов ОНП и хозяйствующие субъекты прилегающих территорий как мезогруппы, мезообъекты, мезоэкономические системы, для которых характерно: наличие в их составе самостоятельных объектов, отсутствие жестких административных связей между объектами и единого «центра управления», присутствие сложного комплекса отношений между объектами, включающего элементы конкуренции, кооперации, координации и коэволюции (Клейнер, 2010). Данные мезогруппы могут стать механизмом распространения практики самоорганизации и саморазвития ОНП и прилегающих территорий.

Теоретическую основу мезоэкономики — концепцию каркасного подхода — рассматривает И.Н. Сычева с соавторами (Сычева и др., 2025), указывая, что данная концепция ориентирована на решение проблем освоения пространства, укрепления внутрисистемных межотраслевых и межрегиональных связей мезоэкономического уровня, полезна для усиления связанности и устойчивости экономического пространства страны. В определенном смысле предшественником мезоэкономики можно считать автора работы «Пространственная организация хозяйства» (Лёш, 2007), в которой исследователь рассматривал экономическое пространство не на микроуровне (предприятия), а на мезоуровне (регионы и районы). Теория пространственной организации хозяйства А. Лёша (2007) базировалась на обобщении теорий размещения населения на территории и производства, переходе с уровня предприятий на уровень экономических регионов, добавлении в теорию размещения объектов новых факторов из микроэкономики (налоги, пошлины, эффекты монополий и олигополий), разработке принципиальных основ теории пространственного экономического равновесия (Аверина и др., 2020).

Отправной точкой авторского подхода служит признание того факта, что границы реальных экономических регионов не совпадают с границами субъектов РФ или муниципальных образований. Преференциальный режим не следует рассматривать как юридический периметр с особым налоговым статусом. Его следует понимать как мезоэкономический объект двойственной природы:

1) по форме — институционально-управленческая конструкция («жесткий» элемент), созданная по решению властей,

2) по содержанию — самоорганизующаяся экономическая экосистема резидентов, поставщиков, потребителей, сервисных организаций («мягкий» элемент).

Преференциальный режим выступает институциональным оператором, который снижает трансакционные издержки межрегионального взаимодействия. Резиденты преференциальных режимов ОНП и хозяйствующие субъекты прилегающих территорий образуют специфические мезогруппы, характеризующиеся высокой плотностью кооперационных связей и наличием элементов конкуренции и коэволюции, создают единую межрегиональную производственную экосистему. На этом срединном уровне инициируются процессы диффузии инноваций и распространения эффектов мультипликатора. Если преференциальный режим не генерирует вокруг себя цепочки создания стоимости, то он не является полноценным инструментом пространственного развития экономики страны. Поэтому целеполагание при создании таких режимов должно смещаться с показателей объёма привлеченных инвестиций на качественные параметры формирования мезоэкономического каркаса территорий.

Традиционно при создании свободных экономических зон, технополисов, технопарков используется *теория формирования территориально-производственных комплексов* (Бандман, 1980), трактующая полюса роста как агломерацию или несколько городов, в которых находится совокупность действующих производств (Аверина и др., 2020). При этом М.К. Бандман рассматривал народное хозяйство страны в качестве единой системы, а теорию ТПК как элемент общей теории размещения и территориальной организации производительных сил. Объектом исследования ученый выделял территориально-производственные сочетания (ТПС) как форму пространственной организации производительных сил. При этом ТПК не рассматривались ни в качестве экономических районов, ни в качестве особых единиц, границы ТПК могут совпадать или не совпадать с границами

соответствующих единиц административно-территориального деления страны, а единство территории не является достаточным условием формирования ТПК (Бандман, 1980). Основой формирования и функционирования ТПС автор концепции ТПК называл рациональное с позиций народного хозяйства страны использование всех ресурсов, специализацию, комплексирование и кооперирование производства. Считаем справедливым включение тезисов концепции ТПК в комплекс теоретических оснований формируемого подхода к созданию и функционированию преференциальных режимов в стране. При этом постулаты теории ТПК М.К. Бандмана (рациональное использование ресурсов, специализация, комплексирование и кооперирование производства) трансформируются из директивных планов размещения производительных сил в рыночные стимулы. Государство посредством параметров преференциального режима задает рамку требований, а формирование реального производственного комплекса происходит тогда, когда резиденты начинают выстраивать горизонтальные технологические цепочки, выходя за границы административного периметра преференциальной зоны. Границы современного ТПК определяются не административным контуром преференциального режима, а, например, радиусом эффективного логистического плеча или глубиной производственной кооперации. Единство территории является необходимым, но уже недостаточным условием функционирования такого комплекса. Преференциальный режим должен проектироваться как катализатор межотраслевого и межтерриториального синтеза компетенций.

*Концепция умной специализации* была разработана в 2000–2010-х гг. Д. Фореем, Р. Давидом и Б. Холл (Foray et al., 2011). Основная ее идея — определение вектора развития для каждой региональной экономической системы с уникальными компетенциями территорий, позволяющими наращивать конкурентные преимущества, опираясь на сложившиеся потенциал и структуру экономики региона. При определении расположения преференциальных режимов в межрегиональном пространстве следует учитывать, что географические особенности и модели инноваций являются сложными и изменчивыми, что предполагает необходимость устранения для компаний и научно-исследовательских учреждений административных барьеров, препятствий на пути получения соответствующего государственного финансирования инноваций; важна ориентированность механизмов государственной поддержки на реализацию кооперационных проектов, институционализация сотрудничества между хозяйствующими субъектами в межрегиональном пространстве (Котов, 2024). Мы согласны с А.В. Котовым (2024), указывающим в своей монографии на один из принципов реализации концепции «умной специализации» — взаимное обучение между регионами и внедрение лучших практик, собираемых на специализированных платформах для коммуникаций. Представляет интерес один из инструментов реализации стратегии «умной специализации» для региона, применяемый в зарубежной практике, — выбор ограниченного числа приоритетов регионального развития с помощью визуализированной карты приоритетов Eye@RIS3 (детализации по странам, регионам, экономическим сферам, научным областям и политическим целям), позволяющей определить собственное место территории в соответствующей системе координат, а также потенциальных партнеров для сотрудничества (Хмелева и др., 2019). Солидарны с мнением авторов статьи (Хмелева и др., 2019), что региональная стратегия «умной специализации» предполагает межтерриториальное взаимодействие вокруг ОНП, формирова-

ние механизмов объединения ресурсов на основе инновационно-интеграционных процессов и уникальных территориальных преимуществ, интенсификацию межрегиональной кооперации в сфере инноваций при реализации проектов, направленных на поиск высокотехнологичных решений.

Полезным для формируемого подхода представляется тезис *модели диффузии инноваций* Т. Хагерстранда (1950-е гг.), Э. Роджерса (1962 г.) о том, что скорость диффузии инноваций зависит не от фактора расстояния, а от трансляционной способности отдельных территорий, интенсивности и эффективности контактов. Т. Хагерстранд в своих трудах предложил учитывать пространственный аспект распространения инноваций (Hagerstrand, 1967), указывая, что диффузия инноваций происходит и вертикально (от инноваторов к поздним последователям), и горизонтально. Т. Хагерстранд считал, что ключевыми акторами в этом процессе выступают территориальные единицы, также важны миграционные потоки населения. Б. Леннтроп (Lenntrop, 2008) подчеркивал, что индикаторы распространения инноваций регулируются административными решениями на национальном и региональном уровнях. Надо отметить, что и Б. Леннтроп (Lenntrop, 2008), и Т.В. Валенте (Valente, 1995) сформировали диффузионные модели, описывающие скорость распространения инноваций в региональной экономике. Э. Роджерс (Rogers, 1995, 1976) предложил модель процесса вовлечения потребителя в принятие инновации.

Концепция умной специализации актуализирует тезис об уникальности региональных компетенций. В условиях санкционного давления и необходимости обеспечения технологического суверенитета России копирование универсальных глобальных моделей неэффективно. Поэтому преференциальные режимы должны стать площадками концентрации усилий на уникальных конкурентных преимуществах макрорегионов. Это требует устранения административных препятствий для поддержки совместных НИОКР и реализации кооперационных проектов между субъектами хозяйствования разных регионов. Пространственная динамика этого процесса описывается моделью диффузии инноваций Т. Хагерстранда и Э. Роджерса. Скорость распространения новых технологий зависит не столько от физического расстояния, сколько от трансляционной способности территорий (плотности контактов, качества институтов доверия, эффективности каналов передачи знаний) и наличия трансляционной инфраструктуры (инжиниринговые центры, общие лаборатории, единые цифровые платформы). Инновация распространяется вертикально (от флагманов-резидентов к поздним последователям на прилегающих территориях) и горизонтально (через миграцию квалифицированных кадров или деятельность совместных инжиниринговых центров).

Таким образом, установление преференциальных режимов, стимулирующих научно-технологическое, инновационное развитие экономики, достижение страной технологического суверенитета, необходимо в отношении ОНП, реализующих конкретные инвестиционные проекты в межтерриториальном пространстве, на мезоуровне экономики для устранения барьеров финансирования инноваций. К тому же именно для инновационного развития важны кооперационные проекты, сотрудничество между хозяйствующими субъектами в межрегиональном пространстве.

Интеграция рассмотренных теоретических оснований позволяет сформировать общий методологический вывод. Пространственное развитие через преференциальные режимы должно опираться на концептуальный подход каркасно-диффузионного мезоразвития. Инфраструктура преференциального режима (в частности,

промышленные площадки, логистические хабы, таможенные терминалы, центры общего пользования научным оборудованием) выступает физическим каркасом, преференции — импульсом, правила взаимодействия резидентов с внешней средой — протоколами сопряжения этого каркаса с общенациональным экономическим пространством. Такой подход исключает создание изолированных «налоговых анклавов», вместо этого формируется система взаимодействующих мезообъектов, которые через механизмы кооперации, специализации, управляемой диффузии инноваций обеспечивают связанность, устойчивость, интеллектуальную насыщенность всего экономического пространства страны.

Таким образом, теоретический фундамент разрабатываемого концептуального подхода строится на следующих положениях:

1) макрорайонирование (преференциальный режим создается преимущественно в ОНП с инвестиционными проектами и в населённых пунктах, входящих в состав агломераций, т. е. фактически на пересечении вектора исторической промышленной специализации макрорегиона и федеральных транспортно-логистических коридоров);

2) мезоэкономическая открытость (резиденты получают льготы не за факт регистрации на конкретной преференциальной территории, а за подтвержденный объем контрактов с предприятиями вне периметра преференциального режима для развития межрегиональной кооперации);

3) инфраструктурное обременение льгот (государство предоставляет преференции за инвестиции резидентов в общую инфраструктуру, которой пользуются и соседние территории);

4) управляемая диффузия инноваций (обязательное условие резидентства технологических компаний — участие в программах передачи технологий предприятиям традиционных секторов экономики прилегающих территорий).

Детально представим характеристики предлагаемого подхода к применению института преференциальных режимов в целях пространственного развития страны (табл. 2).

ОНП, согласно авторскому подходу, рассматривается не как конечная точка потребления льгот преференциального режима, а как генератор межрегиональных экстерналий. Ключевым проводником влияния ОНП с преференциальными режимами на прилегающие территории становятся мезогруппы — самоорганизующиеся сети экономических агентов–резидентов ОНП и предприятий соседних районов.

Механизм активизации влияния ОНП на соседние территории включает процессы, обусловленные заявленными инструментами реализации концептуального подхода (табл. 2):

1) формирования межтерриториальных цепочек создания стоимости за счет мезоэкономической открытости, поскольку резидент получает право на льготу не по факту получения статуса, а при подтверждении объема контрактов с предприятиями смежных районов, т. е. налоговый стимул привязывается не к географии, а к интеграции соседних экономических агентов в производственную экосистему;

2) функционирования мезогрупп как каналов трансляции новых знаний и компетенций (инструментами являются участие в программах передачи технологий, формирование региональных образовательных центров, инженерных школ, совместных лабораторий, единых цифровых платформ обмена данными);

Таблица 2

**Характеристики авторского подхода к применению преференциальных режимов**

Table 2

**Key Features of the Proposed Approach to Applying Preferential Regimes**

| Характеристика | Содержание |
|---|---|
| Принципы | 1) наличие позитивного влияния преференциального режима на соседние территории, фокус на эффекте в мезоуровневом экономическом пространстве;<br>2) обоснованность параметров преференциального режима с учетом документов стратегического планирования развития страны |
| Цели | усиление роли преференциальных режимов в пространственном развитии экономики страны, увеличение результативности их функционирования в экономическом выравнивании регионов |
| Теоретические основания | макрорайонирование; мезоэкономическая открытость; инфраструктурное обременение льгот; управляемая диффузия инноваций |
| Локальность (размещение), резиденты | ОНП — поселения с инвестиционными проектами, существенно влияющими на экономику, и населенные пункты в составе агломераций.<br>Приоритетные резиденты — технологические компании, малые и средние предприятия, организации в сфере туризма |
| Инструменты | Квотирование закупок у местного бизнеса и предприятий прилегающих территорий, создание локальных и межтерриториальных цепочек поставок (преференции резидентам за выполнение квот).<br>Институционализация межтерриториальных сообществ (обязательное участие резидентов в совместных проектах).<br>Инструмент инфраструктурного обременения (инвестиции резидентов в создание базовой инфраструктуры, преференции за обустройство территории) — превращение частного инвестора в оператора государственной политики размещения производительных сил. Синхронизированная модернизация инфраструктуры прилегающих территорий.<br>Преференции за участие резидентов в программах создания региональных образовательных центров, инженерных школ, совместных лабораторий (финансирование кафедр, целевое обучение студентов из числа местных жителей) — развитие кадрового и инновационного потенциала территорий.<br>Социально-производственная интеграция (преференции за поддержку малого местного бизнеса на сопредельных территориях, квоты на закупку услуг питания, клининга и ремонта) — формирование рынка потребления на соседних территориях, локализация сервисного контура.<br>Создание единых цифровых платформ обмена данными о продукции, закупках и технологиях для рекомбинации бизнеса на сопредельных территориях.<br>Формирование общего регуляторного поля (распространение стандартов качества продукции, охраны труда на предприятия прилегающих территорий) через механизмы государственно-частного партнерства в сертификации.<br>Инструмент межотраслевого баланса и управления мультипликаторами (преференции в зависимости от коэффициента локализации стоимости по всей цепочке поставок проекта).<br>Институт демографического обременения (преференции резидентам за участие в программах предоставления жилья молодым специалистам своего предприятия и бюджетной сферы) |

*Окончание табл. 2 на след. стр.*

*Окончание табл. 2*

| Характеристика | Содержание |
|---|---|
| Эффективность применения | Влияние преференциального режима в ОНП на прилегающие территории: взаимодополняемость ресурсов, использование комплементарных ресурсов, межтерриториальное взаимодействие, обмен опытом, создание межтерриториальных кластеров (например, туристических, инновационно-технологических) |
| Научная новизна | Обоснован выбор теоретических концепций и положений, включенных в основу авторского подхода к применению преференциальных режимов, который, в отличие от существующих, ориентирован на активизацию влияния ОНП со специальными условиями хозяйствования на прилегающие территории за счет действия мезогрупп как источников распространения практики самоорганизации и саморазвития в межтерриториальном пространстве ОНП |
| Практическая ценность | Возможность использования рекомендаций для совершенствования нормативно-правовых актов, регулирующих правила размещения преференциальных режимов и критерии выбора их резидентов |

Источник: сост. автором.

3) создания за счет инфраструктурного обременения общего экономического каркаса (преференции в обмен на инвестиции в сетевую инфраструктуру);

4) социально-производственной интеграции и демографического закрепления за счет квотирования закупок сервисных услуг и института демографического обременения.

Направления дальнейших исследований мы видим в разработке методики оценки влияния преференциальных режимов в ОНП с инвестиционными проектами, существенно влияющими на экономику, и в составе агломераций на прилегающие территории, на пространственное развитие страны.

## 4. Заключение

Исследование обусловлено актуальностью смены модели использования преференциальных режимов в экономике страны. Выявлены теоретические и прикладные предпосылки формирования нового концептуального подхода к созданию и функционированию преференциальных режимов.

Для определения контуров авторского подхода к применению преференциальных режимов в целях пространственного развития экономики страны решены следующие задачи:

— обзор и систематизация научных исследований преференциальных режимов;

— определение факторов актуализации народно-хозяйственной проблемы, на решение которой направлен подход;

— формулирование целевых ориентиров создания и ключевых принципов разрабатываемого подхода;

— формирование системы теоретических оснований нового подхода путем отбора положений ряда теорий, концепций, подходов и применения их определенного сочетания к объекту исследования — преференциальным режимам;

— обоснование приоритетных мест локализации преференциальных режимов;

— характеристика разрабатываемого подхода.

Проведенный обзор научной литературы показал сохраняющееся внимание ученых к анализу факторов успешной деятельности и проблем функционирования преференциальных режимов, оценке их вклада в региональное, пространствен-

ное, научно-технологическое развитие, стратегическому планированию использования института преференциальных режимов и методическим инструментам выбора их параметров и территорий размещения.

Необходимость решения рассматриваемой народно-хозяйственной проблемы обусловлена потребностью стимулировать развитие не только самой территории размещения преференциального режима, но и прилегающих территорий.

Определены целевые ориентиры создания и функционирования преференциальных режимов: усиление их роли в пространственном развитии экономики страны, увеличение результативности их функционирования в экономическом выравнивании регионов.

Сформулированы принципы разрабатываемого подхода:

1) наличие позитивного влияния преференциального режима на соседние территории, фокус на эффекте в мезоуровневом экономическом пространстве;

2) увязка параметров преференциального режима с документами стратегического планирования развития страны.

Обоснована целесообразность приоритетного размещения преференциальных режимов в опорных населенных пунктах (ОНП): поселениях с инвестиционными проектами, существенно влияющими на экономику, и населенных пунктах в составе агломераций. Выбор этих типов ОНП обусловлен их значением для достижения технологического суверенитета, развития высокотехнологичных отраслей и способностью содействовать созданию и расширению агломерационных и межрегиональных экономических связей, в т. ч. в сферах научно-технологического и инновационного развития.

Предложено в качестве приоритетных резидентов преференциальных режимов на территориях ОНП рассматривать технологические компании, малые и средние предприятия, организации в сфере туризма.

Определена теоретическая рамка разрабатываемого подхода, включающая:

— теорию «новой локальности» или «новых мест» (для выбора преференциального режима для территории с учетом влияния рядом находящихся экономических пространств, что может обеспечить большую эффективность внедряемых мер);

— мезоэкономику (для анализа роли ОНП в межрегиональном пространстве с учетом сочетания и синергии возможностей и характеристик рядом находящихся территорий, рассмотрение совокупностей резидентов преференциальных режимов как мезогрупп, способных стать источником распространения практики самоорганизации и саморазвития ОНП и прилегающих территорий);

— теорию формирования территориально-производственных комплексов (цель преференциальных режимов — специализация и кооперация участников с учетом возможности ОНП развивать межтерриториальное сотрудничество);

— концепцию умной специализации, модель диффузии инноваций (преференции резидентам, осуществляющим инвестиционные проекты, использующие механизмы объединения ресурсов на основе инновационно-интеграционных процессов в межтерриториальном пространстве ОНП).

Определены теоретические основания формируемого подхода: макрорайонирование, мезоэкономическая открытость, инфраструктурное обременение льгот, управляемая диффузия инноваций.

Предложены инструменты реализации предложенного концептуального подхода, стимулирующие взаимодействие резидентов преференциальных режимов

и экономических агентов прилегающих территорий, участие резидентов в обустройстве и развитии территории размещения и сопредельных районов, формировании локальных и межтерриториальных цепочек поставок, зарождении межтерриториальных сообществ, развитии кадрового и инновационного потенциала территорий, локализации сервисного контура, рекомбинации бизнеса на сопредельных территориях.

**Список источников**

Аверина, Л. М., Наумов, И. В., Седельников, В. М. (2020). Эволюция теорий пространственного развития: принципиальные особенности и современные задачи исследований. *Журнал экономической теории*, *17*(2), 383–398. https://doi.org/10.31063/2073-6517/2020.17-2.12

Ардашева, Е. П. (2007). Типология мезоэкономики. *Вестник Казанского технологического университета*, (3-4), 218–229. EDN IJWAZF

Аюрзанайн, А. Б. (2025). Институциональный анализ внедрения единого преференциального режима на Дальнем Востоке Российской Федерации. *Экономические науки*, ((12)253), 114–126. https://doi.org/10.14451/1.253.114

Аюрзанайн, А. Б. (2026). Внедрение единого преференциального режима на Дальнем Востоке: анализ институтов и подхода с позиций эволюционной теории игр. *Экономические науки,* (1), 48–58. https://doi.org/10.14451/1.254.48

Бандман, М. К. (1980). *Территориально-производственные комплексы: теория и практика предплановых исследований*. Новосибирск: Наука, 254.

Борщевский, Г. А. (2024). Влияние преференциальных режимов на развитие макрорегиона Дальнего Востока. *Вопросы экономики*, (2), 103–124. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2024-2-103-124

Бухвальд, Е. М. (2021). Федеральные территории как новация политики пространственного развития в Российской Федерации. *Теория и практика общественного развития*, (3(157)), 44–46. https://doi.org/10.24158/tipor.2021.3.7

Бухвальд, Е. М., Бессонов, И. С. (2026). Стратегическая дилемма опорных населённых пунктов: между саморазвитием и трансфертной зависимостью. *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*, *19*(1), 57–72. https://doi.org/10.15838/esc.2026.1.103.7

Бухвальд, Е. М., Валентик, О. Н. (2024). Стратегия пространственного развития: этап радикального обновления. *Региональная экономика. Юг России*, *12*(1), 4–14. https://doi.org/10.15688/re.volsu.2024.1.1

Васильева, Е. Ю., Соколов, А. В. (2023). Эффективность преференциальных режимов в современных российских условиях. *Управленческий учет*, (2), 348–356.

Виленский, А. В. (2025). Единство национального экономического пространства и преференциальные экономические зоны. *Вестник Института экономики Российской академии наук*, (5), 46–64. https://doi.org/10.52180/2073-6487_2025_5_46_64

Галиуллина, Г. Ф., Романова, О. А. (2025а). Изменение роли территорий опережающего развития в условиях новой реальности. *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, *21*(8), 20–39. https://doi.org/10.24891/kyywsm

Галиуллина, Г. Ф., Романова, О. А. (2025б). Территории опережающего развития как приоритет пространственного развития. Под ред. Г. Б. Клейнера, *Стратегии пространственного развития: вызовы и перспективы* (с. 21–37). Екатеринбург: Институт экономики Уральского отделения РАН. https://doi.org/10.17059/rec-2025-2

Данилова, И. В., Савельева, И. П., Резепин, А. В. (2022). Влияние межтерриториальной связанности на развитие экономического пространства регионов. *Экономика региона*, *18*(1), 31–48. https://doi.org/10.17059/ekon.reg.2022-1-3

Иванов, О. Б., Бухвальд, Е. М. (2024). Экономическое пространство как потенциал устойчивого развития. *ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика*, (1), 34–52. https://doi.org/10.24412/2071-6435-2024-1-34-52

Изотов, Д. А. (2021). Торговая интеграция в АТР: декомпозиция эффектов. *Пространственная экономика*, *17*(1), 66–96. https://doi.org/10.14530/se.2021.1.066-096

Какаулина, М. О., Горлов, Д. Р. (2022). Оценка влияния налоговых льгот на инвестиционную активность в особых экономических зонах Российской Федерации. *Journal of Applied Economic Research*, *21*(2), 282–324. https://doi.org/10.15826/vestnik.2022.21.2.011

Клейнер, Г. Б. (2023). Мезоэкономическое лицо российской экономики. *Экономическое возрождение России*, (3(77)), 5–9. https://doi.org/10.37930/1990-9780-2023-3-77-6-9

Клейнер, Г. Б. (ред.). (2010). *Мезоэкономика развития:* монография. Москва: Наука, 994.

Клейнер, Г. Б. (ред.). (2011). *Мезоэкономика развития*. Москва: Наука, 804.

Котов, А. В. (2022). Оценка эффективности преференциальных режимов на муниципальном уровне. *Вопросы территориального развития*, *10*(1), 1–14. https://doi.org/10.15838/tdi.2022.1.61.1

Котов, А. В. (2024). *Стратегическое пространственное развитие в европейском союзе*. Москва: РАН, 424.

Леонов, С. Н. (2020). Преференциальные режимы созданных локальных точек роста и их влияние на экономику Дальнего Востока. *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*, *13*(3), 28–45. https://doi.org/10.15838/esc.2020.3.69.3

Лёш, А. (2007). *Пространственная организация хозяйства*. Москва: Наука.

Маевская, Л. И. (2024). Преференциальные экономические зоны: потенциальные возможности и пути их реализации в условиях санкционной политики. *Экономика: вчера, сегодня, завтра*, *14*(1А), 257–270. https://doi.org/10.34670/AR.2024.37.14.055

Маевский, В. И., Кирдина-Чэндлер, С. Г. (ред.). (2020). *Мезоэкономика: элементы новой парадигмы:* монография. Москва: ИЭ РАН, 392.

Маркварт, Э., Киселева, Н. Н., Соснин, Д. П. (2022). Система опорных населенных пунктов как механизм управления пространственным развитием: теоретические и практические аспекты. *Власть*, *30*(2), 95–111. https://doi.org/10.31171/vlast.v30i2.8939

Минакир, П. А. (2017). Ожидания и реалии политики «поворота на Восток». *Экономика региона*, *13*(4), 1016–1029. https://doi.org/10.17059/2017-4-4

Одинцова, А. В. (2023). Преференциальные территории в пространственном развитии Российской Федерации. *Федерализм*, *28*(2), 27–46. https://doi.org/10.21686/2073-1051-2023-2-27-46

Одинцова, А. В. (2025). Опорные населенные пункты — новый приоритет пространственного развития Российской Федерации. *Федерализм*, *30*(1), 52–70. https://doi.org/10.21686/2073-1051-2025-1-52-70

Печаткин, В. В. (2024). К вопросу оценки результативности создания и развития индустриальных парков в регионах России. *Экономическая безопасность*, *7*(11), 2873–2886. https://doi.org/10.18334/ecsec.7.11.122166

Плесовских, А. Е. (2023). Особые экономические зоны Российской Федерации: моделирование решений потенциальных резидентов и процесса их генерации. *Journal of Applied Economic Research*, *22*(2), 323–354. https://doi.org/10.15826/vestnik.2023.22.2.014

Подситкова, К. И., Проняева, Л. И. (2020). Территории опережающего развития для повышения инвестиционной привлекательности региона. *Экономическая среда*, (4), 4–12. https://doi.org/10.36683/2306-1758/2020.04/4-12

Рой, О. М., Бичун, В. С. (2025). Опорные населенные пункты в условиях новой пространственной стратегии России. *Муниципальная академия*, (3), 81–89. https://doi.org/10.52176/2304831X_2025_03_81

Романова, О. А., Галиуллина, Г. Ф. (2024). Преференциальные территории в технологическом и пространственном развитии России. *AlterEconomics, 21*(4), 658–676. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2024.21-4.2

Романова, О. А., Галиуллина, Г. Ф. (2025). Оценка привлекательности для бизнеса территорий опережающего развития. *ЭКО*, *55*(5), 59–77. https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2025-5-59-77

Соколова, С. В. (2024). Истоки самоорганизации городских агломераций. *Муниципальная академия*, (3), 270–278. https://doi.org/10.52176/2304831X_2024_03_270

Сорокина, Н. Ю. (2023). Стратегии развития преференциальных территорий в системе документов стратегического планирования России. *Научные исследования и разработки. Экономика*, *11*(5), 46–50. https://doi.org/10.12737/2587-9111-2023-11-5-46-50

Сычева, И. Н., Енгоян, О. З., Болховитина, Е. Н., Захаренкова, А. Н. (2025). Концепция каркаса территории: экономические и внеэкономические параметры. *Grand Altai Research & Education*, (2). EDN DGNMHL

Трифонов, В. А. (2025а). Выбор преференциального режима в целях развития регионального экономического пространства. *Вопросы региональной экономики*, (2), 181–193.

Трифонов, В. А. (2025б). Формирование технополисов: значение преференциальных режимов в научно-технологическом развитии регионов России. *Экономика науки*, *11*(4), 75–89.

Хмелева, Г. А., Королева, Е. Н., Курникова, М. В. (2019). Стратегия «умной специализации»: европейский опыт и уроки для России. *Вестник Самарского муниципального института управления,* (3), 35–45.

Хузина, А. Ф., Рубанов, И. О. (2025). Оценка преференциальных режимов как фискального механизма стимулирования территорий и регионов. *Вестник Алтайской академии экономики и права*, (7-2), 367–373. https://doi.org/10.17513/vaael.4265

Bennett, R. J., & McCoshan, A. (1993). *Enterprise and human resource development: Local capacity building*. Paul Chapman Publishing Ltd.

Caves, R. W. (2004). *Encyclopedia of the city*. Routledge.

Eastman, S., & Kaeding, N. (2019). *Opportunity Zones: What We Know and What We Don't*. Washington, DC: Tax Foundation.

Etherington, D., & Jones, M. (2009). City-regions: New geographies of uneven development and inequality. *Regional Studies*, *43*(2), 247–265. https://doi.org/10.1080/00343400801968353

Figueroa, D. (2020). Economic Opportunity & Resilience: Opportunity Zones & Equity. *SSRN Electronic Journal*. https://doi.org/10.2139/ssrn.3753669

Foray, D., David, P. A., & Hall, B. H. (2011). *Smart specialization: From academic idea to political instrument, the surprising career of a concept and the difficulties involved in its implementation*. MTEI Working Paper.

Hägerstrand, T. (1967). *Innovation diffusion as a spatial process*. Chicago: University of Chicago Press.

Jones, M., & Woods, M. (2012). New localities. *Regional Studies*, *47*(1), 29–42. https://doi.org/10.1080/00343404.2012.709612

Lenntrop, B. (2008). Innovation diffusion as spatial process (1953): Törsten Hägerstrand. In P. Hubbard, R. Kitchin, & G. Valentine (Eds.), *Key texts in human geography* (pp. 1–9). SAGE Publications.

Rogers, E. M. (1976). New product adoption and diffusion. *Journal of Consumer Research*, *2*(4), 290–301. https://doi.org/10.1086/208642

Rogers, E. M. (1995). *Diffusion of innovations* (4th ed.).

Valente, W. T. (1995). *Network Models of the Diffusion of Innovations*. Cresskill, N.J.: Hampton Press, 171.

## References

Ardasheva, E. P. (2007). Typology of mesoeconomics. *Vestnik Kazanskogo tekhnologicheskogo universiteta [Bulletin of Kazan Technological University]*, (3-4), 218–229. EDN IJWAZF (In Russ.)

Averina, L. M., Naumov, I. V., & Sedelnikov, V. M. (2020). Evolution of the Spatial Development Theories: Principal Features and Modern Objectives of Research. *Zhurnal Economicheskoj Teorii [Russian Journal of Economic Theory]*, *17*(2), 383–398. https://doi.org/10.31063/2073-6517/2020.17-2.12 (In Russ.)

Ayurzanain, A. B. (2025). Institutional Analysis of the Introduction of a Single Preferential Treatment in the Russian Far East. *Ekonomicheskiye nauki [Economic Sciences]*, ((12)253), 114–126. https://doi.org/10.14451/1.253.114 (In Russ.)

Ayurzanain, A. B. (2026). Implementation of the Unified Preferential Regime in the Far East: Institutional Analysis from the Perspective of Evolutionary Game Theory. *Ekonomicheskiye nauki [Economic Sciences]*, (1), 48–58. https://doi.org/10.14451/1.254.48 (In Russ.)

Bandman, M. K. (1980). *Territorial'no-proizvodstvennyye kompleksy: teoriya i praktika predplanovykh issledovaniy [Territorial-Production Complexes: Theory and Practice of Pre-Plannend Research]*. Novosibirsk: Nauka Publ., 254. (In Russ.)

Bennett, R. J., & McCoshan, A. (1993). *Enterprise and human resource development: Local capacity building*. Paul Chapman Publishing Ltd.

Borshchevskiy, G. A. (2024). Influence of preferential regimes on the Russian Far East development. *Voprosy Ekonomiki*, (2), 103–124. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2024-2-103-124 (In Russ.)

Buchwald, E. M., & Bessonov, I. S. (2026). The Strategic Dilemma of Support Settlements: Between Self-Development and Transfer Dependence. *Ekonomicheskiye i sotsial'nyye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz [Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast]*, *19*(1), 57–72. https://doi.org/10.15838/esc.2026.1.103.7 (In Russ.)

Buchwald, E. M., & Valentik, O. N. (2024). Spatial Development Strategy: Stage of Radical Renewal. *Regional'naya ekonomika. Yug Rossii [Regional Economics. South of Russia]*, *12*(1), 4–14. https://doi.org/10.15688/re.volsu.2024.1.1 (In Russ.)

Buchwald, Ye. M. (2021). Federal Territories as the Innovation of the Policy of Spatial Development in the Russian Federation. *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya [Theory and Practice of Social Development]*, (3(157)), 44–46. https://doi.org/10.24158/tipor.2021.3.7 (In Russ.)

Caves, R. W. (2004). *Encyclopedia of the city*. Routledge.

Danilova, I. V., Savelyeva, I. P., & Rezepin, A. V. (2022). Impact of Inter-territorial Cohesion on the Development of Regional Economic Spaces. *Ekonomika regiona [Economy of Regions]*, *18*(1), 31–48. https://doi.org/10.17059/ekon.reg.2022-1-3 (In Russ.)

Eastman, S., & Kaeding, N. (2019). *Opportunity Zones: What We Know and What We Don't*. Washington, DC: Tax Foundation.

Etherington, D., & Jones, M. (2009). City-regions: New geographies of uneven development and inequality. *Regional Studies*, *43*(2), 247–265. https://doi.org/10.1080/00343400801968353

Figueroa, D. (2020). Economic Opportunity & Resilience: Opportunity Zones & Equity. *SSRN Electronic Journal*. https://doi.org/10.2139/ssrn.3753669

Foray, D., David, P. A., & Hall, B. H. (2011). *Smart specialization: From academic idea to political instrument, the surprising career of a concept and the difficulties involved in its implementation*. MTEI Working Paper.

Galiullina, G. F., & Romanova, O. A. (2025a). Changing the Role of Territories of Advanced Development in the New Reality Conditions. *Natsional'nyye interesy: prioritety i bezopasnost' [National Interests: Priorities and Security]*, *21*(8), 20–39. https://doi.org/10.24891/kyywsm (In Russ.)

Galiullina, G. F., & Romanova, O. A. (2025b). Territories of Advanced Development as a Priority of Spatial Development. In G. B. Kleiner (Ed.), *Strategii prostranstvennogo razvitiya: vyzovy i perspektivy [Strategies of Spatial Development: Challenges and Prospects]* (pp. 21–37). Ekaterinburg: Institute of Economics of the Ural Branch of RAS. https://doi.org/10.17059/rec-2025-2 (In Russ.)

Hägerstrand, T. (1967). *Innovation diffusion as a spatial process*. Chicago: University of Chicago Press.

Ivanov, O. B., & Buchwald, E. M. (2024). Economic Space as a Potential for the Sustainable Development. *ETAP: ekonomicheskaya teoriya, analiz, praktika [ETAP: Economic Theory, Analysis, Practice]*, (1), 34–52. https://doi.org/10.24412/2071-6435-2024-1-34-52 (In Russ.)

Izotov, D. A. (2021). Trade Integration in the Asia-Pacific Region: Decomposition of Effects. *Prostranstvennaya Ekonomika [Spatial Economics]*, *17*(1), 66–96. https://doi.org/10.14530/se.2021.1.066-096 (In Russ.)

Jones, M., & Woods, M. (2012). New localities. *Regional Studies*, *47*(1), 29–42. https://doi.org/10.1080/00343404.2012.709612

Kakaulina M. O., & Gorlov D. R. (2022). Assessment of the Impact of Tax Incentives on Investment Activity in Special Economic Zones of the Russian Federation. *Journal of Applied Economic Research*, *21*(2), 282–324. https://doi.org/10.15826/vestnik.2022.21.2.011 (In Russ.)

Khmeleva, G. A., Koroleva, E. N., & Kurnikova, M. V. (2019). Smart specialization strategy: European experience and lessons for Russia. *Vestnik Samarskogo munitsipal'nogo instituta upravleniya [Bulletin of the Samara Municipal Institute of Management]*, (3), 35–45. (In Russ.)

Khuzina, A. F., & Rubanov, I. O. (2025). Assessment of preferential regimes as a fiscal mechanism for stimulating territories and regions. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava [Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law]*, (7-2), 367–373. https://doi.org/10.17513/vaael.4265 (In Russ.)

Kleiner, G. B. (2023). Mesoeconomic Face of Russian Economy. *Ekonomicheskoye vozrozhdeniye Rossii [Economic Revival of Russia]*, (3(77)), 5–9. https://doi.org/10.37930/1990-9780-2023-3-77-6-9 (In Russ.)

Kleiner, G. B. (Ed.). (2010). *Mezoehkonomika razvitiya [Mesoeconomics of Development]*. Moscow: Nauka Publ., 994. (In Russ.)

Kleiner, G. B. (Ed.). (2011). *Mezoehkonomika razvitiya razvitiya [Mesoeconomics of Development]*. Moscow: Nauka Publ., 804. (In Russ.)

Kotov, A. V. (2022). Efficiency Assessment of Preferential Treatment at the Municipal Level. *Voprosy Territorial'nogo Razvitiya [Territorial Development Issues]*, *10*(1), 1–14. https://doi.org/10.15838/tdi.2022.1.61.1 (In Russ.)

Kotov, A. V. (2024). *Strategicheskoye prostranstvennoye razvitiye v yevropeyskom soyuze [Strategic Spatial Development in the European Union]*. Moscow: RAS, 424. (In Russ.)

Lenntrop, B. (2008). Innovation diffusion as spatial process (1953): Törsten Hägerstrand. In P. Hubbard, R. Kitchin, & G. Valentine (Eds.), *Key texts in human geography* (pp. 1–9). SAGE Publications.

Leonov, S. N. (2020). Preferential Regimes of Established Local Growth Points and its Impact on the Economy of the Far East. *Ekonomicheskiye i sotsial'nyye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz [Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast]*, *13*(3), 28–45. https://doi.org/10.15838/esc.2020.3.69.3 (In Russ.)

Lesh, A. (2007). *Prostranstvennaya organizatsiya khozyaystva [Spatial Organization of the Economy]*. Moscow: Nauka Publ. (In Russ.)

Maevskaya, L. I. (2024). Preferential Economic Zones: Potential Opportunities and Ways of their Implementation in the Context of Sanctions Policy. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra [Economics: Yesterday, Today, Tomorrow], 14*(1A), 257–270. https://doi.org/10.34670/AR.2024.37.14.055 (In Russ.)

Mayevsky, V. I., & Kirdina-Chandler, S. G. (Eds.). (2020). *Mezoehkonomika: elementy novoy paradigm [Mesoeconomics: Elements of a New Paradigm]*. Moscow: Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, 392. (In Russ.)

Markwart E., Kiseleva, N. N., & Sosnin, D. P. (2022). The System of Central (Reference) Settlements as a Management Tool: Theoretical and Practical Aspects. *Vlast' [The Authority]*, *30*(2), 95–111. https://doi.org/10.31171/vlast.v30i2.8939 (In Russ.)

Minakir, P. A. (2017). "Turn to the East" Policy: Expectations and Reality. *Ekonomika regiona [Economy of Region]*, *13*(4), 1016–1029. https://doi.org/10.17059/2017-4-4 (In Russ.)

Odintsova, A. V. (2023). Preferential Territories in the Spatial Development of the Russian Federation. *Federalizm [Federalism]*, *28*(2), 27–46. https://doi.org/10.21686/2073-1051-2023-2-27-46 (In Russ.)

Odintsova, A. V. (2025). Anchor Settlements — New Priority of Spatial Development of the Russian Federation. *Federalizm [Federalism]*, *30*(1), 52–70. https://doi.org/10.21686/2073-1051-2025-1-52-70 (In Russ.)

Pechatkin, V. V. (2024). Assessing the Effectiveness of Creating and Developing Industrial Parks in Russian Regions. *Ekonomicheskaya bezopasnost' [Economic Security], 7*(11), 2873-2886. https://doi.org/10.18334/ecsec.7.11.122166 (In Russ.)

Plesovskikh, A. E. (2023). Special Economic Zones of Russia: Forecasting Decisions of Potential Residents and Resident Generation Process Modeling. *Journal of Applied Economic Research*, *22*(2), 323–354. https://doi.org/10.15826/vestnik.2023.22.2.014 (In Russ.)

Podsitkova, K. I., & Pronyaeva, L. I. (2020). Territories of Advancing Development to Increase Investment Attractiveness of the Region. *Ekonomicheskaya sreda [Economic environment]*, (4), 4–12. https://doi.org/10.36683/2306-1758/2020.04/4-12 (In Russ.)

Rogers, E. M. (1976). New product adoption and diffusion. *Journal of Consumer Research*, *2*(4), 290–301. https://doi.org/10.1086/208642

Rogers, E. M. (1995). *Diffusion of innovations* (4th ed.).

Romanova, O. A., & Galiullina, G. F. (2024). The New Role of Preferential Territories in the Technological and Spatial Development of Russia. *AlterEconomics*, *21*(4), 658–676. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2024.21-4.2 (In Russ.)

Romanova, O. A., & Galiullina, G. F. (2025). Assessing Business Appeal of Priority Development Territories. *EKO [ECO]*, (5), 59–77. https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2025-5-59-77 (In Russ.)

Roy, O. M., & Bichun, V. S. (2025). Reference Settlement in the Context of Russia's New Spatial Strategy. *Munitsipal'naya akademiya [Municipal Academy]*, (3), 81–89. https://doi.org/10.52176/2304831X_2025_03_81 (In Russ.)

Sokolova, S. V. (2024). The Origins of Self-Organization of Urban Agglomerations. *Munitsipal'naya akademiya [Municipal Academy]*, (3), 270–278. https://doi.org/10.52176/2304831X_2024_03_270 (In Russ.)

Sorokina, N. Yu. (2023). Strategies for the Development of Preferential Territories in the System of Strategic Planning Documents in Russia. *Nauchnyye issledovaniya i razrabotki. Ekonomika [Scientific Research and Development. Economics]*, *11*(5), 46–50. https://doi.org/10.12737/2587-9111-2023-11-5-46-50 (In Russ.)

Sycheva, I. N., Engoyan, O. Z., Bolkhovitina, E. N., & Zakharenkova, A. N. (2025). The concept of a territory's framework: Economic and non-economic parameters. *Grand Altai Research & Education*, (2). EDN DGNMHL (In Russ.)

Trifonov, V. A. (2025a). Choosing a preferential treatment for the Development of the regional economic space. *Voprosy regional'noy ekonomiki [Issues of Regional Economy]*, (2), 181–193. (In Russ.)

Trifonov, V. A. (2025b). Formation of technopolises: The importance of preferential regimes in the scientific and technological development of Russian regions. *Ekonomika nauki [Economics of Science]*, *11*(4), 75–89. (In Russ.)

Valente, W. T. (1995). *Network Models of the Diffusion of Innovations*. Hampton Press.

Vasilieva, E. Yu., & Sokolov, A. V. (2023). Efficiency of Preferential Regimes in Modern Russian Conditions. *Upravlencheskiy uchet [Management Accounting]*, (2), 348–356. (In Russ.)

Vilenskiy, A. V. (2025). Unity of the National Economic Space and Preferential Economic Zones. *Vestnik Instituta ekonomiki Rossiyskoy akademii nauk [The Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences]*, (5), 46–64. https://doi.org/10.52180/2073-6487_2025_5_46_64 (In Russ.)

## Информация об авторе

**Трифонов Владимир Александрович** — кандидат экономических наук, доцент, директор института экономики, заведующий кафедрой технологий управления, Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого; https://orcid.org/0000-0003-2815-3749 (Российская Федерация, 173003, г. Великий Новгород, ул. Большая Санкт-Петербургская, 41; e-mail: tva@novsu.ru).

## About the author

**Vladimir A. Trifonov** — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Director of the Institute of Economics, Head of the Department of Management Technologies, Yaroslav-the-Wise Novgorod State University; https://orcid.org/0000-0003-2815-3749 (41, Bolshaya Sankt-Peterburgskaya St., Veliky Novgorod, 173003, Russian Federation; e-mail: tva@novsu.ru).

*Дата поступления рукописи: 15.05.2026.*
*Прошла рецензирование: 01.06.2026.*
*Принято решение о публикации: 15.09.2026.*
*Received: 15 May 2026.*
*Reviewed: 01 Jun 2026.*
*Accepted: 15 Sep 2026.*

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ
https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.5
УДК 332, 332.02, 332.1
JEL R11, R28, R58

CC BY 4.0
OPEN ACCESS

# Доверие населения к публичной власти как фактор стабильности территориального развития[1]

**Екатерина А. ЗАХАРЧУК** [1)] ✉ iD, **Полина С. ТРИФОНОВА** [2)] iD
[1, 2)] *Институт экономики УрО РАН, г. Екатеринбург, Российская Федерация*

**Для цитирования:** Захарчук, Е. А., Трифонова, П. С. (2026). Доверие населения к публичной власти как фактор стабильности территориального развития. *AlterEconomics, 23*(3), 616–636. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.5

**Аннотация .** В современных условиях развития общества, когда повышение эффективности управления территориальным развитием выходит на новый уровень, возникает необходимость разработки действенных механизмов взаимодействия населения и органов публичной власти. Разработка подобных мер должна привести к большей отдаче от реализации управленческих решений, и, как следствие, к повышению уровня доверия граждан к руководству территориями. Одним из таких механизмов могут быть конкурсы инициативных проектов, направленные на решение вопросов местного значения исходя из интересов жителей и с их непосредственным участием. Цель данной статьи — систематизировать существующие в России и за рубежом практики вовлечения граждан в решение вопросов местного значения, направленные на повышение доверия населения к публичной власти и дальнейшее совершенствование механизмов территориального развития. Гипотеза исследования заключается в том, что объединяющим вектором реализации инициатив вовлечения граждан в решение вопросов местного значения в России и за рубежом выступает повышение доверия населения к публичной власти. В результате анализа зарубежных практик вовлечения населения в решение вопросов местного значения выделены три укрупненные группы, демонстрирующие разные подходы к участию граждан в принятии управленческих решений: европейская, американская и азиатская. На этой основе авторами проведена всесторонняя оценка практической значимости зарубежного опыта, а также определены инструменты, которые потенциально можно использовать в других странах для активизации гражданских инициатив. Проанализировано формирование современного российского законодательства в области привлечения населения в принятие управленческих решений. Показана важность разработки мероприятий по эффективному вовлечению граждан в процессы управления территориями. Основной вывод заключается в том, что реализация инициатив ориентирована на формирование устойчивого доверия граждан к публичной власти. Полученные в ходе исследования результаты могут быть использованы органами публичной власти при разработке мероприятий, направленных на повышение доверия граждан к органам управления территорией.

**Ключевые слова:** конкурсы инициативных проектов, лучшие муниципальные практики, доверие населения, инициативные проекты, гражданское участие

**Благодарность:** Статья выполнена в рамках государственного задания для Института экономики УрО РАН на 2026 г.

[1] © Захарчук Е. А., Трифонова П. С. Текст. 2026.

RESEARCH ARTICLE

# Public Trust in Government: The General Vector of Russian and International Initiatives

**Ekaterina A. ZAKHARCHUK** [1)] ✉, **Polina S. TRIFONOVA** [2)]
[1, 2)] *Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russian Federation*

**For citation:** Zakharchuk, E. A., & Trifonova, P. S. (2026). Public Trust in Government: The General Vector of Russian and International Initiatives. *AlterEconomics, 23*(3), 616–636. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.5

**Abstract.** Alongside improvements in territorial development management, the need for effective mechanisms of interaction between citizens and public authorities is growing. Such mechanisms can improve the quality of management decisions and strengthen public trust in territorial governance. Competitions for community-led projects, which address local issues based on residents' interests and with their direct participation, represent one such mechanism. The article systematizes Russian and international practices of citizen participation in local decision-making, focusing on their potential to strengthen public trust and improve territorial development mechanisms. It considers increased public trust in government as a common objective of citizen engagement initiatives in Russia and other countries. An analysis of international practices identifies three broad models of citizen participation: European, American, and Asian. The study assesses these practices and identifies tools that could be adapted to other contexts to support civic initiatives. The article also examines the development of the Russian legislative framework for public participation in decision-making and conducts a SWOT analysis of competitions for community-led projects implemented in Russia. The findings highlight the importance of developing effective mechanisms for citizen participation in territorial governance, particularly as a means of strengthening long-term public trust. The results can support public authorities in developing measures to enhance citizen participation and trust in territorial governance.

**Keywords:** grant competitions for community projects, best municipal practices, public trust, initiative projects, civic participation

**Acknowledgements:** The article was prepared within the framework of the state assignment for the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences for 2026.

## 1. Введение

Деятельность органов государственной власти и местного самоуправления направлена на реализацию закреплённых за ними полномочий и обеспечение благоприятных условий проживания населения на соответствующих территориях. В то же время развитие общества и готовность органов власти к диалогу с гражданами способствуют вовлечению населения в принятие управленческих решений по вопросам повышения эффективности управления территориями. В настоящее время существуют различные формы участия граждан в развитии общества и территории. В целом вовлеченность населения в эти процессы во многом зависит от доступности информации о формах и способах участия, чёткого правового регулирования форм и механизмов участия, знаний и навыков самого населения, а также уровня ответственности властей за улучшение общества и качества жизни граждан. Однако прежде всего вовлечённость населения зависит от уровня доверия к власти, которое в свою очередь выступает важным индикатором устойчивого развития территориальных социально-экономических систем.

В Российской Федерации формы непосредственного осуществления населением местного самоуправления и участия в реализации местного самоуправления закреплены законодательно на федеральном уровне. До марта 2025 г. они

регулировались Федеральным законом №131-ФЗ[1], в настоящее время Федеральным законом №33-ФЗ[2]. Кроме того, в качестве дополнительного стимула государство и корпорации проводят конкурсы реализуемых в муниципальных образованиях проектов, что позволяет привлечь дополнительное финансирование в местные бюджеты и заинтересовать население в их реализации.

Таким образом, всё вышесказанное приводит к необходимости установления более тесного взаимодействия между населением и властью с целью повышения эффективности и качества управления на муниципальном уровне. Как правило, такое взаимодействие происходит через рост доверия граждан к руководству территории, в т. ч. с усилением их роли в принятии решений и реализации инициатив.

## 2. Теоретический обзор

В научной литературе интерес к теме вовлечения населения в решение вопросов местного значения постоянно растет. Изучая как российский, так и зарубежный опыт, можно отметить, что внимание ученых заострено на вопросах результативности участия населения и местных сообществ в решении насущных проблем и его влияния на повышение качества жизни. Эти исследования охватывают различные направления развития территории — от здравоохранения и социальной сферы до управленческих практик и финансов (Heritage & Dooris, 2009; Pareja-Eastaway & Simó-Solsona, 2014; Lassou et al., 2023).

Важность участия граждан в городском управлении показана в работе (Korti et al., 2021). Исследователи отмечают, что участие граждан не только способствует более качественной проработке решений проблем местных сообществ, но и позволяет более глубоко понять причины их возникновения (Korti et al., 2021).

На примере разных городов Китая проведена классификация вовлеченности граждан и оценено влияние различных уровней вовлеченности на общественное мнение и поведенческие реакции (Loefflad et al., 2025).

Во Франции в рамках изучения эволюции участия граждан уделяется внимание термину *«capacitation citoyenne»* как расширению прав и возможностей граждан (Gardesse & Zetlaoui-Léger, 2017).

В своих исследованиях С. Байс и К. Джонс раскрыли австралийский опыт вовлеченности населения в реализацию лучших практик с позиций обеспечения стабильного инфраструктурного развития городов и регионов в будущем с сохранением социально-экологической устойчивости (Bice & Jones, 2022).

Е.И. Долгаевой и А.С. Кастолиной определено, что в России существует значительный разрыв между готовностью граждан участвовать в благоустройстве городов и их реальным включением в практики благоустройства (Долгаева, Кастолина, 2025). Отдельно исследуется специфика мотивации участия населения в общегосударственных вопросах. Среди демотивирующих факторов авторы выделяют отсутствие времени, безразличие к общим делам, индивидуализм и привычку надеяться на готовое решение (Воробьева и др., 2024).

---

[1] Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ (ред. от 20.03.2025) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/ (дата обращения: 08.04.2026).

[2] Федеральный закон от 20.03.2025 г. № 33-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в единой системе публичной власти». [Электронный ресурс]. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_501319/ (дата обращения: 08.04.2026).

Можно отметить небольшое количество исследований, посвященных непосредственно анализу конкурсов лучших муниципальных практик. Инновационные решения, заложенные в проектах конкурса, позволяют создать комфортную городскую среду (Цечоев, 2018). Сделано предположение, что конкурс является своего рода откликом регионов на госполитику развития Российской Федерации, при этом отказ от участия в нем расценивается как негативный аспект социально-экономического развития государства (Козырь, 2021).

Достаточно большим и популярным направлением вовлечения граждан в реализацию проектов, направленных на улучшения качества их жизни, выступает партисипаторное бюджетирование. Отдельные работы в этой области посвящены истории его возникновения (Altıngöz Zarplı, 2022; Wampler & Goldfrank, 2022), особенностям и результативности реализации (Zawadzka-Pąk, 2022; Olejniczak & Bednarska-Olejniczak, 2017; Samanés, 2022). Много внимания участию граждан в решении вопросов развития муниципальных образований уделено и в нашей стране. Среди работ исследователей, занимающихся вопросами партисипаторного бюджетирования, можно выделить те, что посвящены изучению актуальных проблем развития российского инициативного бюджетирования, существующих форм и инструментов его реализации, непосредственно совершенствованию программ и практик инициативного бюджетирования в субъектах РФ и стране в целом (Вагин, Шаповалова, 2020; Дербенева, 2020; Вагин, Пинская, 2022).

На основе анализа зарубежного опыта Н.В. Гаврилова определила наиболее оригинальные подходы вовлечения граждан в решение вопросов местного значения. Автором установлено, что интерес к вовлечению граждан в принятие бюджетных решений не уникален для нашей страны, а обусловлен поиском альтернативных методов демократического принятия решений (Гаврилова, 2018).

В целом участие местных сообществ рассматривается как перспективный подход к укреплению общего благополучия населения, особенно в условиях ограниченных ресурсов (Barry, 2009). Одним из наиболее популярных и остро обсуждаемых в данном контексте остается вопрос доверия населения к деятельности органов местной власти. Доверие выступает связующим звеном между властью и обществом. Оно должно формировать у населения уверенность в будущем, повышать его вовлеченность в жизнь города (Ильичева и др., 2021). Доверие может выступать в качестве фактора экономического роста (Залозная и др., 2025). Среди главных причин снижения доверия отмечается консультативный формат участия населения, который зачастую ограничивается только вовлечением людей на начальных этапах жизненного цикла проекта. Таким образом, у граждан практически отсутствует возможность участвовать в непосредственной реализации проекта и контролировать ход работ (Цумарова, 2021).

Изучая научную литературу в этой области исследования, можно отметить, что вопросы анализа вовлеченности граждан в процессы управления территориями затрагивают различные аспекты, способствующие не только формированию и институционализации активного гражданского общества, но и повышению уровня доверия к институтам власти и росту гражданской компетентности.

Однако, несмотря на большое количество исследований по теме, которые в большей степени фокусируются на формах участия населения в принятии решений по повышению эффективности управления территориями, недостаточно изученными остаются механизмы вовлечения граждан в процесс принятия таких решений.

С этой целью в работе предпринята попытка систематизировать существующие в России и за рубежом практики вовлечения граждан в решение вопросов местного значения, направленные на повышение доверия населения к публичной власти и дальнейшее совершенствование механизмов территориального развития. Наша гипотеза исследования заключается в том, что объединяющим вектором реализации инициатив по вовлечению граждан в решение вопросов местного значения в России и за рубежом выступает повышение доверия населения к публичной власти.

### 3. Зарубежные модели проведения конкурсов инициативных проектов

Анализируя зарубежные конкурсы, направленные на вовлечение населения в решение проблем местного значения, мы выделяем три большие группы: европейскую, американскую и азиатскую. Такая группировка подчеркивает разнообразие подходов, степень влияния на мировую практику, культурные и социальные различия. Всё это позволило всесторонне оценить практическую значимость зарубежного опыта, выявить инструменты и механизмы финансирования, которые потенциально можно использовать в других странах для поддержания уровня вовлеченности населения (рис. 1).

Начнем с рассмотрения европейской модели общественного участия в деятельности органов местной власти. В первую очередь стоит отметить программу, которая вот уже более 30 лет активно меняет подход Европейского союза к развитию сельских районов — *Программа LEADER*.

Программа исходит из того, что решения лучше всего принимать на самом низком уровне, т. е. там, где люди непосредственно сталкиваются с проблемами. Поэтому связующее звено в проектах — это местные инициативные группы. Именно такое партнёрство объединяет различных участников, заинтересованных в территориальном развитии, в рамках структурированной, но гибкой системы. Сбалансированное партнёрство государственного и частного секторов, а также общества гарантирует, что решения будут отражать актуальные территориальные интересы, а не узкие отраслевые проблемы[1].

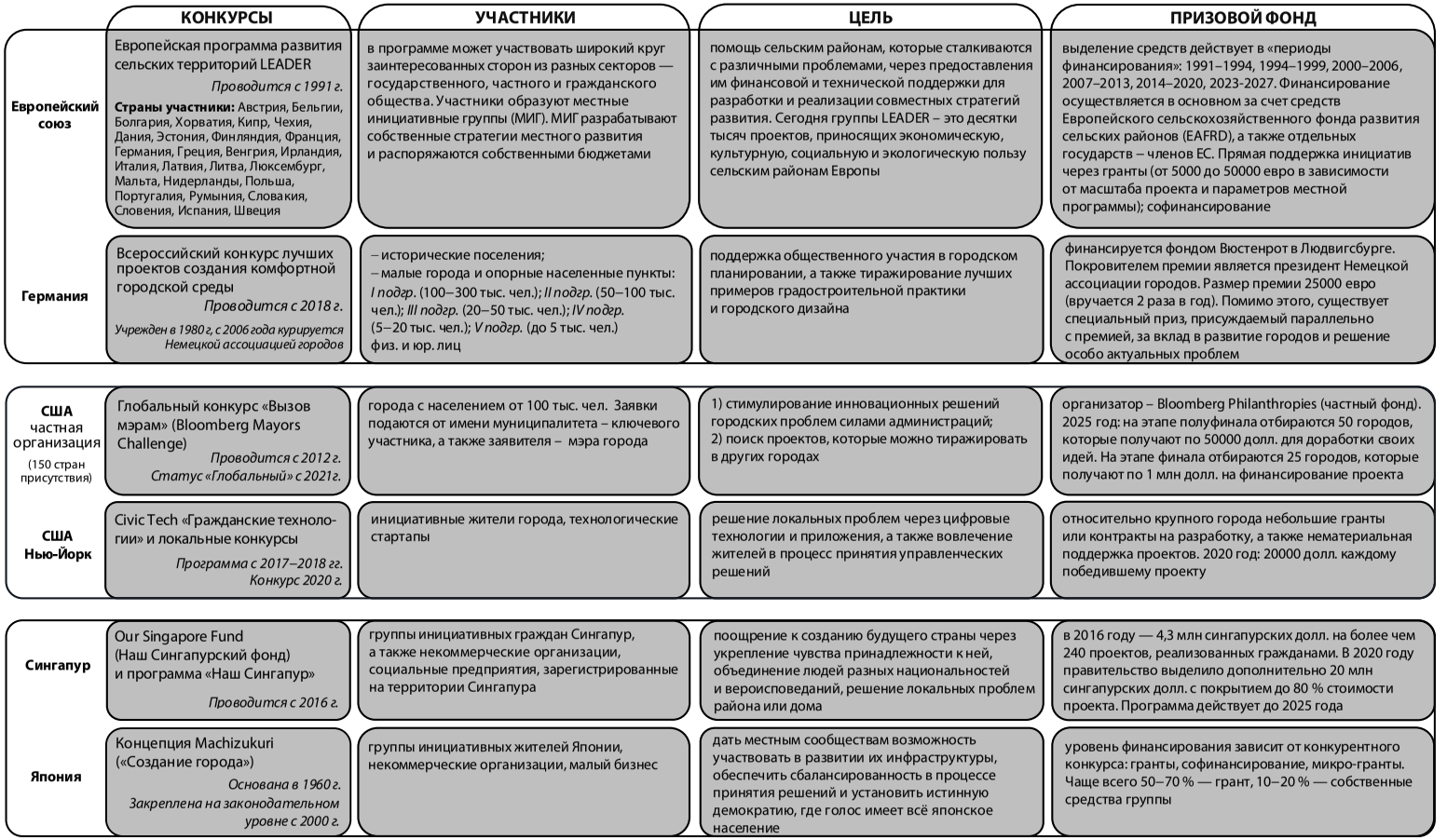
Что касается объемов финансирования, то суммы грантов могут варьироваться и зависеть от типа проекта, страны и доступного бюджета. Как правило, гранты покрывают 40–80 % допустимых расходов, при этом выгодополучатель должен предоставить софинансирование из собственных ресурсов или других источников[2].

Главным положительным моментом Программы LEADER является методология «снизу вверх». Именно такой подход позволил программе в короткие сроки стать значимым инструментом развития сельских районов, разрабатывать и реализовывать огромное количество проектов, направленных на повышение благосостояния жителей сельских территорий, экологическую и культурную устойчивость.

Вместе с тем можно выделить ряд недостатков, которые еще нуждаются в совершенствовании. К основным из них можно отнести: административные сложности, нехватку более амбициозных проектов, недостаточное тиражирование успешных

[1] LEADER/CLLD, the most successful policy tool for community-led local development (CLLD) in the EU. [Электронный ресурс]. https://eu-cap-network.ec.europa.eu/networking/leader_en (дата обращения: 29.01.2026).

[2] Bouttell, L. (2025, November 19). *LEADER Programme European Union: Transform Rural Communities*. [Электронный ресурс]. https://quarterdeck.co.uk/articles/leader-programme-european-union (дата обращения: 29.01.2026).



| | КОНКУРСЫ | УЧАСТНИКИ | ЦЕЛЬ | ПРИЗОВОЙ ФОНД |
|---|---|---|---|---|
| **Европейский союз** | Европейская программа развития сельских территорий LEADER<br>*Проводится с 1991 г.*<br>**Страны участники:** Австрия, Бельгии, Болгария, Хорватия, Кипр, Чехия, Дания, Эстония, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Венгрия, Ирландия, Италия, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Испания, Швеция | в программе может участвовать широкий круг заинтересованных сторон из разных секторов — государственного, частного и гражданского общества. Участники образуют местные инициативные группы (МИГ). МИГ разрабатывают собственные стратегии местного развития и распоряжаются собственными бюджетами | помощь сельским районам, которые сталкиваются с различными проблемами, через предоставления им финансовой и технической поддержки для разработки и реализации совместных стратегий развития. Сегодня группы LEADER – это десятки тысяч проектов, приносящих экономическую, культурную, социальную и экологическую пользу сельским районам Европы | выделение средств действует в «периоды финансирования»: 1991–1994, 1994–1999, 2000–2006, 2007–2013, 2014–2020, 2023-2027. Финансирование осуществляется в основном за счет средств Европейского сельскохозяйственного фонда развития сельских районов (EAFRD), а также отдельных государств – членов ЕС. Прямая поддержка инициатив через гранты (от 5000 до 50000 евро в зависимости от масштаба проекта и параметров местной программы); софинансирование |
| **Германия** | Всероссийский конкурс лучших проектов создания комфортной городской среды<br>*Проводится с 2018 г.*<br>*Учрежден в 1980 г, с 2006 года курируется Немецкой ассоциацией городов* | – исторические поселения;<br>– малые города и опорные населенные пункты:<br>*I подгр.* (100–300 тыс. чел.); *II подгр.* (50–100 тыс. чел.); *III подгр.* (20–50 тыс. чел.); *IV подгр.* (5–20 тыс. чел.); *V подгр.* (до 5 тыс. чел.)<br>физ. и юр. лиц | поддержка общественного участия в городском планировании, а также тиражирование лучших примеров градостроительной практики и городского дизайна | финансируется фондом Вюстенрот в Людвигсбурге. Покровителем премии является президент Немецкой ассоциации городов. Размер премии 25000 евро (вручается 2 раза в год). Помимо этого, существует специальный приз, присуждаемый параллельно с премией, за вклад в развитие городов и решение особо актуальных проблем |
| **США** частная организация (150 стран присутствия) | Глобальный конкурс «Вызов мэрам» (Bloomberg Mayors Challenge)<br>*Проводится с 2012 г.*<br>*Статус «Глобальный» с 2021г.* | города с населением от 100 тыс. чел. Заявки подаются от имени муниципалитета – ключевого участника, а также заявителя – мэра города | 1) стимулирование инновационных решений городских проблем силами администраций;<br>2) поиск проектов, которые можно тиражировать в других городах | организатор – Bloomberg Philanthropies (частный фонд). 2025 год: на этапе полуфинала отбираются 50 городов, которые получают по 50000 долл. для доработки своих идей. На этапе финала отбираются 25 городов, которые получают по 1 млн долл. на финансирование проекта |
| **США Нью-Йорк** | Civic Tech «Гражданские технологии» и локальные конкурсы<br>*Программа с 2017–2018 гг.*<br>*Конкурс 2020 г.* | инициативные жители города, технологические стартапы | решение локальных проблем через цифровые технологии и приложения, а также вовлечение жителей в процесс принятия управленческих решений | относительно крупного города небольшие гранты или контракты на разработку, а также нематериальная поддержка проектов. 2020 год: 20000 долл. каждому победившему проекту |
| **Сингапур** | Our Singapore Fund (Наш Сингапурский фонд) и программа «Наш Сингапур»<br>*Проводится с 2016 г.* | группы инициативных граждан Сингапур, а также некоммерческие организации, социальные предприятия, зарегистрированные на территории Сингапура | поощрение к созданию будущего страны через укрепление чувства принадлежности к ней, объединение людей разных национальностей и вероисповеданий, решение локальных проблем района или дома | в 2016 году — 4,3 млн сингапурских долл. на более чем 240 проектов, реализованных гражданами. В 2020 году правительство выделило дополнительно 20 млн сингапурских долл. с покрытием до 80 % стоимости проекта. Программа действует до 2025 года |
| **Япония** | Концепция Machizukuri («Создание города»)<br>*Основана в 1960 г.*<br>*Закреплена на законодательном уровне с 2000 г.* | группы инициативных жителей Японии, некоммерческие организации, малый бизнес | дать местным сообществам возможность участвовать в развитии их инфраструктуры, обеспечить сбалансированность в процессе принятия решений и установить истинную демократию, где голос имеет всё японское население | уровень финансирования зависит от конкурентного конкурса: гранты, софинансирование, микро-гранты. Чаще всего 50–70 % — грант, 10–20 % — собственные средства группы |

**Рис. 1.** *Анализ зарубежных конкурсов лучших муниципальных практик (источник: сост. авторами на основе проведенного анализа и с использованием открытых источников)*
**Fig. 1.** *Analysis of International Competitions for Best Municipal Practices*

практик, невозможность поддержать большее количество проектов, поскольку бюджет LEADER ограничен и не может охватить весь спектр инициатив.

На примере немецкого опыта проведения конкурсов общественного участия рассмотрим *German Urban Development Award (GUDA)*. Это конкурс в области развития городов, проводимый в сотрудничестве с немецкой академией по градостроительному планированию и ландшафтному дизайну[1].

Конкурс существует 45 лет, и за это время он неоднократно трансформировался. Но неизменным оставалось одно — он подчеркивает необходимость устойчивого развития города, формирование культуры и образа жизни городского пространства, обмен мнениями, участие широкого круга заинтересованных сторон, в т. ч. и населения. Проекты, направленные на участие в конкурсе, должны соответствовать ряду критериев: ориентироваться на устойчивое развитие города, улучшать качество проживания населения и повышать благоустройство городской среды, в то же время отличаться новаторскими подходами к решению задач. Сами проекты могут быть уже реализованными или находиться на стадии реализации.

Среди положительных сторон конкурса можно отметить в первую очередь престиж и статус города-победителя. Также можно выделить комплексный подход к оценке проектов, который включает в себя архитектурный вклад, социальную направленность и экономический результат. К недостаткам относятся сложность участия, необходимость большого профессионального опыта конкурсантов, что ограничивает участие расширенного круга граждан.

Далее рассмотрим американские конкурсы. *Конкурс Bloomberg Mayors Challenge* организован частной филантропической организацией Bloomberg Philanthropies. На этапе своего становления конкурс носил локальный характер и распространялся на американские города с численностью от 30 тыс. чел. По итогам первого года из 20 проектов выбран один главный победитель — город Провиденс (Род-Айленд), который получил 5 млн долл., еще четыре города — по 1 млн долл.

С растущей ролью фонда, который финансирует конкурс, увеличивается и масштаб его проведения, и к 2021 г. он приобретает статус глобального[2]. А это значит, что возможность получить грантовую поддержку вышла далеко за пределы городов США. За последние пять лет обновленный конкурс насчитывает более 337 городов-участников и 38 победителей. По результатам конкурса 2025 г. были отобраны сразу 25 победителей. Основными критериями являются: 1) новизна подхода к решению задачи; 2) потенциал вовлечения населения; 3) способность к реализации проекта[3].

Главным положительным моментом этого Конкурса является то, что помимо денежного приза города-победители получают экспертную поддержку для реализации своих идей. На наш взгляд, к отрицательной стороне конкурса можно отнести следующие недостатки: 1) глобальный статус повышает конкуренцию и снижает шанс победы; 2) реализация проекта зависит от политической воли и в случае

[1] Wüstenrot Foundation. [Электронный ресурс]. https://wuestenrot-stiftung.de/die-stiftung/ (дата обращения: 03.02.2026).

[2] Конкурс мэров. Вдохновляющие смелые и воспроизводимые инновации, разработанные городами. [Электронный ресурс]. https://www.bloomberg.org/government-innovation/spurring-innovation-in-cities/mayors-challenge/ (дата обращения: 03.02.2026).

[3] Основные городские службы в новом формате [Электронный ресурс]. https://bloombergcities.jhu.edu/program/mayors-challenge (дата обращения: 03.02.2026).

смены мэра, запустившего проект, может тормозить его реализацию; 3) в последние годы фокус смещается на наиболее креативные проекты, а не на долгосрочные.

Далее рассмотрим *локальные конкурсы на примере города Нью-Йорка*, США. Именно там очень активно развивается направление Civic Tech («гражданские технологии»). Это очень перспективная и динамично развивающаяся сфера, которая объединяет городские власти, бизнес-сообщества и население. Направление было запущено под эгидой концепции «умных городов» (2015 г.).

Немногим позже, в 2017–2018 гг. в рамках этого направления начала действовать *программа NYCx Co-Labs*, которая нацелена на разработку технологических решений локальных проблем города Нью-Йорка. Таким образом, удалось реализовать идею непосредственного вовлечения жителей города в решение важных вопросов развития и преобразования городского пространства, что в свою очередь повысило уровень доверия среди граждан.

Реализация программы предполагает постоянное общение с представителями общественности[1]. В 2020 г. после серии встреч с жителями районов Нью-Йорка родилась идея провести ряд конкурсов, в которых местные жители, представители общественных организаций и предприниматели могли бы вместе найти решение важных социально-экономических проблем города.

Несмотря на то, что эти разовые инициативы были запущены в 2020–2021 гг., они легли в основу городской стратегии развития и стали основой для других, более масштабных проектов, реализуемых в рамках направления *Civic Tech* в Нью-Йорке. Участие граждан в городских конкурсах осуществляется через площадку для стартапов и различные приоритетные программы, гранты некоммерческих организаций, платформы для нетворкинга и поиска инвесторов.

Несомненно, главным преимуществом программы является непосредственное участие жителей города и нацеленность на решение конкретной задачи. Однако ввиду разового проведения конкурса затруднительно оценить полноту эффекта от этой деятельности. Финансирование пилотных проектов, безусловно, послужило толчком для будущего развития города, а сама программа стала полноценным инструментом вовлечения граждан. Однако в рамках реализации крупномасштабных ИТ-разработок размер гранта недостаточен, а его дальнейшее развитие потребует дополнительных финансовых ресурсов.

Перейдем к рассмотрению азиатского опыта вовлечения населения в решение проблем местного значения. Начнем с инициативы, которая была организована Министерством культуры, общественных отношений по делам молодежи *Сингапура — Our Singapore Fund*[2]. Деятельность фонда непосредственно нацелена на поддержку проектов, способствующих укреплению национального духа и общих ценностей страны[3]. В рамках деятельности фонда и при поддержке министерств реализуется программа «Наш Сингапур». Она создана для того, чтобы

[1] The MS in Strategic Design & Management. (2020, March 22). Housing Rights Challenge by The NYCx Co-Labs | April 7. [Электронный ресурс]. https://sds.parsons.edu/designmanagement/faculty-research/housing-rights-challenge-by-the-nycx-co-labs-april-7/ (дата обращения: 05.02.2026).

[2] OurSG Grants. (Министерство культуры, общественных дел и молодежи «Наш сингапурский фонд» (Сообщество)). [Электронный ресурс]. https://oursggrants.gov.sg/grants/osfprojectgrant/instruction (дата обращения: 09.02.2026).

[3] Our Singapore Fund. (Наш Сингапурский фонд). [Электронный ресурс]. https://www.scientifyresearch.org/funder/our-singapore-fund/ (дата обращения: 09.02.2026).

граждане могли инициировать свои проекты, способствующие укреплению «духа Сингапура»: устойчивый рост, забота, сплоченность и доверие. Все проекты проходят жесткий отбор на соответствие основным требованиям, а именно: способствовать социальному взаимодействию и пропаганде ценностей, готовить граждан к переходу на цифровые технологии; а также характеризоваться устойчивостью, масштабируемостью и реализуемостью[1].

Преимуществом деятельности программы и фонда в целом является максимальная вовлеченность жителей в жизнь страны. Государство поощряет активность своих граждан и оказывает им финансовую поддержку на реализацию своих идей. К возможным ограничениям мы относим повышенный контроль и ответственность за проект. Инициативные граждане должны доказать пользу своего проекта для общества. Также существенным недостатком являются ограниченные суммы грантов и большая конкуренция.

Стоит отметить, что опыт Сингапура действительно имеет большое значение для укрепления социальных связей через поддержку инициатив своих граждан. Большое разнообразие различных фондов, которые работают как единый механизм, позволяет Сингапуру реализовывать разные идеи: от небольших проектов до финансирования стартапов и инноваций.

*В Японии* еще в 1960 г. зародилась *концепция Machizukuri («Создание города»)*. Однако только спустя 30 лет она вошла в основной Закон о городском планировании Японии. Таким образом, философия, заложенная в концепции, отражена в нескольких важных статьях закона о городском планировании Японии. В статье 16 раскрыт вопрос об участии граждан в жизни города. Все заинтересованные лица могут подавать свои идеи в рамках городского планирования, обсуждать планы и высказывать свое мнение[2]. Главная идея этой концепции — это укрепление связей между людьми.

В рамках концепции проводят ряд конкурсов как для реализованных проектов, так и для инициатив, которые находятся на стадии идеи. Главным остается связующее звено: все проекты должны отражать идею социальной сплоченности, культурного обмена и поиска новых подходов к решению региональных проблем.

По нашему мнению, концепция имеет ряд существенных преимуществ: жители непосредственно влияют на то, каким должен быть город, в котором они живут; сохранение культурного единства пространства; проекты могут затрагивать все сферы — от социальной до экологической. Помимо этого, в рамках некоторых конкурсов есть дополнительная консультационная поддержка, которая помогает оформлять проекты. Вместе с этим есть и недостатки, которые свойственны всем конкурсам, — это повышенная бюрократия и сложность получения финансирования, недостаточность грантовой поддержки.

Подводя итог рассмотренным успешным зарубежным конкурсам и опыту вовлечения населения в решение важных проблем территории, можно сделать вывод, что во всех проводимых конкурсах отчётливо прослеживается взаимосвязь: с од-

[1] Our Singapore Fund for Digital Readiness. (Наш Сингапурский фонд). [Электронный ресурс]. https://www.imda.gov.sg/-/media/imda/files/community/consumer-education/digital-literacy-and-participation/faqsosfdr-on-imda-website.pdf (дата обращения: 09.02.2026).

[2] Закон о городском планировании Японии (Закон № 100 от 1968 года) в ред. Закон № 40 от 2008 года. [Электронный ресурс]. https://www.japaneselawtranslation.go.jp/en/laws/view/3841/ja (дата обращения:16.02.2026).

ной стороны, выраженная потребность населения в участии в управлении развитием территорий, на которых они проживают, с другой стороны — целенаправленная политика местных органов власти по поддержке и реализации гражданских инициатив. Тем самым достигается партнерство власти и жителей в вопросах улучшения городской среды и качества предоставляемых услуг с формированием доверия между ними. Разница состоит лишь в подходах, масштабе финансирования и амбициозности решаемых задач. Так, европейская модель более консервативна в выборе направлений, в рамках которых реализуются инициативы, и характеризуется широким распространением практик в разных странах. Американская модель в свою очередь является более инновационной и в большей степени поддерживает креативные идеи, а азиатская нацелена на сохранение культурной целостности и адаптацию традиционных подходов к современным реалиям.

## 4. Современный этап становления российского законодательства о привлечении населения к принятию управленческих решений

В России в последние годы уделяется большое внимание теме привлечения населения к решению вопросов, связанных с повышением эффективности управления территориями с целью повышения доверия граждан и открытости публичной власти. Формирование законодательной базы, регулирующей эту сферу, происходило постепенно и было связано с рядом объективных причин: изменение политической системы, совершенствование местного самоуправления, повышение активности населения в принятии управленческих решений по вопросам общественного и государственного развития и др.

Современный период становления законодательства, регулирующего эту сферу, начался после принятия Конституции Российской Федерации в 1993 г. Именно тогда было закреплено и участие граждан в управлении делами государства как непосредственно, так и через своих представителей (ст. 32), а референдум и свободные выборы являются высшим непосредственным выражением власти народа (ст. 3)[1].

Одним из самых важных блоков стало развитие законодательства в сфере местного самоуправления. Первым документом, который заложил основы организации местного самоуправления, определив его роль и полномочия, стал Федеральный закон от 28 августа 1995 г. №154-ФЗ[2]. На его смену пришел Федеральный закон № 131-ФЗ от 6 октября 2003 г., который выступил ключевым правовым актом, преобразовавшем и систематизировавшим положения о местном самоуправлении. Этот документ внес большой вклад в развитие форм участия населения в решении вопросов местного значения.

Особую роль в становлении института референдума сыграли Федеральный закон №67-ФЗ и Федеральный конституционный закон от 28 июня 2004 г. № 5-ФКЗ[3].

---

[1] Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020). [Электронный ресурс]. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения: 15.04.2026).

[2] Федеральный закон от 28 августа 1995 г. №154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. https://base.garant.ru/10104758/ (дата обращения: 15.04.2026).

[3] Федеральный закон от 12.06.2002 г. №67-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. https://base.garant.ru/184566/ (дата обращения: 15.04.2026).

Оба нормативных акта дополнили друг друга: первый определил гарантии и права на участие граждан в референдуме, а второй закрепил механизмы прямого участия граждан в осуществлении власти[1].

Следующим документом, внесшим существенный вклад во взаимодействие общества и власти, стал Федеральный закон от 2 мая 2006 г. № 59-ФЗ. Закон закрепил четкий порядок рассмотрения обращений граждан в государственные органы и органы местного самоуправления[2].

Отдельно необходимо выделить Федеральный закон от 9 февраля 2009 г. № 8-ФЗ, поскольку именно он заложил основы, обеспечивающие открытость деятельности органов государственной власти и местного самоуправления. Он закрепил правовые механизмы для повышения прозрачности деятельности государственных институтов, что привело к созданию условий для более эффективного участия граждан в принятии управленческих решений[3]. Позднее законодательная база была дополнена документом, который расширил возможности влияния граждан на качество управления государством через механизмы общественного контроля — Федеральный закон от 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ[4].

В настоящее время одним из ключевых документов, который продолжил развитие регулирования местного самоуправления, встроив его в единую вертикаль публичной власти и окончательно оформив местное самоуправление как нижний, административно-управленческий уровень, является Федеральный закон № 33-ФЗ. Закон изменил фундаментальный подход к местной власти, заложенный в № 131-ФЗ, который исходил из концепции местного самоуправления как самостоятельной формы народовластия, а также четко выделил формы непосредственного осуществления населением местного самоуправления и участия населения в осуществлении местного самоуправления. Подробное сравнение этих двух федеральных законов представлено А.В. Шуляевой в части принципов организации местного самоуправления; видов муниципальных образований; полномочий органов местного самоуправления и основных положений законов (Шуляева, 2025).

*Конкурсы инициативных проектов: анализ успешных российских практик*

Активному вовлечению граждан в решение вопросов повышения эффективности управления территориями, на наш взгляд, способствуют конкурсы инициативных проектов, в которых население может принимать участие в различных формах. Как показало исследование, в нашей стране существует достаточно большой перечень подобных конкурсов. Пик активного развития пришелся на 2017–2018 гг.,

---

[1] Федеральный конституционный закон от 28.06.2004 г. № 5-ФКЗ «О референдуме Российской Федерации» (с изменениями 30.12.2021 г.). [Электронный ресурс]. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48221/ (дата обращения: 15.04.2026).

[2] Федеральный закон от 2 мая 2006 г. № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации». [Электронный ресурс]. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_59999/ (дата обращения: 15.04.2026).

[3] Федеральный закон «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» от 09.02.2009 г. № 8-ФЗ. [Электронный ресурс]. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_84602/ (дата обращения: 27.04.2026).

[4] Федеральный закон «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» от 21.07.2014 г. № 212-ФЗ. [Электронный ресурс]. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165809/ (дата обращения: 27.04.2026).

когда начали формироваться и распространяться в открытом доступе лучшие практики, направленные на благоустройство территорий, развитие инфраструктуры, решение социальных и других вопросов местного значения (рис. 2).

Наиболее известным и набирающим оборот механизмом по реализации инициатив граждан является бюджетирование на основе общественного участия. *Всероссийский конкурс проектов инициативного бюджетирования (ИБ)* имеет достаточно глубокую историю. Он реализуется на уровне муниципалитетов и регионов и «позволяет обеспечить непосредственное участие граждан в определении приоритетных направлений расходования части местных бюджетов путём разработки и внесения в орган местного самоуправления проектов инициативного бюджетирования, направленных на решение местных проблем, имеющих наибольшую значимость для жителей муниципальных образований или их частей»[1]. Стоит отметить, что инициативное бюджетирование из всех рассматриваемых практик выступает наиболее комплексным и динамично развивающимся механизмом, который в полной мере можно отнести к отдельной муниципальной практике вовлечения граждан в решение вопросов местного значения.

Среди существующих конкурсов можно выделить *«Ежегодную общественную премию “Регионы — устойчивое развитие”» (Премия РУР)*. Конкурс проводится с 2011 г. при поддержке Правительства РФ. Основной целью его проведения является привлечение средств частных инвесторов для реализации проектов в реальном секторе экономики при содействии органов государственной власти, местного самоуправления, бизнеса и банков. В марте 2022 г. в ответ на введенные санкционные ограничения оргкомитет конкурса «Ежегодная общественная премия “Регионы — устойчивое развитие”» совместно с Всероссийской ассоциацией развития местного самоуправления начал реализацию программы «Инициативные инвестиционные проекты для развития муниципальной экономики». Программа направлена на создание новых и модернизацию уже существующих производств, оказание помощи муниципалитетам и бизнесу в подготовке документов для получения финансирования от банков с государственным участием, институтов развития, профессиональных инвесторов, а также информирование о доступных мерах государственной поддержки для прохождения и реализации инвестиционных проектов, направленных на решение проблем в реальном секторе экономики.

Тиражированию успешного опыта реализации практик, направленных на благоустройство территорий общего пользования, способствует ежегодный *конкурс по отбору лучших практик (проектов) по благоустройству, реализованных в субъектах Российской Федерации (КЛБТ)*. На него предоставляются проекты, которые реализуются в рамках Федерального проекта «Формирование комфортной городской среды», нацпроекта «Жильё и городская среда» (до 2025 г.), а с 2025 г. он является частью нацпроекта «Инфраструктура для жизни». По итогам конкурсного отбора формируется Федеральный реестр лучших практик благоустройства. Организаторами конкурса отмечается, что наиболее успешными проектами признаются проекты, реализация которых проходила с максимальным

[1] Методические рекомендации по подготовке и реализации практик инициативного бюджетирования в Российской Федерации (в ред. от 22.12.2021). [Электронный ресурс]. https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2021/12/main/Metodicheskie_rekomendatsii.pdf (дата обращения: 01.04.2026).

| | КОНКУРСЫ | УЧАСТНИКИ | ЦЕЛЬ | ПРИЗОВОЙ ФОНД |
|---|---|---|---|---|
| **Минстрой России** | Всероссийский конкурс на звание «Самое благоустроенное городское (сельское) поселение России»<br>*Проводится с 2009 г. до 2016 г. Минрегионом России Существовал до 2016 г.* | *I кат.* – городские поселения (ГО) – столицы субъектов РФ, *II кат.* – ГО с населением от 100 тыс. чел. и более; *III кат.* – ГО с насел. до 100 тыс. чел.; *IV кат.* – сельские посел. с насел. от 5 тыс. чел. и более; *V кат.* – сельские посел. с насел. от 3 до 5 тыс. чел.; *VI кат.* – сельские посел. с насел. до 3 тыс. чел. | а) повышение активности местного самоуправления в вопросах развития ЖКХ и благоустроенности МО; б) выявление МО, в которых достигнуты наилучшие результаты в развитии ЖКХ и повышении их благоустроенности; в) изучение и распространение положительного опыта органов местного самоуправления МО | *до 2011 года* за 1-е, 2-е и 3-е места — кубки Правительства РФ I, II и III степ. соответственно, с 4-го по 9-е место — дипломы Правительства РФ. *С 2011 года* размер определялся: а) ГО — 37 %, 22 % и 17 %; б) сельским поселениям — 10 %, 8 % и 6 %; в) по каждой категории — 50 %, 30 % и 20 % за 1-е, 2-е и 3-е места соответственно. |
| ФП «Формирование комфортной городской среды», с 2025 г. — часть Нацпроекта «Инфраструктура для жизни» | Всероссийский конкурс лучших проектов создания комфортной городской среды<br>*Проводится с 2018 г.*<br>Всероссийский конкурс лучших проектов создания комфортной городской среды в субъектах ДФО<br>*Проводится с 2023 г.* | – исторические поселения;<br>– малые города и опорные населенные пункты:<br>*I подгр.* (100–300 тыс. чел.); *II подгр.* (50–100 тыс. чел.); *III подгр.* (20–50 тыс. чел.); *IV подгр.* (5–20 тыс. чел.); *V подгр.* (до 5 тыс. чел.) физ. и юр. лиц<br>субъекты ДФО: *I кат.* — малые города (70–300 тыс. чел); *II кат.* — малые города, городские и сельские поселения (10–70 тыс. чел); *III кат.* — малые города и сельские поселения (до 10 тыс. чел.) | поддержка инициатив, которые помогут сформировать привлекательные и современные общественные пространства (парки, набережные, площади, пешеходные зоны), существенно повышающие качество жизни жителей регионов Дальнего Востока | 2018–2020 гг. — 5 млрд руб., 2021 г. — 10 млрд руб., 2023 г. — 20 млрд руб., 2024 г. — 25 млрд руб.<br>Размер премии на реализацию проекта для дальневосточных участников конкурса составит от 50 тыс. до 300 тыс. руб. |
| | Конкурс по отбору лучших практик (проектов) по благоустройству, реализованных в субъектах РФ<br>*Проводится с 2017 г.* | субъекты РФ, при этом субъекты РФ – получатели субсидии из ФБ на поддержку госпрограмм и муниципальных программ формирования современной городской среды, представляют на конкурс не менее двух практик (проектов) | формирование Федерального реестра лучших реализованных практик (проектов) по благоустройству | включение в Федеральный реестр лучших реализованных практик (проектов) по благоустройству, реализованных в субъектах РФ |
| Совместно с Минцифры России | Всероссийский конкурс «Лучшие муниципальные практики»<br>**номинация** «Градостроительная политика, благоустройство и ЖКХ»<br>*Проводится с 2017 г.*<br>**номинация** «Умный город»<br>*Проводится с 2020 г.* | *I кат.* — муниципальные округа, городские округа (городские округа с внутригородским делением) и городские поселения; *II кат.* — сельские поселения | выявление, поощрение и распространение применения примеров лучшей практики деятельности органов местного самоуправления по организации муниципального управления и решению вопросов местного значения МО. В том числе:<br>— создания комфортной и безопасной городской среды, повышения качества ЖКХ<br>— стимулирование внедрения цифровых | *с 2017 г. по 2019 г.* общий призовой фонд составлял 40 млн руб. ежегодно;<br>*с 2020 г. по 2021 г.* — 1000 млн руб. ежегодно;<br>*в 2022 г.* — 900 млн руб.; *2023 г.* — 850 млн руб.;<br>с 2024 г. — 1 млрд руб. |
| Совместно с Минфин России<br>**Минэконом развития России** | **номинация** «Повышение эффективности управления территорией»<br>*Проводится с 2017 г., в 2025 г. смена названия*<br>**номинация** «Обратная связь»<br>*Проводилась с 2017 по 2024 г. до 2020 г. Минюст России*<br>**номинация** «Бренд территории»<br>*Проводится с 2025 г.* | *I кат.* — муниципальные округа, городские округа (городские округа с внутригородским делением) и городские поселения; *II кат.* — сельские поселения | — стимулирование применения новых инструментов для социально-экономического развития муниципалитета<br>— найти и популяризировать успешные способы диалога между местной властью и жителями, а также вовлечения граждан в управление территорией<br>— способствовать созданию новых точек притяжения и привлекательного образа территорий | *с 2017 г. по 2019 г.* общий призовой фонд составлял 40 млн руб. ежегодно;<br>*с 2020 г. по 2021 г.* — 1000 млн руб. ежегодно;<br>*в 2022 г.* — 900 млн руб.; *2023 г.* — 850 млн руб.;<br>с 2024 г. — 1 млрд руб. |
| **ФАДН России** | **номинация** «Укрепление межнационального мира и согласия на муниципальном уровне» | *I кат.* — муниципальные округа, городские округа (городские округа с внутригородским делением) и городские поселения; *II кат.* — сельские поселения | — поддержка инициатив, способствующих гармонизации межэтнических и межрелигиозных отношений, сохранению культурного наследия | *с 2017 г. по 2019 г.* фонд составлял 40 млн руб.; *с 2020 г. по 2021 г.* — 1000 млн руб.; *в 2022 г.* — 900 млн руб.; *2023 г.* — 850 млн руб. с 2024 г. — 1 млрд руб. |

**Рис. 2.** *Анализ конкурсов инициативных проектов*
*(источник: сост. авторами на основе проведенного анализа и с использованием открытых источников)*
**Fig. 2.** *Analysis of Grant Competitions for Community Projects*

вовлечением жителей в их обсуждение[1]. В целях оказания методического содействия органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления, ответственным за реализацию федерального проекта «Формирование комфортной городской среды», и обеспечения его реализации Минстроем России (организатор конкурса) утверждены Методические рекомендации по вовлечению граждан, их объединений и иных лиц в решение вопросов развития городской среды[2]. Методические рекомендации содержат информацию об участниках процесса развития городской среды, принципы, процесс, уровни и форматы вовлечения граждан, их объединений и иных лиц.

В ведении этого Министерства находится организация еще одного конкурса — *Всероссийский конкурс лучших проектов создания комфортной городской среды в малых городах и исторических поселениях (ВККП)*. К участию в конкурсе принимаются еще нереализованные проекты. Воплощение в жизнь проектов-победителей начинается не ранее, чем через месяц после подведения итогов конкурса. Финансирование реализации проектов осуществляется из федерального бюджета субъектам Российской Федерации для поощрения муниципальных образований в форме «иных межбюджетных трансфертов». Источником финансового обеспечения являются бюджетные ассигнования резервного фонда Правительства Российской Федерации. Значительное внимание в этом конкурсе уделяется вовлечению граждан. Муниципальные образования — участники конкурса должны предварительно провести обсуждение с жителями по выбору территории, на которой предполагается реализовать проект. Одним из критериев оценки конкурсной документации выступает «степень и разнообразие форм участия и вовлечения граждан и общественности на всех этапах подготовки и реализации проекта» подп. а. п. 19 Постановление Правительства РФ от 07.03.2018 г. № 237 (ред. от 22.12.2025 г.)[3].

Практики, посвященные различным формам участия населения и методикам вовлечения жителей в проекты, меняющие облик городов, нашли отражение в *«Атласе успешных практик соучастия и вовлечения жителей в развитие городской среды»* (Атлас). Он издается с 2019 г. и содержит лучшие проекты городского развития. Созданием Атласа занимается АНО «Агентство стратегических инициатив». Основными принципами отбора практик и их включения в сборник являются: «прямое участие граждан в принятии решений посредством достижения консенсуса; стремление к самоорганизации и кооперации граждан; наличие кроссекторального взаимодействия граждан; повышение капитализации города от действий граждан»[4]. Наряду с этим, отобранные практики должны соответствовать

[1] Приказ Минстроя России от 16.10.2019 № 627/пр «О ежегодном конкурсе по отбору лучших практик (проектов) по благоустройству, реализованных в субъектах Российской Федерации». [Электронный ресурс]. https://www.minstroyrf.gov.ru/docs/139392/ (дата обращения: 20.04.2026).

[2] Приказ Минстроя России от 30.12.2020 г. № 913/пр «Об утверждении методических рекомендаций по вовлечению граждан, их объединений и иных лиц в решении вопросов развития городской среды». [Электронный ресурс]. https://www.minstroyrf.gov.ru/docs/82978/ (дата обращения: 20.04.2026).

[3] Постановление Правительства РФ от 7 марта 2018 г. № 237 «О предоставлении и распределении средств государственной поддержки из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации для поощрения муниципальных образований - победителей Всероссийского конкурса лучших проектов создания комфортной городской среды» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс].https://base.garant.ru/71895782/ (дата обращения: 20.04.2026).

[4] Министерство Чеченской Республики по национальной политике, внешним связям, печати и информации. (2021, 14 октября). *Атлас практик соучастия и вовлечения жителей. Часть 3.* [Электронный

Стандарту вовлечения граждан в решение вопросов развития городской среды, который был разработан Агентством совместно с Министерством строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации. Последний Атлас вышел в 2022 г. и включал в себя 50 проектов, реализованных в период 2020–2021 гг.

В последние годы набирает популярность *Всероссийский конкурс «Лучшая муниципальная практика» (ЛМП)*. Он основан на ранее проводившемся с 2010 г. *конкурсе «Самое благоустроенное городское (сельское) поселение России»*. Ответственным за его проведение выступало Министерство регионального развития Российской Федерации. После его упразднения в 2014 г. эти функции были возложены на Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации (в ред. Постановления Правительства РФ от 31.08.2015 г. № 912).

В 2017 г. стартовал новый всероссийский *конкурс «Лучшая муниципальная практика»*. На раннем этапе конкурс насчитывал три номинации: а) градостроительная политика, обеспечение благоприятной среды жизнедеятельности населения и развитие жилищно-коммунального хозяйства; б) муниципальная экономическая политика и управление муниципальными финансами; в) обеспечение эффективной «обратной связи» с жителями муниципальных образований, развитие территориального общественного самоуправления и привлечение граждан к осуществлению (участию в осуществлении) местного самоуправления в иных формах[1]. Но впоследствии Постановлением Правительства РФ начиная с 2018 г. к существующим номинациям добавилась еще одна: г) укрепление межнационального мира и согласия, реализация иных мероприятий в сфере национальной политики на муниципальном уровне[2]. Затем в 2020 г. перечень номинаций был дополнен: д) модернизация городского хозяйства посредством внедрения цифровых технологий и платформенных решений («умный город»)[3]. В 2025 г. в Конкурс вновь внесли изменения. Так, под влиянием динамично развивающихся информационных технологий две номинации были преобразованы в новые — «Повышение эффективности управления территорией муниципального образования», «Повышение узнаваемости муниципального образования («бренд территории»)». Обновленные номинации призваны стимулировать применение новых инструментов для развития и узнаваемости территорий[4]. Как видно, количество номинаций, по которым проводится конкурс, со временем постепенно растёт, а это значит, что интерес к нему не угасает.

---

ресурс]. https://minnacinform-chr.ru/news/atlas_praktik_souchastiya_i_vovlecheniya_zhiteley_chast_3/ (дата обращения: 20.04.2026).

[1] Постановление Правительства Российской Федерации от 18.08.2016 г. № 815 О Всероссийском конкурсе «Лучшая муниципальная практика» (В редакции постановлений Правительства Российской Федерации от 14.05.2025 № 645). [Электронный ресурс]. http://government.ru/docs/all/107958/ (дата обращения: 20.04.2026).

[2] Постановление правительства РФ от 24.11. 2017 г. № 1424 «О внесении изменений в положение о всероссийском конкурсе «Лучшая муниципальная практика». [Электронный ресурс]. https://base.garant.ru/71819610/ (дата обращения: 20.04.2026).

[3] Постановление правительство Российской Федерации от 29.05.2020 г. № 786 О внесении изменений в положение о Всероссийском конкурсе «Лучшая Муниципальная Практика». [Электронный ресурс]. http://government.ru/docs/all/128159/ (дата обращения: 20.04.2026).

[4] Постановление Правительства Российской Федерации от 18.08.2016 г. № 815 «О Всероссийском конкурсе «Лучшая муниципальная практика» (В редакции постановлений Правительства Российской Федерации от 14.05.2025 № 645). [Электронный ресурс]. http://government.ru/docs/all/107958/ (дата обращения: 20.04.2026).

По итогам изучения конкурсов инициативных проектов, которые реализуются в нашей стране, можно провести SWOT-анализ. Это поможет систематизировать текущее состояние и оценить стратегические перспективы их дальнейшего развития. Важным элементом анализа является выявление факторов, негативно влияющих на развитие конкурсов и угрожающих их существованию (рис. 3).

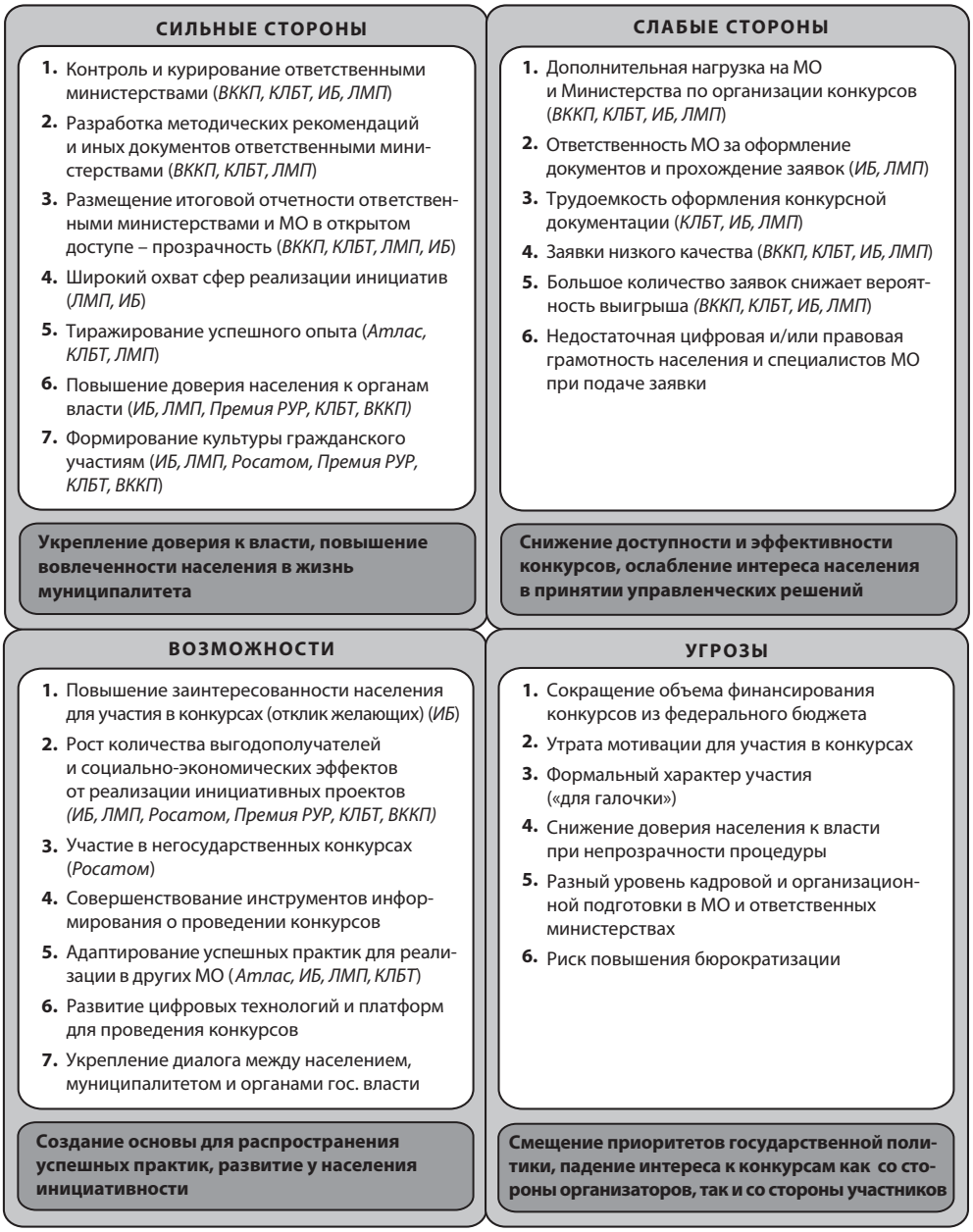



**Рис. 3.** *SWOT-анализ конкурсов инициативных проектов (источник: сост. авторами по материалам исследования)*
**Fig. 3.** *SWOT Analysis of Grant Competitions for Community Projects*

Исходя из данных SWOT-анализа, можно сделать вывод, что участие населения в принятии управленческих решений через участие в конкурсах имеет большие перспективы для укрепления доверия к органам публичной власти. Однако наличие потенциальных рисков может ослабить интерес к участию в этих конкурсах и привести к их затуханию.

Анализ российского опыта показал, что в нашей стране на законодательном уровне уделяется большое внимание поддержке инициатив, которые направлены на активизацию участия населения в управлении процессами совершенствования территорий, обеспечивая благоприятные условия для развития общества и становления продуктивных институтов самоуправления. Рассматриваемые конкурсы выступают важным ресурсом для поиска и распространения успешного опыта, развиваются, адаптируясь к новым тенденциям и направлениям. У таких мероприятий большой потенциал для дальнейшего развития и совершенствования.

## 5. Заключение

На основе систематизации существующих в России и за рубежом практик подтверждена выдвинутая гипотеза о том, что объединяющим вектором реализации инициатив выступает повышение доверия населения к публичной власти. Вместе с этим исследование показало, что выявлены различия между отечественными и зарубежными инициативами. В структуре конкурсов инициативных проектов в России преобладают практики локального масштаба с преимущественным акцентом на благоустройство, тогда как за рубежом шире представлены направления и задачи конкурсов, масштаб распространения практик, уровень креативности идей, сохранение культурной целостности и адаптация традиционных подходов к современным реалиям.

Стоит также отметить, что участие населения в развитии территорий, в т. ч. через конкурсы лучших практик, должно рассматриваться не как дополнение, а как значимый механизм формирования доверия к власти. От того, насколько качественно организовано вовлечение населения, во многом будет зависеть конечный результат, поскольку участие граждан само по себе не гарантирует положительный эффект.

Необходимо создавать условия и возможности для стимулирования активности граждан и вовлечения их в социально-экономическое развитие территории. Одной из сильных сторон рассмотренных конкурсов является возможность для населения перейти от роли наблюдателя к роли активного участника территориального развития и предлагать всё больше инициатив «снизу». Население так же, как и органы власти, заинтересовано в формировании образа будущего муниципалитета.

Таким образом, конкурсы инициативных проектов создают постоянно пополняемый пул проверенных решений по реализации продуктивных институтов самоуправления, превращая успех одного муниципалитета в возможность для тысяч других, и могут стать эффективным механизмом реализации инициативных проектов, способствующих вовлечению граждан в процессы территориального развития.

## Список источников

Вагин, В. В., Пинская, М. Р. (2022). Фискальные эффекты применения методологии инициативного бюджетирования в сфере общественных финансов. *Финансы: теория и практика*, *26*(1), 115–125. https://doi.org/10.26794/2587-5671-2022-26-1-115-125

Вагин, В. В., Шаповалова, Н. А. (2020). Актуальные вызовы и проблемы развития инициативного бюджетирования. *Финансовый журнал*, *12*(1), 9–26. https://doi.org/10.31107/2075-1990-2020-1-9-26

Воробьева, И. Н., Кытина, П. Д., Трохимчук, А. Р. (2024). Специфика мотивации участия населения в благоустройстве городской среды. *Society and Security Insights*, *7*(1), 160–177. https://doi.org/10.14258/ssi(2024)1-11

Гаврилова, Н. В. (2018). Практики партисипаторного бюджетирования в европейских странах. *Право и управление. XXI век*, (2(47)), 79–87. https://doi.org/10.24833/2073-8420-2018-2-47-79-87

Дербенева, В. В. (2020). Электронное общественное участие как вектор развития инициативного бюджетирования. *ЭКО,* (9(555)), 90–113. https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2020-9-90-113

Долгаева, Е. И., Кастолина, А. С. (2025). Вовлеченность населения в благоустройство городов: проблемы и способы решения. *Огарёв-Online*, *13*(1), 8–21. https://doi.org/10.15507/2311-2468.013.202501.008-021

Залозная, Д. В., Слабодчикова, Л. А., Гладченко, Д. В. (2025). Доверие как фактор экономического роста. *Вестник Екатерининского института*, (3(71)), 24–30. https://doi.org/10.64110/1997-6968_2025_3_24_30

Ильичева, Л. Е., Кондрашов, А. О., Лапин, А. В. (2021). Доверие как мост над пропастью неуверенности между властью и обществом. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*, (2), 162–185. https://doi.org/10.14515/monitoring.2021.2.1917

Козырь, Н. С. (2021). Лучшая муниципальная практика субъектов РФ: эффективность территориального самоуправления. *Вестник НГИЭИ*, (2(117)), 75–87. EDN PZYYEV

Цечоев, Б. Б. (2018). Инновационные решения в создании комфортной городской среды. Инновационные проекты лучших муниципальных практик Магаса. *Вестник экспертного совета,* (1-2(12-13)), 82–84. EDN UOTPLL

Цумарова, Е. Ю. (2021). Парадокс общественного участия в программах благоустройства: вовлеченность растет, доверие снижается. *Журнал социологии и социальной антропологии, 24*(4), 221–248. https://doi.org/10.31119/jssa.2021.24.4.9

Шуляева, А. В. (2025). Сравнительный анализ федеральных законов о местном самоуправлении на современном этапе развития России. *Власть и управление на Востоке России*, (4(113)), 100–109. EDN MRNRPR

Altıngöz Zarplı, S. (2022). Kamu Bütçelemesinde Yeni Bir Yaklaşım Olarak Katılımcı Bütçeleme: Türkiye'de Belediyelere Yönelik Bir Araştırma. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 24*(43), 1069–1088. [Электронный ресурс]. https://dergipark.org.tr/tr/pub/kmusekad/issue/74029/1187231 (дата обращения: 08.04.2026). (на турецком)

Barry, M. M. (2009). Community Mental Health Promotion Principles and Strategies. In M. M. Barry, A. M. Clarke, I. Petersen, R. Jenkins (Eds.), *Implementing Mental Health Promotion* (pp. 163–194). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-23455-3_6

Bice, S., & Jones, K. (2022). Community engagement for urban and regional futures. In *The Palgrave encyclopedia of urban and regional futures* (pp. 1–12). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-51812-7_269-1

Gardesse, C., & Zetlaoui-Léger, J. (2017). Citizen participation: an essential lever for urban transformation in France? *Localism and Neighbourhood Planning* (pp. 199–214). Policy Press. https://doi.org/10.1332/policypress/9781447329497.003.0012

Heritage, Z., & Dooris, M. (2009). Community participation and empowerment in Healthy Cities. *Health Promotion International*, *24*(Supplement 1), i45–i55. https://doi.org/10.1093/heapro/dap054

Korti, R., Mouhoubi, N., & Boudemagh, S. S. (2021). The Awareness Level as a Sine qua non Condition for the Citizen Involvement Level in Urban Actions. *Journal of Mediterranean Cities*, *1*(1), 11–22. https://doi.org/10.38027/mediterranean-cities_vol1no1_2

Lassou, P. J., Ostojic, M., Barboza, J. U., & Moses, O. (2023). Participatory budgeting in francophone Africa: A comparative perspective between Benin and Niger. *Journal of Public Budgeting Accounting & Financial Management, 36*(1), 81–104. https://doi.org/10.1108/jpbafm-04-2022-0070

Loefflad, C., Chen, M., & Grossklags, J. (2025). Citizen Involvement in Algorithmic Regulation: How Awareness and Participation Shape Public Opinion, Civic Behaviors, and Social Trust. *Human Behavior and Emerging Technologies, 2025*(1), 9184190. https://doi.org/10.1155/hbe2/9184190

Olejniczak, J., & Bednarska-Olejniczak, D. (2017). Participatory budgeting in Poland — finance and marketing selected issues. In *Hradec Economic Days* (pp. 55–62).

Pareja-Eastaway, M., & Simó-Solsona, M. (2014). From isolated programmes to an integrated approach: The case of La Barceloneta, Spain. In *Renewing Europe's Housing* (pp. 187–214). Policy Press.

Samanés, D. M. O. (2022). Participatory Budgeting and Its Impact on the Social Development in Trujillo. *Asian Journal of Education and Social Studies*, *37*(4), 19–34. https://doi.org/10.9734/ajess/2022/v37i4807

Wampler, B., & Goldfrank, B. (2022). Creation: Workers' Party Governments and Civil Society Allies. In *The Rise, Spread, and Decline of Brazil's Participatory Budgeting: The Arc of a Democratic Innovation* (pp. 39–54). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-90058-8_3

Zawadzka-Pąk, U. K. (2022). Participatory budgeting as the instrument of technologically supported dialogue in Cracow, Poland. *TalTech Journal of European Studies*, *12*(2), 3–19. https://doi.org/10.2478/bjes-2022-0009

## References

Altıngöz Zarplı, S. (2022). As a New Approach in Public Budgeting: Participatory Budgeting a Research for Municipalties in Turkey. *KMU Journal of Social and Economic Research, 24*(43), 1069–1088. https://dergipark.org.tr/tr/pub/kmusekad/issue/74029/1187231 (Date of access: 08.04.2026). (In Turkish)

Barry, M. M. (2009). Community Mental Health Promotion Principles and Strategies. In M. M. Barry, A. M. Clarke, I. Petersen, R. Jenkins (Eds.), *Implementing Mental Health Promotion* (pp. 163–194). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-23455-3_6

Bice, S., & Jones, K. (2022). Community engagement for urban and regional futures. In *The Palgrave encyclopedia of urban and regional futures* (pp. 1–12). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-51812-7_269-1

Derbeneva, V. V. (2020). E-Participation as a Vector of Developing Proactive Budgeting. *EKO [ECO],* (9(555)), 90–113. https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2020-9-90-113 (In Russ.)

Dolgaeva, E. I., & Kastolina, A. S. (2025). Citizen Involvement in Urban Improvement: Problems and Solutions. *Ogarov-Online [Ogarev-online]*, *13*(1), 8–21. https://doi.org/10.15507/2311-2468.013.202501.008-021 (In Russ.)

Gardesse, C., & Zetlaoui-Léger, J. (2017). Citizen participation: an essential lever for urban transformation in France? *Localism and Neighbourhood Planning* (pp. 199–214). Policy Press. https://doi.org/10.1332/policypress/9781447329497.003.0012

Gavrilova, N. V. (2018). Participatory Budgeting Practices in European Countries. *Pravo i upravleniye. XXI vek [Journal of Law and Administration]*, (2(47)), 79–87. https://doi.org/10.24833/2073-8420-2018-2-47-79-87 (In Russ.)

Heritage, Z., & Dooris, M. (2009). Community participation and empowerment in Healthy Cities. *Health Promotion International*, *24*(Supplement 1), i45–i55. https://doi.org/10.1093/heapro/dap054

Iliycheva, L. E., Kondrashov, A. O., & Lapin, A. V. (2021). Trust as a Bridge Over the Uncertainty Gap Between the Government and Society. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskiye i sotsial'nyye peremeny [Monitoring of Public Opinion: Eco no mic and Social Changes],* (2), 162–185. https://doi.org/10.14515/monitoring.2021.2.1917 (In Russ.)

Korti, R., Mouhoubi, N., & Boudemagh, S. S. (2021). The Awareness Level as a Sine qua non Condition for the Citizen Involvement Level in Urban Actions. *Journal of Mediterranean Cities*, *1*(1), 11–22. https://doi.org/10.38027/mediterranean-cities_vol1no1_2

Kozyr, N. S. (2021). The Best Municipal Practices of Russian Subjects: Effective Local Government. *Vestnik NGIEI [Bulletin NGIEI]*, (2(117)), 75–87. EDN PZYYEV (In Russ.)

Lassou, P. J., Ostojic, M., Barboza, J. U., & Moses, O. (2023). Participatory budgeting in francophone Africa: A comparative perspective between Benin and Niger. *Journal of Public Budgeting Accounting & Financial Management, 36*(1), 81–104. https://doi.org/10.1108/jpbafm-04-2022-0070

Loefflad, C., Chen, M., & Grossklags, J. (2025). Citizen Involvement in Algorithmic Regulation: How Awareness and Participation Shape Public Opinion, Civic Behaviors, and Social Trust. *Human Behavior and Emerging Technologies, 2025*(1), 9184190. https://doi.org/10.1155/hbe2/9184190

Olejniczak, J., & Bednarska-Olejniczak, D. (2017). Participatory budgeting in Poland — finance and marketing selected issues. In *Hradec Economic Days* (pp. 55–62).

Pareja-Eastaway, M., & Simó-Solsona, M. (2014). From isolated programmes to an integrated approach: The case of La Barceloneta, Spain. In *Renewing Europe's Housing* (pp. 187–214). Policy Press.

Samanés, D. M. O. (2022). Participatory Budgeting and Its Impact on the Social Development in Trujillo. *Asian Journal of Education and Social Studies*, *37*(4), 19–34. https://doi.org/10.9734/ajess/2022/v37i4807

Shulyaeva, A. V. (2025). Comparative Analysis of Federal Laws on Local Self-Government at the Current Stage of the Development of Russia. *Vlast' i upravleniye na Vostoke Rossi [Power and Administration in the East of Russia]*, (4(113)), 100–109. EDN MRNRPR (In Russ.)

Tsechoev, B. B. (2018). Innovative Solutions in Creation of the Comfortable Urban Environment. Innovative Projects of the Best Municipal Practician of Magas. *Vestnik ekspertnogo soveta [Bulletin of the Expert Council],* (1-2(12-13)), 82–84. EDN UOTPLL (In Russ.)

Tsumarova, E. Yu. (2021). The Paradox of Public Participation in "Comfortable City Environment" Programs: Engagement Increased, Trust Declined. *Zhurnal sotsiologii i sotsial'noy antropologii [Sociology and Social Anthropology]*, *24*(4), 221–248. https://doi.org/10.31119/jssa.2021.24.4.9 (In Russ.)

Vagin, V. V., & Pinskaya, M. R. (2022). Fiscal effects of applying initiative budgeting methodology in public finance. *Finansy: teoriya i praktika [Finance: Theory and Practice]*, *26*(1), 115–125. https://doi.org/10.26794/2587-5671-2022-26-1-115-125 (In Russ.)

Vagin, V. V., & Shapovalova, N. A. (2020). Challenges and Issues of Initiative Budgeting Development. *Finansovyi zhurnal [Financial Journal]*, *12*(1), 9–26. https://doi.org/10.31107/2075-1990-2020-1-9-26 (In Russ.)

Vorobyova, I. N., Kytina, P. D., & Trokhimchuk, A. R. (2024). Specificity of Motivation of Population Participation in Improvement of the Urban Environment. *Society and Security Insights*, *7*(1), 160–177. https://doi.org/10.14258/ssi(2024)1-11 (In Russ.)

Wampler, B., & Goldfrank, B. (2022). Creation: Workers' Party Governments and Civil Society Allies. In *The Rise, Spread, and Decline of Brazil's Participatory Budgeting: The Arc of a Democratic Innovation* (pp. 39–54). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-90058-8_3

Zaloznaya, D. V., Slabodchikova, L. A., & Gladchenko, D. V. (2025). Trust as a Factor of Economic Growth. *Vestnik Yekaterininskogo Instituta [Ekaterina Institute Vestnik]*, (3(71)), 24–30. https://doi.org/10.64110/1997-6968_2025_3_24_30 (In Russ.)

Zawadzka-Pąk, U. K. (2022). Participatory budgeting as the instrument of technologically supported dialogue in Cracow, Poland. *TalTech Journal of European Studies*, *12*(2), 3–19. https://doi.org/10.2478/bjes-2022-0009

## Информация об авторах

**Захарчук Екатерина Александровна** — кандидат экономических наук, доцент, руководитель, Центр стратегического развития территорий, Институт экономики УрО РАН; https://orcid.org/0000-0001-5546-8127 (Российская Федерация, 620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29; e-mail: zakharchuk.ea@uiec.ru).

**Трифонова Полина Сергеевна** — младший научный сотрудник, Центр стратегического развития территорий, Институт экономики УрО РАН; https://orcid.org/0000-0002-3049-2873 (Российская Федерация, 620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29; e-mail: trifonova.ps@uiec.ru).

## About the authors

**Ekaterina A. Zakharchuk** — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Head of the Center for Strategic Development of Territories, Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences; https://orcid.org/0000-0001-5546-8127 (29, Moskovskaya St., Ekaterinburg, 620014, Russian Federation; e-mail: zakharchuk.ea@uiec.ru).

**Polina S. Trifonova** — Junior Research Associate, Center for Strategic Development of Territories, Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences; https://orcid.org/0000-0002-3049-2873 (29, Moskovskaya St., Ekaterinburg, 620014, Russian Federation; e-mail: trifonova.ps@uiec.ru).

*Дата поступления рукописи: 02.06.2026.*
*Прошла рецензирование: 11.06.2026.*
*Принято решение о публикации: 15.09.2026.*
*Received: 02 June 2026.*
*Reviewed: 11 June 2026.*
*Accepted: 15 Sep 2026.*

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ
https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.6
УДК 336.14
JEL O33, Z11

CC BY 4.0
OPEN ACCESS

# Креативное партисипаторное бюджетирование как институциональная инновация в развитии сельских территорий [1]

**Юлия В. БАБИНА**
*Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», г. Новосибирск, Российская Федерация*

**Для цитирования:** Бабина, Ю. В. (2026). Креативное партисипаторное бюджетирование как институциональная инновация в развитии сельских территорий. *AlterEconomics, 23*(3), 637–655. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.6

**Аннотация.** В статье исследуется концепция креативного партисипаторного бюджетирования как институциональной инновации в развитии сельских территорий. Гипотеза исследования заключается в том, что сознательное включение креативных и делиберативных методов в ключевые фазы бюджетного цикла позволяет преодолеть институциональные барьеры традиционного партисипаторного бюджетирования. Актуальность работы заключается в дополнительном анализе потенциала синтеза механизмов бюджетного соучастия и инструментов креативных индустрий в условиях сохраняющихся ресурсно-фискальных, компетентностных и цифровых барьеров на сельских территориях. Цель данной статьи состоит в эмпирическом обосновании концепции креативного партисипаторного бюджетирования, определении условий её эффективности в разных типах сельских поселений, а также выявлении рисков и способов их минимизации. В работе применяется метод систематического обзора литературы и качественного сравнительного анализа 18 эмпирических кейсов из 9 стран: Бразилии, Индии, Гватемалы, Эквадора, США, Канады, Китая, Зимбабве и России. Установлено, что традиционное партисипаторное бюджетирование на селе сталкивается с четырьмя группами барьеров: финансово-ресурсными, компетентностно-коммуникационными, координационно-управленческими, пространственными и цифровыми. Разработана шестикомпонентная циклическая модель креативного партисипаторного бюджетирования с двумя версиями (полной — для пригородных агломераций, упрощённой — для отдалённых сёл), а также выделены пять групп рисков и меры их минимизации. В результате проведённого исследования выяснилось, что успешными являются те кейсы, в которых зафиксированы рост явки сельских жителей с 5–10 % до 30–45 % (по данным сравнительного анализа кейсов), рост доверия сельских жителей к бюджетному процессу (по данным интервью и сведениям о независимом контроле) и устойчивость практик участия (по данным лонгитюдных кейсов). Однако эффект достигается только при соблюдении контекстуальных условий (наличие обученных фасилитаторов, учёт типа поселения, сочетание культурного аудита с формальным финансовым контролем).

**Ключевые слова:** партисипаторное бюджетирование, инициативное бюджетирование, креативные индустрии, сельские территории, делиберативная демократия, брендинг территорий, институциональные барьеры, качественный сравнительный анализ, резилиентность, креативное партисипаторное бюджетирование (КПБ)

[1] © Бабина Ю. В. Текст. 2026.

RESEARCH ARTICLE

# Creative Participatory Budgeting as an Institutional Innovation in Rural Development

**Yulia V. BABINA** ✉
*Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russian Federation*

**For citation:** Babina, Y. V. (2026). Creative Participatory Budgeting as an Institutional Innovation in Rural Development. *AlterEconomics, 23*(3), 637–655. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.6

**Abstract.** Amid persistent resource, fiscal, competency, and digital constraints, traditional participatory budgeting (PB) models often demonstrate limited effectiveness in rural areas. Drawing on a systematic literature review and a qualitative comparative analysis of 18 empirical cases from nine countries, this paper develops the concept of creative participatory budgeting (CPB) as an institutional innovation that integrates participatory budgeting mechanisms with tools from the creative industries. The study aims to empirically substantiate a flexible model of CPB, identify the conditions under which it is effective across different types of rural settlements, and examine implementation risks and mitigation strategies. The central hypothesis is that the deliberate integration of creative and deliberative methods into key phases of the budget cycle can help overcome institutional barriers that constrain traditional PB in rural contexts. The study identifies four groups of barriers to traditional PB in rural areas and systematizes three theoretical frameworks - diagonal accountability, arts-based empowerment, and value-based budgeting. A taxonomy of seven creative methods is developed. Comparative analysis of the 18 cases informs a six-component cyclical model of CPB: creative diagnostics → deliberative assemblies → creative design → hybrid voting → cultural audit → place branding. The model is empirically substantiated in two configurations: a full version for suburban agglomerations and a simplified, low-tech version for remote villages. Five groups of implementation risks are identified, together with measures for their mitigation. The findings support the hypothesis: in successful cases, participation rates increased from approximately 5–10 % to 30–45 %, while higher levels of trust and greater sustainability of participatory practices were also reported. However, these effects depend on contextual conditions, including the availability of trained facilitators, adaptation to settlement type, and the integration of cultural auditing with formal financial controls. The paper concludes by identifying priorities for future research, including pilot testing in Russian regions, developing methods for accounting for residents' labor contributions, comparing digital and analogue formats, and conducting longitudinal studies of CPB's effects on local identity and community resilience.

**Keywords:** participatory budgeting, initiative budgeting, creative industries, rural areas, deliberative democracy, place branding, institutional barriers, qualitative comparative analysis, resilience, creative participatory budgeting (CPB)

## 1. Введение

Устойчивое развитие сельских территорий одной из стратегических целей Российской Федерации. Прежде всего речь идёт о создании условий для стабильного повышения качества и уровня жизни сельского населения на основе преимуществ сельского образа жизни[1]. Традиционные механизмы финансирования (дороги, освещение, водоснабжение) не используют в полной мере потенциал гражданского участия, который способен повысить эффективность вложений и социальную значимость проектов (Подгорская, Мирошниченко, 2021).

[1] «Стратегия устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 года» (утверждена распоряжением Правительства РФ от 2 февраля 2015 года № 151-р), государственная программа Российской Федерации «Комплексное развитие сельских территорий» (утверждена постановлением Правительства РФ от 31 мая 2019 года № 696), одно из приоритетных направлений «Стратегии повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года» (утверждена распоряжением Правительства РФ от 24 октября 2023 года № 2958-р), Указа Президента РФ от 07.05.2024 года № 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года».

Партисипаторное (инициативное) бюджетирование (ПБ) рассматривается как инструмент вовлечения населения (Klimovský et al., 2024; Фадейкина и др., 2021), однако на селе оно сталкивается с барьерами: низкая бюджетная обеспеченность, дефицит компетенций, недоверие, удалённость, цифровое неравенство (Дмитриева и др., 2025; Campbell et al., 2018; Baiocchi & Ganuza, 2014). В мировой литературе накоплен опыт изучения условий успешной реализации ПБ (Szczepańska et al., 2022; Buele et al., 2020; Manara, 2024), но систематических работ по синтезу ПБ с креативными индустриями в сельской местности недостаточно (Klimovský et al., 2024).

Цель статьи — представить и эмпирически обосновать концепцию креативного партисипаторного бюджетирования (КПБ) как институциональной инновации. Для этого поставлены задачи: выявить барьеры традиционного ПБ на селе; систематизировать теоретические рамки; обобщить опыт креативных практик; предложить вариативную модель КПБ; идентифицировать риски и меры их минимизации. Гипотеза — включение креативных и делиберативных[1] методов в бюджетный цикл позволяет преодолеть барьеры традиционного ПБ.

Теоретическую основу составляют три концепции: диагональной подотчётности (Fox, 2022; Jadhav et al., 2016), расширения прав через искусство (Boal, 1985) и бюджетирования на основе ценностей (Wampler & Touchton, 2017). Эмпирическая база — систематический обзор литературы (более 90 источников) и качественный сравнительный анализ 18 кейсов из 9 стран (Бразилия, Индия, Гватемала, Эквадор, США, Канада, Китай, Зимбабве, Россия). Научная новизна: вводится понятие КПБ как целостной институциональной инновации; предлагается шестикомпонентная циклическая модель; выявляются условия эффективности; систематизируются риски.

## 2. Материалы и методы

Исследование носит качественный, описательно-аналитический характер. Поиск проводился в базах данных и информационных ресурсах: Scopus, WoS, eLibrary, SSRN, Accountability Research Center (январь-апрель 2026 г.), — по ключевым словам: *participatory budgeting, creative industries, rural development, deliberative democracy, arts-based empowerment, place branding*. Критерии включения: наличие эмпирических данных или развёрнутых теоретических конструкций о применении креативных методов в бюджетном процессе на уровне сельских поселений. Всего в обзор было включено более 90 источников (около 40 % индексируются в Web of Science и / или Scopus), исключались работы о городском ПБ без учёта сельской специфики.

Эмпирическая база — 18 кейсов, отобранных по критериям: применение хотя бы одного креативного метода, реализация на сельской территории (или в малом поселении до 30 тыс. жителей), наличие информации о контексте и результатах. География: Бразилия (3 кейса) (Dias et al., 2018; Pogrebinschi, 2018), Индия (2) (Shukla et al., 2023; Gavrilova, 2017), Гватемала (2) (Costa-Font et al., 2016, 2017), Эквадор (2) (Buele et al., 2020), США (2) (Ausura et al., 2025), Канада (1) (Schugurensky, 2017)[2],

[1] Термин «делиберативные методы / процедуры» означает организованные формы общественного обсуждения, включающие дебаты, консультации и совместные дискуссии с участием граждан, экспертов и групп интересов. В контексте бюджетирования их задача — через аргументированный диалог согласовать ценностные приоритеты, которые затем определяют распределение бюджетных средств (Wampler & Touchton, 2017).

[2] Schugurensky, D. (2017, July 27). How Schools in Canada Successfully Engaged Kids in Participatory Budgeting. *Shareable*. [Электронный ресурс]. https://www.shareable.net/how-schools-in-canada-successfully-engaged-kids-in-participatory-budgeting (дата обращения: 29.04.2026).

Китай (2) (He, 2019; Cabannes & Ming, 2014), Зимбабве (2) (Baiocchi & Ganuza, 2014), Россия (2) (Муханова, 2025; Галынис и др., 2020). Систематизация зарубежных практик устойчивого развития сельских территорий, включая анализируемые кейсы, представлена в работе (Бабина, 2025).

Сравнительный анализ проведён по схеме «*pattern matching*»: кодирование каждого кейса по типу поселения (пригородное / среднее / отдалённое), использованным методам, наличию фасилитаторов, исходам; поиск повторяющихся паттернов; контекстуальный анализ. Исследование не включает собственный сбор первичных данных, поскольку выводы основаны на вторичном анализе опубликованных материалов.

## 3. Результаты

### *3.1. Институциональные барьеры традиционного ПБ на селе*

Анализ литературы позволил выделить четыре группы барьеров.

*Финансово-ресурсные:* характеризуются низкой бюджетной обеспеченностью сельских поселений, высокой дотационностью, зависимостью от межбюджетных трансфертов. Как отмечают С.В. Подгорская и Т.А. Мирошниченко (2021), высокая зависимость местных бюджетов от регионального и федерального уровней подрывает их автономность и превращает местное самоуправление в государственное управление населёнными пунктами. Е.С. Сафронова (2024) подчёркивает, что преобладание средств региональных бюджетов при реализации проектов инициативного бюджетирования (ИБ) свидетельствует о формировании этого механизма как способа получения местными бюджетами межбюджетных трансфертов, а не как инструмента реального соучастия.

Низкий уровень собственных доходов сельских муниципалитетов не позволяет им выступать равноправными партнёрами в софинансировании, что противоречит базовому принципу ИБ — долевому участию населения и бизнеса. Зарубежные исследования подтверждают универсальность этих ограничений. Обзор К. Манары (Manara, 2024), выполненный на примере Танзании, показывает: когда у сельских властей слишком мало собственных средств и свободы их тратить, ПБ не может быть эффективным. Высокие транспортные и временные затраты для самих жителей окончательно снижают их желание участвовать.

*Компетентностно-коммуникационные* включают дефицит знаний о бюджетных процедурах у жителей, недостаток квалификации у сотрудников администраций (Сафронова, 2024, с. 96), что влечёт за собой низкое доверие к институтам власти (по результатам исследования С.В. Подгорской и Т.А. Мирошниченко (2021) 32 % селян убеждены, что «доверять никому нельзя»). О.А. Баранова (2022) отмечает, что обратной связи со стороны населения в существующих исследованиях уделено незначительное внимание, а реализация программ ИБ на практике основана преимущественно на «освоении средств» и не учитывает степень активности граждан. Зарубежные исследования, напротив, демонстрируют, что даже при низком уровне формального образования сельские жители способны принимать взвешенные бюджетные решения, если им предоставлены адекватные визуальные и интерактивные средства (Buele et al., 2020; Costa-Font et al., 2017). Это указывает на то, что компетентностный разрыв в значительной степени является следствием неадаптированности процедур, а не отсутствия способностей у населения.

*Координационно-управленческая* группа барьеров связана с ведомственной разобщённостью и отсутствием гибких механизмов координации. В России сельское развитие находится на пересечении интересов множества ведомств — Минсельхоза, Минздрава, Минкультуры, Минцифры, региональных министерств, что на практике приводит к фрагментации программ и дублированию усилий. До 2020 г. нормативно-правовое регулирование ИБ осуществлялось преимущественно на региональном уровне, и лишь в последние годы на федеральном уровне формируется законодательная база. Однако до сих пор отсутствует единая унифицированная методика оценки эффективности ИБ, что затрудняет сопоставимость информации между субъектами РФ (Сафронова, 2024).

Кроме того, структура реализуемых проектов характеризуется преобладанием инфраструктурных инициатив (благоустройство, дороги, освещение) над проектами развития территорий (культурное наследие, спорт, инновации)[1].

*Пространственные и цифровые барьеры* представляют собой институциональную проблему, в результате которой значительная часть сельского населения оказывается отрезанной от взаимодействия в сообществе, в т. ч. от онлайн-голосования и дистанционных обсуждений. Одним из первых примеров цифровизации партисипаторного бюджетирования стал бразильский город Белу-Оризонти: в 2006 г. и 2008 г. онлайн-голосование привлекло 172 тыс. и 123 тыс. участников соответственно (около 8–10 % избирателей), что в 3–5 раз превышало явку на очных процедурах (Гаврилова, 2016). Зарубежный опыт показывает, что технологические ограничения можно обойти: бюджетные симуляции в Гватемале (Costa-Font et al., 2017) и визуальные методы в Эквадоре (Buele et al., 2020) эффективны без сложных интерфейсов. В Зимбабве внедрение ПБ выявило необходимость специальной модели для сельских органов власти (Baiocchi & Ganuza, 2014).

Преодоление выявленных барьеров требует не простого наращивания финансирования или очередной программы повышения финансовой грамотности, а качественного изменения институционального дизайна — перехода к моделям, которые не игнорируют эти ограничения, а превращают их в условия для творческого переосмысления процедур участия. Именно в этом контексте обсуждается потенциал креативного партисипаторного бюджетирования (КПБ), синтезирующего механизмы бюджетного соучастия с инструментами креативных индустрий.

### *3.2. Теоретические рамки и таксономия креативных методов*

Понимание того, как креативные индустрии могут обогатить практику бюджетного соучастия, требует обращения к нескольким теоретическим традициям, которые в совокупности создают концептуальный фундамент для анализа креативного партисипаторного бюджетирования (КПБ). В современной литературе можно выделить три взаимодополняющие рамки: концепцию диагональной подотчётности, методологию расширения прав через искусство и подход к бюджетированию, основанному на ценностях. В совокупности они позволяют перейти от узкого понимания ПБ как процедуры распределения ресурсов к более широкой трактовке, включающей культурные, ценностные и идентификационные аспекты.

[1] Министерство финансов Российской Федерации. (2025). *Доклад о лучших практиках развития инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях*. Москва, 124. [Электронный ресурс]. https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2025/09/main/Doklad_o_luchshikh_praktikakh.pdf?ysclid=mt8642qp6839040676 (дата обращения: 29.04.2026).

Для понимания партисипаторного бюджетирования важны не столько его формальные признаки, сколько то, как оно перестраивает связи государства и граждан. Исследователи всё чаще обращаются к феномену «диагональной подотчётности» — особому режиму, при котором вертикальные механизмы контроля (надзор вышестоящих органов) дополняются горизонтальными (общественный мониторинг, участие граждан). На локальном уровне, особенно в сельских сообществах, диагональная подотчётность оказывается не просто эффективной, но зачастую единственно возможной формой сдерживания произвола и повышения отзывчивости власти (Costa-Font et al., 2017).

Вторая теоретическая рамка связана с методологией «расширения прав через искусство» (*arts-based empowerment*), восходящей к работам бразильского театрального режиссёра и политического активиста Аугусто Боаля (1985): зритель не остаётся пассивным, в «форум-театре» любой может выйти на сцену и предложить свой вариант развития сюжета. В бразильском Санту-Андре (1997–2008) этот приём встроили в процедуры ПБ. Как показали интервью, театральные техники позволили жителям точнее формулировать свои нужды и сделали публичные слушания более открытыми (Dias et al., 2018).

Б. Уамплер и М. Тачтон (Wampler & Touchton, 2017) предложили концепцию «бюджетирования, основанного на ценностях». В отличие от традиционного взгляда на ПБ, где главное — рационально распределить ограниченные ресурсы и соблюсти формальности, здесь акцент иной. Распределение средств определяется не только логическими доводами, но и ценностными ориентирами сообщества, а выявляют их через делиберативные (совещательные) процедуры.

Рассмотренные теоретические рамки создают концептуальный фундамент для анализа КПБ. Опираясь на них, а также на обобщение зарубежных и российских эмпирических кейсов, можно выделить конкретные креативные методы, которые могут быть встроены в различные фазы бюджетного цикла. На основе обзора литературы (Boal, 1985; Costa-Font et al., 2017; Fox, 2022; Shukla et al., 2023; Ausura et al., 2025; Yeh & Lin, 2019) выделено семь основных типов креативных методов, которые могут быть встроены в различные фазы бюджетного цикла. Таксономия представлена в таблице 1, детализация фаз циклической модели КПБ — в п. 3.4.

Для целостного понимания предлагаемой модели принципиально важным является разграничение двух типов инструментов, используемых в рамках КПБ: относящихся к сфере креативных индустрий и представляющих собой делиберативные практики. Такое разграничение позволяет ответить на потенциальную критику о размытости концептуальных границ КПБ и обеспечивает теоретическую прозрачность дальнейшего анализа. *Креативные индустрии* понимаются как сфера экономической деятельности, связанная с созданием творческих продуктов и услуг Такое понимание закреплено в документах UNESCO[1], DCMS[2], а также в российском

[1] UNESCO Institute for Statistics (UIS). (2025). *2025 UNESCO Framework for Cultural Statistics (FCS, Paris): комплексный концептуальный и методологический подход к измерению культурного и креативного экосистем, включая оценку как экономических, так и социальных аспектов культурной деятельности.* [Электронный ресурс]. https://uis.unesco.org/ (дата обращения: 29.04.2026).

[2] Department for Culture, Media and Sport (DCMS). (1998). Creative Industries Mapping Document (London): определяет креативные индустрии как «индустрии, которые имеют происхождение в индивидуальной креативности, навыке и таланте и обладают потенциалом для создания богатства и рабочих мест через генерацию и эксплуатацию интеллектуальной собственности». [Электронный

Таблица 1

**Таксономия креативных методов в партисипаторном бюджетировании на сельских территориях**

Table 1

**Taxonomy of Creative Methods in Participatory Budgeting in Rural Areas**

| Метод | Суть | Типичная фаза | Примеры из кейсов |
|---|---|---|---|
| Фотоголосование | Жители фотографируют проблемы, обсуждают снимки | Диагностика | Индия, Бразилия |
| Картографирование активов | Создание карт социальных, культурных объектов | Диагностика | Бразилия |
| Форум-театр | Разыгрывание бюджетных конфликтов с возможностью для зрителей менять ход | Делиберация | Бразилия |
| Бюджетные симуляции | Игровое распределение ресурсов | Делиберация | Гватемала, Эквадор |
| Фестивальное голосование | Голосование как культурное событие | Голосование | США |
| Культурный аудит | Отчётность в виде комиксов, видео, выставок | Отчётность | Индия, Бразилия |
| Брендинг территорий | Создание устойчивого образа территории | Завершающая фаза | Тайвань, Россия |

Источник: сост. автором.

законодательстве[1]. *Делиберативные практики* — инструментарий общественного участия без создания рыночного продукта (Habermas, 1996). В рамках рассматриваемой концепции КПБ к инструментам / практикам, связанным с креативными индустриями, относятся форум-театр, фестивальное голосование, культурный аудит, брендинг территорий; к делиберативным практикам — фотоголосование, картографирование активов, бюджетные симуляции.

### *3.3. Паттерны успешного применения креативных методов*

Сравнительный анализ кейсов позволил выявить несколько повторяющихся паттернов, связывающих контекст, методы и результаты.

*Визуальные методы* критически важны для сообществ с низкой грамотностью. В кейсах, где уровень формального образования большинства жителей не превышал 8–9 классов (Гватемала, Эквадор, Зимбабве, отдельные сельские районы), традиционные текстовые опросы, согласно полевым наблюдениям, давали крайне низкую или нулевую обратную связь (Costa-Font et al., 2017; Buele et al., 2020; Shukla et al., 2023). Внедрение фото-голосования, карт, пиктограмм и устных историй способствовало росту явки на этапе диагностики. По данным сравнительного анализа

ресурс]. https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/ukwa/20230401000000/; https://www.gov.uk/government/publications/creative-industries-mapping-documents-1998 (дата обращения: 29.04.2026).

[1] Федеральный закон от 08.08.2024 года № 330-ФЗ «О развитии креативных (творческих) индустрий в Российской Федерации» определяет креативную индустрию как «экономическую деятельность, непосредственно связанную с созданием, продвижением на внутреннем и внешнем рынках, распространением и (или) реализацией креативного продукта, обладающего уникальностью и экономической ценностью». Конкретный перечень видов экономической деятельности в этой сфере утверждён Приказом Минэкономразвития России от 23.04.2025 года № 266 «Об утверждении перечня видов экономической деятельности в сфере креативных (творческих) индустрий на основе Общероссийского классификатора видов экономической деятельности».

кейсов, представленного в данном исследовании, в традиционном ПБ явка в схожих сообществах редко превышала 5–10 %, тогда как при использовании визуальных и интерактивных методов в практиках с положительными результатами она достигала 30–45 % (обобщение автора по материалам (Costa-Font et al., 2017; Buele et al., 2020; Shukla et al., 2023)).

Наличие обученного *фасилитатора — необходимое условие для форум-театра и бюджетных симуляций*. В трёх кейсах, где театральные методы применялись без профессиональной подготовки модераторов, результат оказался нулевым или отрицательным. Там, где фасилитаторы проходили специальное обучение (Санту-Андре, Бразилия; Гватемала; Канада), форум-театр способствовал выявлению латентных конфликтов и повышению коллективной ответственности (Dias et al., 2018; Touchton & Grillos, 2026).

*Цифровые форматы эффективны только в пригородных зонах*. В пригородных поселениях с устойчивым интернетом-соединением онлайн-платформы обеспечивали явку, на 20–35 % превышавшую очные собрания (Груздева, 2022). Однако в удалённых поселениях попытки внедрить цифровые решения оказывались неэффективными: голосовала только молодёжь (15–25 % населения), а старшее поколение практически не участвовало[1]. В этих случаях гибридные или полностью низкотехнологичные форматы, как показали исследования в сельских сообществах Эквадора, обеспечивали более равномерное представительство (Buele et al., 2020).

*Фестивальное голосование* повышает явку, но не решает проблему доминирования активистов. В США и Канаде «голосовательные вечеринки» привлекли до 40 % жителей, но активнее голосовали члены уже организованных групп (Ausura et al., 2025; Schugurensky, 2017[2]). Пассивные жители оставались в меньшинстве.

*Культурный аудит* восстанавливает доверие только при условии независимого контроля. В индийских кейсах комиксы и видеоотчёты вызвали интерес, но доверие выросло лишь после создания независимой ревизионной группы из старейшин и представителей НКО (Fox, 2022; Shukla et al., 2023). Без верификации отчётность воспринималась как «красивая картинка».

*Брендинг территории* как устойчивый результат возникает после двух-трех циклов КПБ. В лонгитюдных кейсах (Санту-Андре — 11 лет, Тайвань — 4 года, Цзэгуо — 10 лет) сформировался устойчивый территориальный бренд; в краткосрочных пилотах эффекта не было (Dias et al., 2018; Yeh & Lin, 2019; He, 2019).

На основе типологии А.В. Суворовой (2025) 18 кейсов можно распределить по трём типам сельских поселений:

— тип А — пригородные и крупные сёла (доступ к Интернету, близость к городу; например, районы близ Сан-Паулу);

— тип В — средние удалённые сёла (ограниченная цифровая инфраструктура, есть школа, дом культуры; примеры: Махараштра, общины Амазонки);

— тип С — малые отдалённые деревни (нет Интернета, высокие транспортные издержки; например, Забайкалье, высокогорья Гватемалы).

Сводные конфигурации успеха для каждого типа представлены в таблице 2.

---

[1] Twaweza. (2024, November 21). *Who's engaged, who's excluded?* [Research brief]. [Электронный ресурс]. https://twaweza.org/wp-content/uploads/2024/11/ParticipationBriefNov2024.pdf (дата обращения: 29.04.2026).

[2] Schugurensky, D. (2017, July 27). How Schools in Canada Successfully Engaged Kids in Participatory Budgeting. *Shareable*. [Электронный ресурс]. https://www.shareable.net/how-schools-in-canada-successfully-engaged-kids-in-participatory-budgeting (дата обращения: 29.04.2026).

Таблица 2

**Конфигурации успеха КПБ в зависимости от типа сельского поселения**

Table 2

**Configurations of Creative Participatory Budgeting Success by Type of Rural Settlement**

| Тип поселения | Эффективные методы | Необходимые условия | Типичные риски |
|---|---|---|---|
| A<br>Пригородные / крупные сёла | Онлайн-платформы, фестивальное голосование, культурный аудит (видео) | Устойчивый Интернет, обученные модераторы | Цифровой разрыв, доминирование элит |
| B<br>Средние удалённые сёла | Фотоголосование, бюджетные симуляции, бумажные бюллетени | Наличие школы / ДК, волонтёры-фасилитаторы | Низкая явка без мотивации |
| C<br>Отдалённые малые деревни | Ручные карты, ролевые игры, устные отчёты, трудовой вклад | Выездные модераторы, учёт безвозмездного труда, сезонная привязка | Выгорание активистов, недоверие к «городским» форматам |

Источник: сост. автором на основе типологии А. В. Суворовой (2025).

### *3.4. Модель креативного партисипаторного бюджетирования*

На основе теоретического синтеза и выявленных паттернов предлагается шестикомпонентная циклическая модель КПБ. Модель включает следующие фазы.

*Фаза 1*. Креативная диагностика приоритетов — использование фото-голосования, картографирования активов, нарративных интервью. Опыт Индии и Бразилии показывает, что такой подход позволяет выявлять скрытые запросы и вовлекает людей в творческий процесс (Shukla et al., 2023; Pogrebinschi, 2018).

*Фаза 2*. Делиберативные ассамблеи и ролевое обсуждение — форум-театр и бюджетные симуляции, позволяющие участникам «проиграть» бюджетные компромиссы (Boal, 1985; Costa-Font et al., 2017). В сообществах с низким уровнем формального образования / грамотности такие игровые формы становятся одним из способов выявить глубинные ценности (Buele et al., 2020; Touchton & Grillos, 2026).

*Фаза 3*. Креативное проектирование и визуализация — превращение идей в проектные заявки с привлечением дизайнеров, видеографов, художников. Визуальная подача расширяет аудиторию и повышает поддержку проектов (Calabrese et al., 2020; Rawlins, 2025).

*Фаза 4*. Гибридное голосование как культурное событие — фестивальные «голосовательные вечеринки» для типа A (Ausura et al., 2025); для типов B и C — голосование бумажными бюллетенями на сельских сходах (Ndlovu & Van der Waldt, 2025; Галынис и др., 2020).

*Фаза 5*. Культурный аудит и визуальная отчётность — дополнение финансовых документов комиксами, анимацией, фотовыставками «до и после». Индийская практика показала, что визуальная отчётность вызывает больше доверия, но не отменяет формального финансового контроля (Fox, 2022; Jadhav et al., 2016).

*Фаза 6*. Брендинг территорий как интегративная фаза — устойчивый образ территории, разделяемый жителями и транслируемый вовне (Kavaratzis & Ashworth, 2005; Anholt, 2007). В лонгитюдных кейсах брендинг, вырастающий из бюджетных практик, создаёт мотивацию для следующего цикла (Yeh & Lin, 2019).

Модель имеет две версии в зависимости от типа поселения. *Полная версия* (для типа A) задействует все шесть фаз с использованием цифровых платформ, фестивального голосования, видеоаудита и брендинга. Как показала М.Н. Муханова (2025), посёлки городского типа вполне могут становиться центрами креативной активности.

*Упрощённая низкотехнологичная версия* (для типов B и C) сохраняет все фазы, но реализует их аналоговыми методами: ручные карты, бумажное голосование, устные отчёты, учёт трудового вклада вместо денег. Опыт Гватемалы (Costa-Font et al., 2017) и Эквадора (Buele et al., 2020) подтверждает эффективность таких форматов.

Концептуальная новизна КПБ как институциональной инновации заключается не в механическом добавлении «творческих» методов к «сухим» бюджетным процедурам, а в осознанном и структурированном синтезе двух разнородных, но взаимодополняющих инструментариев. С одной стороны, КПБ включает деятельность представителей креативных индустрий (организаторов форум-театров, режиссёров фестивальных голосований, дизайнеров, видеографов) как поставщиков услуг, создающих творческие продукты и получающих за это вознаграждение. С другой стороны, КПБ опирается на делиберативные практики (фотоголосование, бюджетные симуляции, публичные ассамблеи) как организационные процедуры, обеспечивающие инклюзивное обсуждение и коллективное принятие решений. Именно сочетание экономической деятельности по созданию культурных благ с организационными инструментариями гражданского участия и составляет сущностное ядро предлагаемой модели креативного партисипаторного бюджетирования.

### *3.5. Риски внедрения КПБ и механизмы минимизации*

Анализ зарубежных и российских практик позволил выделить пять групп рисков (Fox, 2022; Wampler & Touchton, 2019; Costa-Font et al., 2017; Подгорская, Мирошниченко, 2021; Галынис и др., 2020).

Наиболее часто в литературе упоминается *риск символического участия* — поверхностного, декоративного использования креативных техник, когда творческие форматы не сопровождаются реальным перераспределением бюджетных полномочий. Меры: нормативное закрепление обязательности креативных этапов (Shukla et al., 2023), публичное обоснование отказов; создание независимого наблюдательного совета (с участием граждан, экспертов и представителей НКО) для мониторинга связи «креативный итог → бюджетное решение». В Бразилии такие советы действовали на всех уровнях ПБ (Wampler & Touchton, 2017).

*Риск доминирования креативных элит,* когда эстетические предпочтения художников и дизайнеров подавляют потребности сообщества. Пример — бразильский Санту-Андре, где привлечение профессиональных театральных фасилитаторов без отлаженной обратной связи привело к тому, что проекты стали отражать вкусы креативного класса, а не подлинные потребности населения (Dias et al., 2018). Меры: разделение ролей (фасилитаторы не голосуют) (Boal, 1985), критерий «соответствие запросам диагностики», проведение открытого рейтингового голосования среди всех жителей, а не только креативной группы, в едином для всех формате (тайном или открытом).

*Риск недофинансирования* — креативные процедуры, как правило, требуют дополнительных затрат и могут быть дороже традиционного ПБ (диапазон удорожания варьируется в зависимости от процедуры). Общие подходы к обеспечению устойчивого и предсказуемого финансирования практик социального участия, включая КПБ, обсуждаются в работе Э. Дейл (Dale et al., 2024). Мерами минимизации этого риска могут служить: выделение отдельной статьи бюджета (например, не выше 20 %[1] от стоимости проекта, бюджет формируется индивидуально

[1] Предлагаемый диапазон до 20 % соответствует распространённой в российской и зарубежной практике доле маркетинговых затрат от бюджета проектов для компаний, находящихся в фазе активного роста.

для каждого проекта с учётом его специфики), привлечение грантовых механизмов (Ausura et al., 2025), а также внедрение упрощённых, низкотехнологичных форматов, особенно для малых поселений. При этом исследования показывают, что для таких территорий перспективным является учёт безвозмездного трудового вклада жителей (Галынис и др., 2020).

*Риск институциональной несовместимости* — конфликт с бюджетными правилами, отсутствие нормативной базы (Сафронова, 2024). Меры: типовое положение о креативных проектах, введение критериев «культурный эффект» и «инклюзивность», типологизация территорий (Суворова, 2025).

*Риск выгорания активистов* — усталость от сложных, длительных процедур. В Перу, например, из-за того, что около половины утверждённых проектов ПБ так и не были реализованы, накопилась «усталость от участия», и многие потеряли доверие к процессу (Кашина, 2023). Меры: упрощённые версии для малых поселений, ротация и нематериальная мотивация (Gavrilova, 2017), сокращение цикла до 6–8 месяцев (чтобы участники быстрее видели результаты).

При выполнении этих условий предлагаемые модели КПБ становятся воспроизводимым институциональным дизайном, пригодным для работы даже при жёстких ресурсных и компетентностных ограничениях, характерных для сельских территорий. Однако, как подчёркивают авторы систематических обзоров (Milosavljević et al., 2023), эмпирическая верификация моделей ПБ только начинается, и требуется значительное число пилотных проектов для оценки их экономической и социальной эффективности. Ключевые условия, при которых риски удаётся снизить, — административное закрепление обязательности креативных этапов, адаптация нормативной базы, чёткое разграничение ролей, диверсификация источников финансирования, учёт типа территории.

## 4. Обсуждение

Проведённое исследование позволило получить несколько значимых результатов. Во-первых, КПБ не является универсальным решением, а предлагает адаптивный инструментарий. В пригородных зонах эффективны цифровые платформы и фестивальные голосования, в отдалённых деревнях — низкотехнологичные визуальные методы. Это согласуется с выводами А.В. Суворовой (2025) о необходимости типологизации и с зарубежными исследованиями (Costa-Font et al., 2017; Buele et al., 2020).

Во-вторых, наличие обученного фасилитатора — критическое условие. Во всех успешных кейсах фасилитаторы проходили специальную подготовку (Dias et al., 2018; Shukla et al., 2023; Costa-Font et al., 2017). Это подтверждает теоретическую рамку расширения прав через искусство (Boal, 1985) и практику Кералы (Gavrilova, 2017). Для России это означает необходимость создания системы обучения фасилитаторов КПБ.

В-третьих, культурный аудит и брендинг работают только в комплексе с формальным финансовым контролем. Брендинг — результат двух-трех циклов, а не разовая

Как показывает зарубежный опыт, даже ограниченный бюджет на информирование, составляющий до 7 % от общих затрат программы, в сочетании с личным общением способен обеспечить высокую вовлечённость граждан: г. Эванстон, США (2023 г.), где бюджет на цифровой маркетинг и видео при общем бюджете самой программы в 500 тыс. долл. составил 35 тыс. [Электронный ресурс]. https://cityofevanston.civicweb.net/document/99564/Approval%20of%20Change%20Order%20No.%201 %20with%20Green%20Alley.pdf?handle=D8164DEA4FF740359FF56AF7DD6D096F#1#1 (дата обращения: 29.04.2026).

акция (Yeh & Lin, 2019; He, 2019). Этот вывод дополняет теорию маркетинга территорий (Anholt, 2007; Kavaratzis & Ashworth, 2005), акцентируя внутреннее «присвоение» проектов сообществом.

*Неожиданные результаты*. Низкотехнологичные форматы не уступают цифровым, а в отдалённых сёлах превосходят их, что ставит под сомнение тезис о необходимости «умных» платформ (Costa-Font et al., 2017). Форум-театр не дал ожидаемого эффекта в сообществах с крайне низким доверием (например, в проекте в селе Антоновка Республики Татарстан). Успех в этом проекте был достигнут лишь после длительного этапа формирования сообщества — создания театрального коллектива и школы социального проектирования, который занял несколько лет, и только после этого удалось сформировать устойчивую группу и приступить к реализации социальных инициатив (Алексашин, 2023). Брендинг территории не всегда приветствуется местным населением: в Забайкалье, например, многие жители сознательно отказываются от инициатив, считая их «показухой»[1].

*Теоретические импликации*. КПБ расширяет понимание «участия» — оно может быть не только рационально-аргументативным, но и эмоционально-игровым, визуальным, нарративным (Habermas, 1996). В развитие теории диагональной подотчётности (Fox, 2022) показано, что визуальная информация сама по себе не формирует принуждающих механизмов, однако в сочетании с институциональными инструментами (наблюдательные советы, санкции) она повышает действенность контроля. КПБ обеспечивает переход от инфраструктурной модели развития к идентитарной, что согласуется с концепцией резильентности (Folke, 2006).

*Практические рекомендации.* На основе полученных результатов сформулированы следующие практические рекомендации. Внедрению КПБ должно предшествовать проведение одного-двух циклов традиционного партисипаторного бюджетирования. Требуется инвестировать в подготовку фасилитаторов, осуществлять типологизацию поселений на этапе планирования, обеспечивать сочетание культурного аудита с формальным финансовым контролем, а также избегать ускоренного внедрения брендинга территорий. Для предотвращения выгорания активистов целесообразно применять ротацию участников, нематериальные формы мотивации и сокращать продолжительность цикла КПБ до 6–8 месяцев.

## 5. Заключение

В статье представлена и эмпирически обоснована концепция креативного партисипаторного бюджетирования как институциональной инновации. Выявлены четыре группы барьеров: финансово-ресурсные (низкая бюджетная обеспеченность, дотационность), компетентностно-коммуникационные (дефицит знаний, низкое доверие), координационно-управленческие (ведомственная разобщённость, отсутствие типологий), а также пространственные и цифровые (удалённость,

[1] Инициативы, не прошедшие общественной апробации и не учитывающие локальную идентичность, могут восприниматься как чуждые и отвергаться сообществом, несмотря на амбициозные цели их разработчиков. Так, инициатива властей по установке памятника Чингисхану и продвижению его как нового туристического бренда края столкнулась с критикой местных жителей, которые сочли эти действия попыткой «вмешательства в историческую память». Публикация на региональном портале *«Памятник Чингисхану в Забайкальском крае: почему эта идея ведёт к расколу»*. 15.02.2026. [Электронный ресурс]. https://zab.ru/articles/8080 (дата обращения: 29.04.2026).

неравенство доступа). Эти барьеры имеют многоуровневый характер и не могут быть преодолены простым наращиванием финансирования.

Предложена таксономия из семи методов (фотоголосование, картографирование активов, форум-театр, бюджетные симуляции, фестивальное голосование, культурный аудит, брендинг территорий). Сравнительный анализ показал, что эффективность сильно зависит от типа поселения: в пригородных сёлах демонстрируют более высокую результативность цифровые платформы и фестивальные форматы, в отдалённых деревнях — низкотехнологичные визуальные и ролевые методы. Наиболее универсальным условием успеха является наличие обученного фасилитатора.

Разработана шестикомпонентная циклическая модель КПБ с двумя версиями (полной — для пригородных агломераций, упрощённой — для отдалённых деревень). Идентифицированы пять групп рисков: символическое участие, доминирование креативных элит, недофинансирование, институциональная несовместимость, выгорание активистов. Для каждой группы предложены меры, сформулированные на основе анализа эмпирических кейсов (нормативное закрепление, независимый наблюдательный совет, разделение ролей, грантовая поддержка, ротация, сокращение цикла).

Гипотеза подтвердилась: КПБ повышает инклюзивность, легитимность и устойчивость, но только при соблюдении контекстуальных условий (учёт типа поселения, наличие обученных фасилитаторов, сочетание культурного аудита с формальным финансовым контролем).

Научная новизна — введение и операционализация КПБ, вариативная модель, выявление конфигураций успеха, систематизация рисков. Практическая значимость заключается в предложенных принципах выбора формата и рекомендациях для региональных органов власти и институтов развития (в российском контексте соответствует направлениям Стратегии развития инициативного бюджетирования до 2030 года[1]).

Таким образом, КПБ представляется перспективным подходом, однако его внедрение на сельских территориях требует осторожности и учёта местной специфики. Для перехода к широкой практике необходимы эмпирические исследования, прежде всего, пилотные проекты с оценкой экономической и социальной эффективности. Возможные приоритетные направления будущих исследований: апробации КПБ в российских регионах с контрольными группами; разработка методики учёта безвозмездного трудового вклада как формы софинансирования; сравнительный анализ эффективности цифровых и низкотехнологичных форматов; лонгитюдные исследования влияния КПБ на локальную идентичность и резильентность сообществ.

Исследование выполнено в рамках авторской концепции. Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

## Список источников

Алексашин, М. Н. (2023). Как с помощью театра решаются социальные проблемы села: кейс проекта «Театр — сердце возрождения деревни». *Управление культурой*, (2(6)), 40–48. EDN VKBISG

[1] НИФИ Минфина России. (2022). *Стратегия развития инициативного бюджетирования в Российской Федерации на 2023–2030 годы*. Москва. [Электронный ресурс]. https://www.nifi.ru/images/FILES/IB/2023/strategyIB_2030.pdf (дата обращения: 29.04.2026).

Бабина, Ю. В. (2025). Ландшафт практик: зарубежный опыт устойчивого развития сельских территорий в XXI веке. *Экономика и управление: проблемы, решения*, *22*(12), 81–97. https://doi.org/10.36871/ek.up.p.r.2025.12.22.007

Бабина, Ю. В. (2026). Концептуальные основы устойчивого развития сельских территорий. *Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве*, (1(132)), 205–215. EDN JGWEXL

Баранова, О. А. (2022). Обзор исследований об изученности влияния институциональных барьеров применения инициативного бюджетирования. *Актуальные проблемы экономики: Материалы V Всероссийской научно-практической конференции, Чита, 24 марта 2022 года* (с. 9–14). Чита: Забайкальский государственный университет. EDN YLDKAW

Гаврилова, Н. В. (2016). Зарубежные тренды в сфере партисипаторного бюджетирования. *Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал*, (2(30)), 118–125. EDN VSVPIV

Галынис, К. И., Тумунбаярова, Ж. Б., Баранова, О. А. (2020). Перспективы вовлеченности населения Забайкальского края в практики инициативного бюджетирования. *Вестник Забайкальского государственного университета*, *26*(4), 83–93. https://doi.org/10.21209/2227-9245-2020-26-4-83-93

Груздева, М. А. (2022). Диджитализация гражданского участия: ограничения в поле цифровых разрывов. *Цифровая социология, 5*(1), 15–24. https://doi.org/10.26425/2658-347X-2022-5-1-15-24

Дмитриева, О. Ю., Кадышев, Е. Н., Патьянова, А. О., Горбунова, П. Г. (2025). Инициативное бюджетирование в комплексном развитии сельских территорий региона. *Экономика сельского хозяйства России*, (9), 114–120. https://doi.org/10.32651/259-114

Кашина, М. А. (2023). Глава 10. Реформа отношений государства и гражданского общества: практики партисипаторного бюджетирования в мире. *Реформа как инструмент государственного управления* (с. 234–268). Санкт-Петербург: РАНХиГС, СЗИУ. EDN PJRACH

Муханова, М. Н. (2025). Поселки городского типа как инструмент модернизации российского села. *AlterEconomics*, *22*(4), 722–736. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2025.22-4.9

Подгорская, С. В., Мирошниченко, Т. А. (2021). Партисипаторное бюджетирование как перспективный инструмент развития сельских территорий. *Учет и статистика*, (2(62)), 76–83. https://doi.org/10.54220/1994-0874.2021.62.2.008

Сафронова, Е. С. (2024). Особенности практической реализации инициативного бюджетирования в Российской Федерации. *Дискуссия*, (124), 85–98. https://doi.org/10.46320/2077-7639-2024-3-124-85-98

Суворова, А. В. (2025). Критерии типологизации муниципальных образований в стратегическом региональном планировании. *AlterEconomics*, *22*(4), 666–682. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2025.22-4.6

Фадейкина, Н. В., Морозова, О. В., Синкина, А. А., Баранова, И. В., Владимирова, Т. А., Надеждина, С. Д. (2021). *Развитие инициативного бюджетирования как инструмента общественных финансов*. Новосибирск: НГУЭУ, 420.

Anholt, S. (2007). *Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 147. https://doi.org/10.1057/9780230627727

Ausura, C., Turner, G., Latham, J., Marcus, N., Schnell, S., & Edmiston, B. (2025). Equity Zones: Building the Bridge to Transformation. *American Journal of Public Health*, *115*(1), 47–51. https://doi.org/10.2105/AJPH.2024.307872

Baiocchi, G., & Ganuza, E. (2014). Participatory Budgeting as if Emancipation Mattered. *Politics & Society*, *42*(1), 29–50. https://doi.org/10.1177/0032329213512978

Boal, A. (1985). *Theatre of the Oppressed*. New York: Theatre Communications Group, 197.

Buele, I., Vidueira, P., Yagüe, J. L., & Cuesta, F. (2020). The Participatory Budgeting and Its contribution to Local Management and Governance: Review of Experience of Rural Communities from the Ecuadorian Amazon Rainforest. *Sustainability*, *12*(11), 4659. https://doi.org/10.3390/su12114659

Cabannes, Y., & Ming, Z. (2014). Participatory Budgeting at Scale and Bridging the Rural–Urban Divide in Chengdu. *Environment and Urbanization*, *26*(1), 257–275. https://doi.org/10.1177/0956247813509146

Calabrese, T., Williams, D., & Gupta, A. (2020). Does Participatory Budgeting Alter Public Spending? Evidence from New York City. *Administration & Society*, *52*(9), 1382–1409. https://doi.org/10.1177/0095399720912548

Campbell, M., Escobar, O., Fenton, C., & Craig, P. (2018). The impact of participatory budgeting on health and wellbeing: A scoping review of evaluations. *BMC Public Health*, *18*(1), 822. https://doi.org/10.1186/s12889-018-5735-8

Costa-Font, J., Forns, J. R., & Sato, A. (2016). Eliciting Health Care Priorities in Developing Countries: Experimental Evidence from Guatemala. *Health Policy and Planning*, *31*(1), 67–74. https://doi.org/10.1093/heapol/czv022

Costa-Font, J., Sato, A., & Rovira-Forns, J. (2017). Identifying health system value dimensions: More than health gain? *Health Economics, Policy and Law, 12*(3), 387–400. https://doi.org/10.1017/S1744133117000032

Dale, E., Peacocke, E. F., Lie, A. L., & Lofthus, C. M. (2024). Securing Resources: How to Ensure Adequate and Predictable Financing for Social Participation. *Eurohealth*, *30*(1). [Электронный ресурс]. https://eurohealthobservatory.who.int/publications/i/securing-resources-how-to-ensure-adequate-and-predictable-financing-for-social-participation (дата обращения: 29.04.2026).

Dias, N. et al. (Ed.) (2018). *Hope for Democracy: 30 Years of Participatory Budgeting Worldwide*. Faro: Oficina. [Электронный ресурс]. https://www.oficina.org.pt/uploads/7/0/6/1/70619115/hope_for_democracy_-_digital.pdf (дата обращения: 29.04.2026).

Dryzek, J. S. (2000). *Deliberative Democracy and Beyond: Liberals, Critics, Contestations*. Oxford: Oxford University Press.

Folke, C. (2006). Resilience: The Emergence of a Perspective for Social–Ecological Systems Analyses. *Global Environmental Change*, *16*(3), 253–267. https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2006.04.002

Fox, J. (2022). *What Counts as Accountability, and Who Decides?* Working Paper. Accountability Research Center. [Электронный ресурс]. https://accountabilityresearch.org/publication/accountability-keywords/ (дата обращения: 29.04.2026).

Gavrilova, N. V. (2017). Participatory Planning and Budgeting at the Local Level in the Indian State Kerala. *Regional Economy and Management: Electronic Scientific Journal*, (1(49)), 4916. [Электронный ресурс]. http://eee-region.ru/article/4916/ (дата обращения: 29.04.2026).

Habermas, J. (1996). *Between Facts and Norms: Contributions to a Discourse Theory of Law and Democracy*. Cambridge, MA: The MIT Press.

He, B. (2019). Deliberative Participatory Budgeting: A Case Study of Zeguo Town in China. *Public Administration and Development*, *39*(3), 144–153. https://doi.org/10.1002/pad.1853

Islam, S. (2025). A Systematic Review of Public Budgeting Strategies in Developing Economies: Tools for Transparent Fiscal Governance. *American Journal of Advanced Technology and Engineering Solutions*, *1*(1), 602–635. https://doi.org/10.63125/wm547117

Jadhav, N., Marathe, S., Yakundi, D., & Patil, H. (2016). Participatory Audit and Planning of Flexible Funds Under National Health Mission in Maharashtra, India. *BMJ Global Health*, *1*(Suppl. 1), A17. https://doi.org/10.1136/bmjgh-2016-EPHPabstracts.22

Kavaratzis, M., & Ashworth, G. J. (2005). City Branding: An Effective Assertion of Identity or a Transitory Marketing Trick? *Place Branding and Public Diplomacy*, *2*(3), 183–194. https://doi.org/10.1057/palgrave.pb.5990056

Klimovský, D., Secinaro, S., Baláž, M. B., & Brescia, V. (2024). Participatory Budgeting as a Democratic and Managerial Innovation: Recent Trends and Avenues for Further Research. *Central European Journal of Public Policy*, *18*(1), 52–71. https://doi.org/10.2478/cejpp-2024-0004

Manara, K. (2024). A Scoping Review of the Practicality of Participatory Budgeting in Rural Tanzania. *BISNIS & BIROKRASI Jurnal Ilmu Administrasi Dan Organisasi*, *31*(1). https://doi.org/10.20476/jbb.v31i1.1503

Milosavljevic, B., Lloyd-Fox, S., McCann, S., Katus, L., Blasi, A., Bulgarelli, C., Crespo-Llado, M., Ghillia, G., Fadera, T., Mbye, E., Mason, L., Njai, F., Njie, O., Perapoch-Amado, M., Rozhko, M., Sosseh, F., Saidykhan, M., Touray, E., Moore, S. E., . . . Team, B. P. (2023). The Brain Imaging for Global

Health (BRIGHT) Project: Longitudinal cohort study protocol. *Gates Open Research, 7*, 126. https://doi.org/10.12688/gatesopenres.14795.1

Ndlovu, T., & Van der Waldt, G. (2025). Participatory Budgeting in Rural Councils: The Case of Mangwe District Council, Zimbabwe. *Africa's Public Service Delivery and Performance Review*, *13*(1), 899. https://doi.org/10.4102/apsdpr.v13i1.899

Pogrebinschi, T. (2018). Deliberative Democracy in Latin America. In A. Bächtiger, J. S. Dryzek, J. Mansbridge, M. Warren (Eds.), *The Oxford Handbook of Deliberative Democracy* (pp. 829–841). Oxford: Oxford University Press. https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198747369.013.20

Rawlins, R. R. (2025). Power to the People: Advancing Impact Through Participatory Budgeting. *Grantmakers in Health. Views from the Field*. [Электронный ресурс]. https://www.gih.org/views-from-the-field/power-to-the-people-advancing-impact-through-participatory-budgeting/ (дата обращения: 29.04.2026).

Shukla, A., Marathe, S., Malti, T., Yakkundi, D., & Fox, J. (2023). Activating Spaces, Scaling Up Voices: Community-based Monitoring and Planning of Health Services in Maharashtra, India. *SATHI and Accountability Research Center*, (14). https://doi.org/10.57912/22717192

Szczepańska, A., Zagroba, M., & Pietrzyk, K. (2022). Participatory budgeting as a method for improving public spaces in major Polish cities. *Social Indicators Research*, *162*(1), 231–252. https://doi.org/10.1007/s11205-021-02831-3

Touchton, M., & Grillos, T. (2026). Designing Local Democracy for Health: Evidence from a Randomized Controlled Trial on Public Participation in Kenya. *ICLD*. [Электронный ресурс]. https://icld.se/en/publications/designing-local-democracy-for-health-evidence-from-a-randomized-controlled-trial-on-public-participation-in-kenya/ (дата обращения: 29.04.2026).

Touchton, M., & Wampler, B. (2019). Designing Institutions to Improve Well-Being: Participation, Deliberation and Institutionalisation. *European Journal of Political Research*, *58*(3), 915–937. https://doi.org/10.1111/1475-6765.12313

Wampler, B., & Touchton, M. (2017). *Participatory Budgeting in Brazil: Contestation, Cooperation, and Accountability*. University Park: Pennsylvania State University Press, 312.

Yeh, H. Y., & Lin, K. M. (2019). Distributing Money to Commemoration: Collective Memories, Sense of Place, and Participatory Budgeting. *Journal of Deliberative Democracy*, *15*(1). https://doi.org/10.16997/jdd.322

## References

Aleksashin, M. N. (2023). How the Social Problems of a Village are Solved with the Help of a Theater: The Case of the Project "Theater is the Heart of the Revival of the Village". *Upravleniye kul'turoy [Managing of Culture]*, (2(6)), 40–48. EDN VKBISG (In Russ.)

Anholt, S. (2007). *Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions*. Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/9780230627727

Ausura, C., Turner, G., Latham, J., Marcus, N., Schnell, S., & Edmiston, B. (2025). Equity Zones: Building the Bridge to Transformation. *American Journal of Public Health*, *115*(1), 47–51. https://doi.org/10.2105/AJPH.2024.307872

Babina, Yu. V. (2025). The Landscape of Practices: Foreign Experience of Sustainable Rural Development in the 21st Century. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya [Economics and Management: Problems, Solutions]*, *22*(12), 81–97. https://doi.org/10.36871/ek.up.p.r.2025.12.22.007 (In Russ.)

Babina, Yu. V. (2026). Conceptual Framework for Sustainable Development of Rural Areas. *Ekonomika, trud, upravlenie v sel'skom khozyaystve [Economics, Labor, Management in Agriculture]*, (1(132)), 205–215. EDN JGWEXL (In Russ.)

Baiocchi, G., & Ganuza, E. (2014). Participatory Budgeting as if Emancipation Mattered. *Politics & Society*, *42*(1), 29–50. https://doi.org/10.1177/0032329213512978

Baranova, O. A. (2022). Review of Studies on the Impact of Institutional Barriers to the Use of Initiative Budgeting. *Aktual'nyye problemy ekonomiki: Materialy V Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii, Chita, 24 marta 2022 goda [Current Issues in Economics: Proceedings of the V All-Russian*

*Scientific and Practical Conference, Chita, March 24, 2022]* (pp. 9–14). Chita: Transbaikal State University. EDN YLDKAW. (In Russ.)

Boal, A. (1985). *Theatre of the Oppressed*. Theatre Communications Group.

Buele, I., Vidueira, P., Yagüe, J. L., & Cuesta, F. (2020). The Participatory Budgeting and Its contribution to Local Management and Governance: Review of Experience of Rural Communities from the Ecuadorian Amazon Rainforest. *Sustainability*, *12*(11), 4659. https://doi.org/10.3390/su12114659

Cabannes, Y., & Ming, Z. (2014). Participatory Budgeting at Scale and Bridging the Rural–Urban Divide in Chengdu. *Environment and Urbanization*, *26*(1), 257–275. https://doi.org/10.1177/0956247813509146

Calabrese, T., Williams, D., & Gupta, A. (2020). Does Participatory Budgeting Alter Public Spending? Evidence from New York City. *Administration & Society*, *52*(9), 1382–1409. https://doi.org/10.1177/0095399720912548

Campbell, M., Escobar, O., Fenton, C., & Craig, P. (2018). The impact of participatory budgeting on health and wellbeing: A scoping review of evaluations. *BMC Public Health*, *18*(1), 822. https://doi.org/10.1186/s12889-018-5735-8

Costa-Font, J. C., Forns, J. R., & Sato, A. (2016). Eliciting Health Care Priorities in Developing Countries: Experimental Evidence from Guatemala. *Health Policy and Planning*, *31*(1), 67–74. https://doi.org/10.1093/heapol/czv022

Costa-Font, J., Sato, A., & Rovira-Forns, J. (2017). Identifying health system value dimensions: More than health gain? *Health Economics, Policy and Law, 12*(3), 387–400. https://doi.org/10.1017/S1744133117000032

Dale, E., Peacocke, E. F., Lie, A. L., & Lofthus, C. M. (2024). Securing Resources: How to Ensure Adequate and Predictable Financing for Social Participation. *Eurohealth*, *30*(1). https://eurohealthobservatory.who.int/publications/i/securing-resources-how-to-ensure-adequate-and-predictable-financing-for-social-participation (Date of access: 29.04.2026).

Dias, N. et al. (Ed.) (2018). *Hope for Democracy: 30 Years of Participatory Budgeting Worldwide*. Faro: Oficina. https://www.oficina.org.pt/uploads/7/0/6/1/70619115/hope_for_democracy_-_digital.pdf (Date of access: 29.04.2026).

Dmitrieva, O. Iu., Kadyshev, E. N., Patianova, A. O., & Gorbunova, P. G. (2025). Initiative Budgeting in the Comprehensive Development of Rural Areas of the Region. *Ekonomika sel'skogo khozyaystva Rossii [Economics of Agriculture of Russia]*, (9), 114–120. https://doi.org/10.32651/259-114 (In Russ.)

Dryzek, J. S. (2000). *Deliberative Democracy and Beyond: Liberals, Critics, Contestations*. Oxford University Press.

Fadeykina, N. V., Morozova, O. V., Sinkina, A. A., Baranova, I. V., Vladimirova, T. A., & Nadezhdina, S. D. (2021). *Razvitie initsiativnogo byudzhetirovaniya kak instrumenta obshchestvennykh finansov [Development of Initiative Budgeting as a Tool of Public Finance]*. Novosibirsk: NSUEM, 420. (In Russ.)

Folke, C. (2006). Resilience: The Emergence of a Perspective for Social–Ecological Systems Analyses. *Global Environmental Change, 16*(3), 253–267. https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2006.04.002

Fox, J. (2022). *What Counts as Accountability, and Who Decides?* Working Paper. Accountability Research Center. https://accountabilityresearch.org/publication/accountability-keywords/ (Date of access: 29.04.2026).

Galynis, K. I., Tumunbayarova, Zh., & Baranova, O. A. (2020). Prospects of Population Involvement of the Transbaikal Region in Practices of Initiative Budgeting. *Vestnik Zabaykal'skogo gosudarstvennogo universiteta [Transbaikal State University Journal]*, *26*(4), 83–93. https://doi.org/10.21209/2227-9245-2020-26-4-83-93 (In Russ.)

Gavrilova, N. V. (2016). The Current Trends in Participatory Budgeting. *Nauchno-issledovatel'skiy finansovyy institut. Finansovyy zhurnal [Financial Journal]*, (2(30)), 118–125. EDN VSVPIV (In Russ.)

Gavrilova, N. V. (2017). Participatory Planning and Budgeting at the Local Level in the Indian State Kerala. *Regional Economy and Management: Electronic Scientific Journal*, (1(49)), 4916. http://eee-region.ru/article/4916/ (Date of access: 29.04.2026).

Gruzdeva, M. A. (2022). Civic Participation Digitalisation: Limitations in the Digital Divides Field. *Tsifrovaya sotsiologiya [Digital Sociology], 5*(1), 15–24. https://doi.org/10.26425/2658-347X-2022-5-1-15-24 (In Russ.)

Habermas, J. (1996). *Between Facts and Norms: Contributions to a Discourse Theory of Law and Democracy*. The MIT Press.

He, B. (2019). Deliberative Participatory Budgeting: A Case Study of Zeguo Town in China. *Public Administration and Development*, *39*(3), 144–153. https://doi.org/10.1002/pad.1853

Islam, S. (2025). A Systematic Review of Public Budgeting Strategies in Developing Economies: Tools for Transparent Fiscal Governance. *American Journal of Advanced Technology and Engineering Solutions*, *1*(1), 602–635. https://doi.org/10.63125/wm547117

Jadhav, N., Marathe, S., Yakundi, D., & Patil, H. (2016). Participatory Audit and Planning of Flexible Funds Under National Health Mission in Maharashtra, India. *BMJ Global Health*, *1*(Suppl. 1), A17. https://doi.org/10.1136/bmjgh-2016-EPHPabstracts.22

Kashina, M. A. (2023). Chapter 10. Reform of state-civil society relations: Practices of participatory budgeting in the world. In *Reforma kak instrument gosudarstvennogo upravleniya [Reform as an Instrument of Public Administration]* (pp. 234–268). St. Petersburg: North-West Institute of Management — RANEPA Branch. EDN PJRACH. (In Russ.)

Kavaratzis, M., & Ashworth, G. J. (2005). City Branding: An Effective Assertion of Identity or a Transitory Marketing Trick? *Place Branding and Public Diplomacy*, *2*(3), 183–194. https://doi.org/10.1057/palgrave.pb.5990056

Klimovský, D., Secinaro, S., Baláž, M. B., & Brescia, V. (2024). Participatory Budgeting as a Democratic and Managerial Innovation: Recent Trends and Avenues for Further Research. *Central European Journal of Public Policy*, *18*(1), 52–71. https://doi.org/10.2478/cejpp-2024-0004

Manara, K. (2024). A Scoping Review of the Practicality of Participatory Budgeting in Rural Tanzania. *BISNIS & BIROKRASI Jurnal Ilmu Administrasi Dan Organisasi*, *31*(1). https://doi.org/10.20476/jbb.v31i1.1503

Milosavljevic, B., Lloyd-Fox, S., McCann, S., Katus, L., Blasi, A., Bulgarelli, C., Crespo-Llado, M., Ghillia, G., Fadera, T., Mbye, E., Mason, L., Njai, F., Njie, O., Perapoch-Amado, M., Rozhko, M., Sosseh, F., Saidykhan, M., Touray, E., Moore, S. E., . . . Team, B. P. (2023). The Brain Imaging for Global Health (BRIGHT) Project: Longitudinal cohort study protocol. *Gates Open Research, 7*, 126. https://doi.org/10.12688/gatesopenres.14795.1

Mukhanova, M. N. (2025). Urban-Type Settlements as a Tool for Modernizing Russian Countryside. *AlterEconomics*, *22*(4), 722–736. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2025.22-4.9 (In Russ.)

Ndlovu, T., & Van der Waldt, G. (2025). Participatory Budgeting in Rural Councils: The Case of Mangwe District Council, Zimbabwe. *Africa's Public Service Delivery and Performance Review*, *13*(1), 899. https://doi.org/10.4102/apsdpr.v13i1.899

Podgorskaya, S. V., & Miroshnichenko, T. A. (2021). Participatory Budgeting as a Prospective Tool for the Development of Rural Territories. *Uchet i statistika [Accounting and Statistics]*, (2(62)), 76–83. https://doi.org/10.54220/1994-0874.2021.62.2.008 (In Russ.)

Pogrebinschi, T. (2018). Deliberative Democracy in Latin America. In A. Bächtiger, J. S. Dryzek, J. Mansbridge, M. Warren (Eds.), *The Oxford Handbook of Deliberative Democracy* (pp. 829–841). Oxford: Oxford University Press. https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198747369.013.20

Rawlins, R. R. (2025). Power to the People: Advancing Impact Through Participatory Budgeting. *Grantmakers in Health. Views from the Field*. https://www.gih.org/views-from-the-field/power-to-the-people-advancing-impact-through-participatory-budgeting/ (Date of access: 29.04.2026).

Safronova, E. S. (2024). Peculiarities of Practical Implementation of Proactive Budgeting in the Russian Federation. *Diskussiya [Discussion]*, (124), 85–98. https://doi.org/10.46320/2077-7639-2024-3-124-85-98 (In Russ.)

Shukla, A., Marathe, S., Malti, T., Yakkundi, D., & Fox, J. (2023). Activating Spaces, Scaling Up Voices: Community-based Monitoring and Planning of Health Services in Maharashtra, India. *SATHI and Accountability Research Center*, (14). https://doi.org/10.57912/22717192

Suvorova, A. V. (2025). Criteria for Typologizing Municipal Entities in Strategic Regional Planning. *AlterEconomics*, *22*(4), 666–682. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2025.22-4.6 (In Russ.)

Szczepańska, A., Zagroba, M., & Pietrzyk, K. (2022). Participatory budgeting as a method for improving public spaces in major Polish cities. *Social Indicators Research*, *162*(1), 231–252. https://doi.org/10.1007/s11205-021-02831-3

Touchton, M., & Grillos, T. (2026). Designing Local Democracy for Health: Evidence from a Randomized Controlled Trial on Public Participation in Kenya. *ICLD*. https://icld.se/en/publications/designing-local-democracy-for-health-evidence-from-a-randomized-controlled-trial-on-public-participation-in-kenya/ (Date of access: 29.04.2026).

Touchton, M., & Wampler, B. (2019). Designing Institutions to Improve Well-Being: Participation, Deliberation and Institutionalisation. *European Journal of Political Research*, *58*(3), 915–937. https://doi.org/10.1111/1475-6765.12313

Wampler, B., & Touchton, M. (2017). *Participatory Budgeting in Brazil: Contestation, Cooperation, and Accountability*. University Park: Pennsylvania State University Press, 312.

Yeh, H. Y., & Lin, K. M. (2019). Distributing Money to Commemoration: Collective Memories, Sense of Place, and Participatory Budgeting. *Journal of Deliberative Democracy*, *15*(1). https://doi.org/10.16997/jdd.322

## Информация об авторе

**Бабина Юлия Васильевна** — кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга, рекламы и связей с общественностью, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»; https://orcid.org/0009-0000-1377-7538 (Российская Федерация, 630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, 56; e-mail: y.v.babina@yandex.ru).

## About the author

**Yuliya V. Babina** — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor at the Department of Marketing, Advertising and PR, Novosibirsk State University of Economics and Management; https://orcid.org/0009-0000-1377-7538 (56, Kamenskaya St., 630099, Novosibirsk, Russian Federation; e-mail: y.v.babina@yandex.ru).

*Дата поступления рукописи: 05.05.2026.*
*Прошла рецензирование: 25.05.2026.*
*Принято решение о публикации: 15.09.2026.*
*Received: 05 May 2026.*
*Reviewed: 25 May 2026.*
*Accepted: 15 Sep 2026.*

RESEARCH ARTICLE
https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.7
UDC 330.15
JEL G32, M14, Q56, Q01, G23, M41

CC BY 4.0
OPEN ACCESS

# Harmonising GRI, SASB and TCFD: An Integrated ESG Scoring Framework for Transition Economies[1]

**Mehri Kh. VOKHIDOVA**
*Tashkent State University of Oriental Studies, Tashkent, Republic of Uzbekistan*

**For citation:** Vokhidova, M. Kh. (2026). Harmonising GRI, SASB and TCFD: An Integrated ESG Scoring Framework for Transition Economies. *AlterEconomics, 23*(3), 656–677.
https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.7

**Abstract.** The coexistence of the Global Reporting Initiative (GRI) Standards, Sustainability Accounting Standards Board (SASB) Standards, and recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD) has contributed to persistent fragmentation in the measurement of environmental, social, and governance (ESG) performance. This fragmentation limits the comparability of sustainability disclosures required by investors. This study develops a three-layer Integrated ESG Assessment Model (IEAM) that combines the GRI, SASB, and TCFD frameworks into a single composite index and examines its relationship with firm financial performance, the mediating role of corporate governance, and portfolio returns. Layer weights are estimated by combining the Analytic Hierarchy Process (AHP), based on a survey of 42 senior experts, with Shannon entropy adjustment. The model is applied to a hand-coded, balanced eight-year panel covering 2018–2025 and comprising 120 non-financial listed firms from five transition economies (Uzbekistan, Kazakhstan, Azerbaijan, Georgia, and Vietnam), yielding 960 firm-year observations. Data were coded using a structured content-analysis protocol, with strong inter-coder agreement between two independent coders. Higher integrated ESG scores are associated with higher return on assets and higher market valuations, as well as a lower weighted average cost of capital. Each layer of the model is associated with a distinct financial channel: financially material disclosure under SASB is most closely associated with profitability, stakeholder-oriented disclosure under GRI with market valuation, and climate scenario disclosure under TCFD with the cost of capital. Board-level governance quality mediates more than half of the association between environmental disclosure and firm valuation. In addition, portfolios comprising firms with the highest IEAM scores outperform portfolios comprising firms with the lowest scores and experience substantially smaller losses during market downturns. The findings suggest that the three frameworks are complementary rather than substitutive and that their combined use can provide investors with more comprehensive information than any single framework alone. The IEAM offers a transparent and reproducible alternative to commercial ESG ratings, particularly in markets characterized by limited disclosure data. It may also serve as a technical reference for regulators in Central Asia developing national sustainability disclosure requirements, provided that enhanced disclosure requirements are accompanied by measures to strengthen corporate governance.

**Keywords:** ESG measurement, GRI standards, SASB framework, TCFD disclosure, integrated sustainability model, AHP-entropy weighting, transition economies, corporate governance, IFRS S1 and S2

[1] © Vokhidova M. Kh. Text. 2026.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ

# Гармонизация стандартов устойчивого развития: единая система оценки для переходных экономик

**Мехри Х. ВОХИДОВА** ✉
*Ташкентский государственный университет востоковедения, г. Ташкент, Республика Узбекистан*

**Для цитирования:** Вохидова, М. Х. (2026). Гармонизация стандартов устойчивого развития: единая система оценки для переходных экономик. *AlterEconomics, 23*(3), 656–677. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.7

**Аннотация.** Одновременное применение стандартов Глобальной инициативы по отчётности (GRI), стандартов Совета по стандартам учёта в области устойчивого развития (SASB) и рекомендаций Рабочей группы по раскрытию финансовой информации, связанной с климатом (TCFD), приводит к устойчивой фрагментации оценки экологических, социальных и управленческих факторов (ESG). Это снижает сопоставимость данных нефинансовой отчётности, необходимую инвесторам. Цель исследования — разработка трёхуровневой интегрированной модели ESG-оценки (IEAM), объединяющей GRI, SASB и TCFD в едином композитном индексе, а также оценка связи интегрированного индекса с финансовыми результатами компаний, посреднической роли корпоративного управления и доходности инвестиционных портфелей. Новизна исследования состоит в интеграции указанных стандартов в воспроизводимый композитный индекс и в эмпирической проверке его связи с финансовыми показателями на рынках с ограниченной доступностью данных. Веса уровней модели определены путём сочетания метода анализа иерархий, основанного на опросе 42 экспертов, с энтропийной корректировкой по Шеннону. Модель применена к вручную закодированной сбалансированной панели данных за восемь лет (2018–2025), охватывающей 120 нефинансовых публичных компаний пяти стран с переходной экономикой: Узбекистана, Казахстана, Азербайджана, Грузии и Вьетнама. Совокупность включает в себя 960 наблюдений типа «компания–год», закодированных по структурированному протоколу контент-анализа при высокой степени согласованности оценок двух независимых кодировщиков. Более высокое значение интегрированного индекса связано с более высокой рентабельностью активов и рыночной оценкой компаний, а также с более низкой средневзвешенной стоимостью капитала. Каждый уровень модели влияет на финансовые показатели через собственный канал: раскрытие финансово существенной информации по стандартам SASB в наибольшей степени связано с рентабельностью; раскрытие информации для заинтересованных сторон по стандартам GRI — с рыночной оценкой компании; раскрытие климатических сценариев по рекомендациям TCFD — со стоимостью капитала. Качество корпоративного управления на уровне совета директоров опосредует более половины связи между раскрытием экологической информации и рыночной оценкой компании. Портфели компаний с наиболее высокими значениями индекса превосходят по доходности портфели компаний с наиболее низкими значениями и несут значительно меньшие потери в периоды рыночных спадов. Основные выводы касаются того, что рассмотренные в статье экологические стандарты предприятий дополняют, а не заменяют друг друга, поэтому их совместное использование даёт инвесторам более полезную информацию, чем применение любого из них по отдельности.

**Ключевые слова:** оценка экологических факторов, стандарты отчётности об устойчивом развитии, интегрированная модель оценки, метод анализа иерархий, энтропийное взвешивание, корпоративное управление, переходные экономики

## 1. Introduction

Over the past fifteen years, the view that non-financial performance can affect a firm's financial value has gained widespread acceptance. What was once a relatively marginal idea, associated mainly with socially conscious investors, is now recognised by central banks, securities regulators, and the world's largest asset managers. Several forces have driven this shift. Advances in climate science have made it increasingly difficult to treat

physical and transition risks as externalities irrelevant to financial analysis. High-profile governance failures at Enron, Volkswagen, and Wirecard have demonstrated the potentially material financial costs of inadequate oversight. At the same time, a growing empirical literature has examined the relationship between sustainability performance and financial outcomes. For example, Atz et al. (2022) synthesise evidence from more than one thousand primary studies and find a broadly positive association, although the size of the effect varies considerably across studies.

Against this backdrop, three disclosure frameworks have become particularly important. The Global Reporting Initiative (GRI), whose first guidelines were published in 2000 and whose 2021 Universal Standards were used by 73 % of the world's 250 largest corporations by 2022 (KPMG, 2022)[1], provides the broadest scope. It asks companies to report on their material impacts on the environment, employees, communities, and governance systems. The Sustainability Accounting Standards Board (SASB), whose industry-specific standards were consolidated in 2018 and later incorporated into the International Financial Reporting Standards (IFRS) Sustainability Disclosure Standards, takes a narrower approach. It focuses on sustainability issues that are relevant to enterprise value from an investor's perspective. The Task Force on Climate-Related Financial Disclosures (TCFD) adds a stronger forward-looking dimension. By 2023, its recommendations had been endorsed by institutions representing more than 194 trillion US dollars in assets. Unlike GRI and SASB, TCFD places particular emphasis on assessing corporate strategy under different climate scenarios and reporting future risk exposures rather than only past performance.

These three frameworks are often presented as complementary. In practice, however, they have developed largely independently, creating problems for both companies and investors. Companies may need to maintain separate reporting inventories, which increases the risk of duplication or omission and adds to reporting costs. Investors face a related problem when they rely on commercial environmental, social and governance (ESG) ratings that do not follow a single transparent framework. Berg et al. (2022), for example, document substantial disagreement between ESG rating providers. Their average cross-provider correlation of 0.54 suggests that ratings from different providers cannot be treated as fully interchangeable. Standard-setters have begun to address this fragmentation. The publication of IFRS S1 and IFRS S2 by the International Sustainability Standards Board (ISSB) in 2023 represents a major effort to create a more integrated reporting architecture, drawing explicitly on SASB industry metrics and TCFD recommendations. However, GRI's impact-materiality disclosures remain structurally distinct from this system. Full integration of the three frameworks therefore still requires a measurement approach that can connect their different perspectives.

To address this gap, this paper develops an integrated approach to ESG measurement. It introduces the Integrated ESG Assessment Model (IEAM), a three-layer composite scoring system that translates GRI, SASB, and TCFD disclosure requirements into a single theoretically grounded index. The model is designed to preserve the distinct informational contribution of each framework while making their information comparable. The weights are determined by using a two-stage procedure that combines the Analytic Hierarchy Process (AHP) with entropy weighting. This approach combines

[1] KPMG. (2022). *Big shifts, small steps: Survey of sustainability reporting 2022*. KPMG International. https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2022/10/ssr-small-steps-big-shifts.pdf (Date of access: 11.05.2026).

expert judgment about the relative importance of different indicators with empirical evidence about their ability to distinguish between firms. In doing so, it addresses a key methodological concern surrounding commercial ESG ratings: the lack of transparency in how scores are constructed.

The IEAM is validated using a balanced eight-year panel of 120 listed firms, covering the period from 2018 to 2025, from Uzbekistan, Kazakhstan, Azerbaijan, Georgia, and Vietnam. These five transition economies provide a useful setting for examining ESG measurement in markets where data availability and institutional infrastructure remain more limited than in developed economies. The empirical analysis combines panel regression, structural equation modelling, and portfolio back-testing to examine the relationship between IEAM scores and accounting performance, market-based outcomes, and investment performance.

The geographic focus requires some further explanation. Existing ESG research has concentrated heavily on developed-market firms, whose disclosure practices and institutional environments differ from those found in transition economies. The corporate-governance literature shows that firms in transition economies continue to display different forms of state involvement, although these patterns vary substantially across countries and have changed considerably since the 1990s (Grosman et al., 2016). Ownership structures and capital-market infrastructure also differ across our five countries. Kazakhstan's inclusion in the FTSE Russell (Financial Times Stock Exchange) Emerging Markets index and Vietnam's progression from frontier toward emerging-market status indicate more developed market infrastructure than that found in Georgia or Azerbaijan. We therefore do not assume that a common institutional mechanism operates across the sample. Instead, this variation provides an opportunity to examine country-level differences empirically, which we account for through the panel's fixed-effects structure.

Uzbekistan provides a particularly useful institutional setting as its 2017 economic-reform programme marked an important shift in the country's development trajectory. The subsequent integration of the UN Sustainable Development Goals into the national development strategy, Uzbekistan-2030, provides a further institutional reference point. Our panel, which covers the years from 2018 to 2025, therefore captures both the early period in which these reforms began to influence corporate ESG practices and the subsequent years following the adoption of the Uzbekistan-2030 strategy in 2023. Kazakhstan provides a useful point of comparison, given its earlier development of capital-market institutions, inclusion in the FTSE Emerging Markets index, and commitment to achieving net-zero emissions by 2060.

The remainder of the paper is structured as follows. Section 2 reviews the theoretical and empirical literature underpinning the IEAM design, while Section 3 presents its conceptual architecture and weighting methodology. Section 4 describes the sample, data sources, and estimation strategy, and Section 5 reports and interprets the empirical results. Section 6 discusses the implications for theory, practice, and policy, followed by the conclusion in Section 7.

## 2. Theoretical Background and Literature Review

### *2.1. The Institutional Genealogy of GRI, SASB, and TCFD*

The three frameworks examined in this study were developed in different institutional contexts and in response to different reporting needs. To explain the distinct role

of each framework and the basis for their integration into a single model, we need to look at their origins.

The GRI emerged from the environmental and social accountability movements of the 1990s. Founded in Boston in 1997 by Ceres (Coalition for Environmentally Responsible Economies) and the United Nations Environment Programme, the organisation initially sought to develop sustainability reporting guidelines comparable to the transparency standards established through decades of financial reporting practice and regulation. Brown et al. (2009) show how GRI's multi-stakeholder governance model shaped a framework centred on impact accountability. Under this approach, companies report not only on risks and opportunities that affect the firm but also on the impacts of their activities on workers, communities, and ecosystems. This impact-oriented approach was further developed in the 2021 Universal Standards, which formalised the concept of double materiality by requiring companies to consider both the impacts of their activities and the financial effects of sustainability-related issues. By 2022, GRI content indices were referenced by firms in more than 100 countries, making GRI one of the most widely used frameworks for sustainability reporting worldwide.

SASB followed a different path. Established in San Francisco in 2011, it was explicitly grounded in the U.S. Securities and Exchange Commission's (SEC) long-established concept of materiality. SASB started from the premise that sustainability information would have limited value for investors unless it could demonstrate financial relevance, that is, unless a reasonable investor could consider the information important when making an investment or voting decision. This principle led SASB to develop industry-specific standards, recognising that the sustainability issues most relevant to financial performance vary considerably across industries. The resulting 77 industry standards, completed in 2018 and subsequently incorporated into the IFRS Sustainability Disclosure Standards, provide a detailed framework for identifying financially material sustainability issues at the sector level. The financial-materiality approach underlying SASB received influential empirical support from Khan et al. (2016), who found that firms performing well on SASB-identified material sustainability issues generated statistically and economically significant positive abnormal returns over multi-year periods. By contrast, performance on issues classified as immaterial was not associated with a detectable return benefit.

The TCFD originated not in voluntary corporate accountability movements but in the post-2008 regulatory reckoning with systemic financial risk. Established by the Financial Stability Board in 2015 under the chairmanship of Michael Bloomberg, the Task Force was charged with designing a disclosure architecture that would help financial supervisors and market participants identify climate-related concentrations of risk before they became systemic events. The four-pillar structure published in the 2017 final recommendations, covering Governance, Strategy, Risk Management, and Metrics and Targets, was deliberately designed for integration into mainstream financial reporting rather than as a standalone sustainability appendix. Its emphasis on scenario analysis is particularly important because it introduces a distinctly forward-looking dimension to disclosure. Rather than focusing primarily on past impacts or currently material sustainability issues, TCFD asks companies to assess how climate change could affect their strategies and operations under different future scenarios. In this way, it connects corporate planning and risk management with alternative climate trajectories and the scientific evidence underlying them.

### *2.2. Comparative Analysis: Materiality, Industry Scope, and Time Horizon*

Scholarly comparison of the three frameworks has clarified their complementarity along three structural axes. The materiality axis is perhaps the most contested. GRI's double-materiality standard requires companies to report both on how sustainability issues affect their financial performance and on how their activities affect the broader world, including impacts that may never be reflected in financial statements. SASB, by contrast, applies a strictly investor-centric single-materiality filter, discarding topics that cannot plausibly affect enterprise value regardless of their broader social significance. TCFD occupies an intermediate position: its primary audience is financial supervisors and investors, but climate-related physical risks can generate losses at the ecosystem level before they manifest in corporate balance sheets, giving the framework an indirect double-materiality character. The European Sustainability Reporting Standards (ESRS), mandatory across the European Union under the Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) from 2024, have adopted GRI's double-materiality logic, creating a significant divergence from the ISSB's single-materiality architecture that the international standard-setting community has not yet resolved.

The industry-scope axis reflects the tension between universality and precision. GRI's universal approach ensures broad cross-country and cross-sector applicability but sacrifices granularity within sectors. Grewal et al. (2021) show that SASB-identified material disclosures are significantly associated with analyst forecast accuracy and the magnitude of earnings surprises, whereas undifferentiated GRI disclosures are not. This finding supports the importance of industry-specificity in sustainability reporting. At the same time, broad coverage remains important when comparing firms across transition economies, where some ESG issues are not confined to a single industry. For example, informal labour and biodiversity loss can affect firms across different sectors and may therefore be missed by standards focused primarily on industry-specific risks.

A key distinction between TCFD and the other frameworks lies in its temporal dimension: TCFD places greater emphasis on how climate-related risks may affect firms in the future. Christensen et al. (2021) find that firms adopting TCFD-aligned governance and strategy disclosures experience reductions in their cost of equity and debt of around 10 to 15 basis points. Their evidence suggests that the value of TCFD disclosure lies not in its description of past carbon emissions but in its credible communication of a board's understanding of future risk, a temporal premium that prospective investors are willing to pay for.

The literature reviewed above is drawn primarily from Anglo-American accounting and finance journals. However, a substantial body of Russian-language research examines the same question of framework harmonisation from a perspective closer to the transition-economy context of this study. Abdalova and Karelskaia (2022), for example, trace the gradual reduction in institutional fragmentation following the 2015 joint statement by CDP (formerly the Carbon Disclosure Project), the Climate Disclosure Standards Board (CDSB), GRI, the International Integrated Reporting Council (IIRC), and SASB and the IFRS Foundation's establishment of the International Sustainability Standards Board (ISSB) in 2021. They argue, however, that important institutional differences remain. In particular, TCFD originated as a voluntary initiative of the Financial Stability Board and does not have the same independent standard-setting role as GRI and SASB.

Malinovskaya (2022) provides a systematic comparison of GRI, SASB, and the emerging IFRS Sustainability Disclosure Standards across scope, materiality, and assurance requirements. The study finds that convergence under the ISSB has not

eliminated the underlying difference between GRI's double-materiality approach and SASB's investor-focused materiality framework. This distinction is central to the comparison developed in this paper because the two frameworks capture different types of sustainability information.

Safonova (2023) further shows that companies reporting against multiple frameworks often maintain separate and parallel disclosure processes rather than a genuinely integrated system. This finding reinforces the need for a measurement approach that combines the information provided by different frameworks rather than simply placing their indicator sets side by side. The IEAM is designed to address this integration problem.

### *2.3. ESG Ratings: Methodological Critiques and the Case for Transparency*

The rapid growth of ESG measurement has created a fragmented rating industry that has attracted increasing scrutiny from academic researchers and financial regulators. One of the most influential studies of rating disagreement is Berg et al. (2022), who identify three main sources of differences between ESG ratings. Scope divergence occurs when providers differ in which activities or issues they include in their assessments. For example, providers may differ in whether a company's supply-chain emissions are included in its environmental score. Measurement divergence occurs when providers consider the same issue but use different methods to measure or code it, such as reported emissions data versus estimated values. Weight divergence arises when providers assign different levels of importance to environmental, social, and governance indicators. Berg et al. find that measurement divergence is the largest source of disagreement, accounting for more of the variation between providers than scope and weight divergence combined.

This finding has an important implication for the design of ESG measurement models. Making measurement rules explicit and reproducible, as the IEAM does, can reduce ambiguity in how firms are assessed and make the resulting scores easier to compare and replicate than ratings based on opaque methodologies.

Concerns also extend to the stability of commercial ESG scores over time. Kotsantonis and Serafeim (2019) document that rating providers may revise historical scores without explaining the reasons for those revisions. Using the latest available score for earlier periods can therefore introduce look-ahead bias into empirical research. Drempetic et al. (2020) further show that firm size is associated with ESG score levels even after accounting for sustainability performance. One possible explanation is that larger firms have greater resources to invest in sustainability reporting and disclosure. These concerns are particularly relevant when studying emerging and transition economies, where firms tend to have more limited reporting resources and commercial ESG databases often provide less extensive coverage. This provides further motivation for an assessment model based on publicly available disclosure documents rather than proprietary ESG ratings.

### *2.4. ESG in Transition Economies: Evidence and Gaps*

The empirical literature on ESG in transition and post-Soviet economies remains limited relative to the importance of these markets. Nevertheless, several findings are well established. Governance quality, measured through indicators such as board independence, ownership concentration, and national governance indices, appears to have a stronger association with financial performance in transition economies than in developed markets. Miralles-Quiros et al. (2017) attribute this pattern to higher agency costs and weaker rule-of-law protections in these settings. This literature provides a basis

for examining the role of governance in the relationship between ESG disclosure and firm value. The structural equation modelling analysis therefore tests whether board-level governance quality mediates the relationship between environmental disclosure and firm valuation, and whether this relationship is stronger when financial-materiality information aligned with SASB is also disclosed.

The Central Asian context presents additional features that are relevant to ESG measurement. State ownership remains significant among major enterprises in Uzbekistan and Kazakhstan, creating principal-principal conflicts between controlling state shareholders and minority investors. This differs from the principal-agent conflicts that have traditionally received greater attention in Western corporate governance research. Both economies are also relatively energy-intensive, reflecting their Soviet-era industrial legacies. As a result, exposure to climate transition risks varies substantially across sectors, making the TCFD dimension of the IEAM particularly relevant.

Uzbekistan also provides an important institutional context for the analysis. Since 2017, the country has moved from a relatively closed, state-led economic system towards greater market orientation and has attracted increasing foreign investment. The institutional environment in which ESG reporting developed therefore changed over the period covered by the panel. This within-country variation provides additional context for the panel analysis and can be accounted for through the country fixed-effects specification.

## 3. Theoretical Framework and Model Design

### *3.1. Multi-Theoretical Foundations*

No single theory of the firm fully explains why ESG disclosure might affect financial performance across all three dimensions covered by the IEAM. The model therefore draws on three complementary theoretical perspectives, with each layer linked to the theory that best explains its underlying informational mechanism.

Stakeholder theory, developed by Freeman (1984) and further elaborated in the corporate governance literature by Donaldson and Preston (1995), provides the theoretical foundation for the GRI-based Stakeholder Materiality (SM) layer. The theory holds that firms depend on relationships with a broad range of stakeholders, including employees, local communities, regulators, and other groups affected by their activities. Effective management of these relationships can generate relational and reputational benefits and reduce risks associated with operational disruption, regulatory intervention, and stakeholder conflict. GRI's materiality process is consistent with this perspective because it places stakeholder engagement at the centre of determining which sustainability topics should be reported. The resulting disclosures therefore capture information about the relationships and impacts that may influence a firm's ability to create value over the long term.

Agency theory and the economics of information asymmetry, associated with Jensen and Meckling (1976) and Akerlof (1970), provide the foundation for the SASB-based Financial Materiality (FM) layer. From this perspective, ESG disclosure can reduce information asymmetry between managers and investors by providing more credible information about sustainability-related factors that may affect future financial performance. Better information can, in turn, reduce uncertainty in capital markets and improve investors' assessment of firm value. SASB standards operationalise this approach through industry-specific disclosure requirements. Across its 77 industries,

the standards identify sustainability-related metrics that are considered financially material to investors, thereby distinguishing information relevant to enterprise value from information that may be more relevant to other stakeholder groups.

The TCFD-based Climate Scenario (CS) module is informed by systemic risk theory and by the climate-risk literature underpinning integrated assessment models and macroprudential regulation. Climate-related risk differs from conventional firm-specific risks in two respects that are particularly relevant to this layer. First, climate risks can extend beyond individual firms and accumulate across portfolios and financial systems, creating a systemic dimension that may not be fully captured by firm-level risk assessments. Second, many of their financial consequences may materialise over time horizons extending to the period between 2030 and 2050, well beyond the typical planning horizons used in corporate and financial decision-making. This long-term and uncertain nature makes scenario analysis particularly relevant. TCFD's emphasis on forward-looking, scenario-based disclosure addresses these challenges by encouraging firms to assess how different climate trajectories could affect their strategies, operations, and risk exposures.

These three theoretical perspectives are not independent. They overlap in important ways, and the IEAM's layered architecture is designed to reflect these connections while preserving the distinct role of each framework. Stakeholder theory and agency theory, for example, both emphasise the importance of information in managing relationships and reducing uncertainty. Stakeholder theory views disclosure primarily as a means of building trust and reducing the risk of stakeholder conflict, whereas agency theory focuses on how disclosure reduces information asymmetry between managers and investors. The two perspectives therefore point to different consequences of the same underlying function of disclosure: making information about the firm more accessible and credible to external parties.

Legitimacy theory (Suchman, 1995), discussed further in Section 6.2 in relation to the governance-mediation results, provides a useful link between these perspectives. Firms may strengthen their legitimacy among stakeholders by demonstrating that their commitments are credible and supported by verifiable information. Such disclosure can also strengthen investor confidence when it provides evidence about how the firm manages sustainability-related risks. From this perspective, stakeholder legitimacy and investor confidence can reinforce one another rather than represent competing objectives.

Systemic risk theory connects to these perspectives differently. Stakeholder and agency theory focus primarily on relationships between the firm and its immediate stakeholders or investors, whereas systemic risk theory considers risks that extend beyond individual firms and accumulate across the wider economy and financial system. This distinction is particularly relevant to climate risk, whose effects can unfold over much longer time horizons. The CS module therefore incorporates scenario horizons such as 2030 and 2050, extending beyond the shorter horizons typically associated with stakeholder relationships and conventional investor monitoring.

The layered architecture described in Section 3.2 reflects these theoretical differences. The SM and FM layers capture related information and value-creation mechanisms associated with stakeholder relationships and investor information, while the CS module addresses the distinct collective and long-term dimensions of climate risk. The IEAM therefore does not simply add three separate measures together; it combines complementary dimensions of ESG information while preserving the different mechanisms through which each may affect firm value.

### *3.2. IEAM Architecture: Three Layers*

The IEAM organises its composite score across three layers that are hierarchically nested rather than simply additive. The SM layer defines the broadest universe of potentially relevant sustainability topics, encompassing every material issue identified through GRI stakeholder engagement. The FM layer then filters that universe to the subset deemed financially material by SASB for the firm's industry, adding sector-specific precision. The CS module finally introduces a dynamic, scenario-contingent dimension by evaluating the quality and depth of the firm's engagement with forward-looking climate risk, a dimension entirely absent from any static, retrospective measurement of disclosed performance. Table 1 presents the full three-layer architecture alongside its theoretical and framework correspondences.

#### *3.2.1. Layer 1: GRI Stakeholder Materiality (SM)*

The SM layer draws on thirty-eight disclosure indicators extracted from GRI 2 (General Disclosures), GRI 3 (Material Topics), and twelve applicable GRI Topic Standards, covering energy, water and effluents, biodiversity, atmospheric emissions, employment practices, occupational health and safety, diversity and inclusion, anti-corruption, and tax transparency. Indicators are grouped into three sub-pillars, Environmental Stewardship (fourteen items), Social Accountability (sixteen items), and Governance Integrity (eight items), scored on a five-point scale that distinguishes absence (0) from partial qualitative (1), full qualitative (2), quantitative (3), and independently assured quantitative (4) disclosure. The inclusion of an assurance level within the scoring scale reflects accumulated evidence that third-party verification significantly increases the decision-usefulness of sustainability disclosures to investors, particularly in markets where accounting enforcement is weak or inconsistent (Christensen et al., 2021). Firms publishing a GRI-referenced content index receive a five-percentage-point process-quality increment on their SM sub-total, rewarding the navigability and completeness signal that formal index publication provides.

#### *3.2.2. Layer 2: SASB Financial Materiality (FM)*

Constructing a cross-industry FM layer from seventy-seven sector-specific standards requires a method that preserves industry specificity while allowing firms from different sectors to be compared on a common scale. The study addresses this challenge through a two-step protocol. First, each sample firm is mapped to its primary industry in the

Table 1

**IEAM Architecture: Layer Correspondences**

| Layer | Framework | Materiality Type | Theoretical Anchor |
|---|---|---|---|
| L1: SM | GRI Universal Standards (2021) | Double materiality (impact + financial) | Stakeholder Theory (Freeman, 1984; Donaldson & Preston, 1995) |
| L2: FM | SASB Industry Standards (77 sectors) | Financial materiality (investor-centric) | Agency Theory (Jensen & Meckling, 1976; Akerlof, 1970) |
| L3: CS | TCFD Recommendations (2017/2021) | Climate financial risk (transition + physical) | Systemic Risk Theory; Integrated Assessment Modelling |
| **IEAM** | **GRI + SASB + TCFD (harmonised)** | **Integrated: double + financial + climate** | **Multi-theoretical synthesis; IFRS S1/S2 convergence logic** |

Source: Author's elaboration.

SASB Sustainable Industry Classification System (SICS) using crosswalk tables between the Bloomberg Industry Classification System (BICS) and SICS. The corresponding SASB standard then determines the firm-specific set of relevant metrics. Second, the full SASB library is examined to identify the twenty-two metrics that appear as disclosure topics in at least forty of the seventy-seven sector standards. These metrics form a universal core applicable to all firms, regardless of industry. The five most heavily weighted metrics in each firm's sector-specific standard are then added to this core, producing a firm-level FM indicator set of between twenty-two and twenty-seven items. This approach combines cross-industry comparability with sector-specific precision. Scores are assigned using the same five-point scale as in the SM layer, thereby maintaining ordinal comparability across the two quantitative layers.

#### *3.2.3. Layer 3: TCFD Climate Scenario Module (CS)*

The CS module translates TCFD's four-pillar disclosure architecture into eighteen indicators assessed using three measurement approaches. Governance and Risk Management indicators are scored on a three-point scale that distinguishes between absence of disclosure, descriptive disclosure, and evidence supported by concrete process documentation. Strategy indicators are assessed on a four-point scenario-quality scale, ranging from no scenario analysis to narrative discussion, qualitative scenario analysis, and full quantitative modelling based on a recognised warming pathway, such as the Net Zero Emissions scenario of the International Energy Agency (IEA NZE), the scenarios of the Network for Greening the Financial System (NGFS), or a Representative Concentration Pathway (RCP) scenario of the Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC). Metrics and Targets indicators include two continuous measures. The first is a carbon-intensity ratio, calculated as Scope 1 plus Scope 2 emissions divided by USD revenue, using emissions data from company disclosures and national greenhouse gas (GHG) registries. The second is a physical-risk exposure index, constructed by overlaying IPCC Sixth Assessment Report hazard projections for the relevant grid cells with the geographic coordinates of the firm's operating assets, as identified from annual-report property disclosures. All CS indicators are assessed against two reference horizons: 2030 as the near-term horizon and 2050 as the long-term horizon. These horizons are consistent with the time frames used in climate-risk assessment and with the net-zero commitments adopted by the jurisdictions in the sample.

### *3.3. Composite Scoring: AHP-Entropy Weighting*

The composite IEAM score for firm i in year t takes the form:

$$IEAM_{it} = w_1 \cdot SM_{it} + w_2 \cdot FM_{it} + w_3 \cdot CS_{it},$$

where *SM*, *FM*, and *CS* are min-max normalised to the unit interval and $w_1 + w_2 + w_3 = 1$. Sub-pillar scores within each layer are aggregated to layer totals using the same weighting procedure applied at the top level, ensuring methodological consistency across the hierarchy.

The primary weights come from AHP expert elicitation conducted with forty-two senior practitioners, comprising ESG portfolio managers, chief sustainability officers, and regulatory officials, recruited through the United Nations Principles for Responsible Investment (UN PRI) signatory network and the GRI Certified Training Partner register. Each respondent completed a structured pairwise-comparison instrument presenting

all twelve binary comparisons across the three layers and their component sub-pillars, using Saaty's one-to-nine intensity scale. Geometric means were computed across respondents to aggregate individual judgement matrices; all resulting matrices satisfied Saaty's (2022) consistency ratio (CR) threshold of CR < 0.10, with the highest observed consistency ratio equal to 0.079.

The entropy correction follows Wang and Lee (2007). For each layer $k$, the information entropy $H_k$ is computed as $-\Sigma_i\ p_{ik}\ ln(p_{ik})\ /\ ln(n)$, where $p_{ik}$ is firm *i's* normalised score on layer $k$ and $n$ is the number of firms. The entropy-adjusted weight for layer $k$ is then proportional to $(1 - H_k)$, capturing the idea that a layer exhibiting low entropy, meaning all firms score similarly, carries less discriminatory information and should receive proportionally less weight in the composite. Final composite weights are blended as $W_k = 0.60 \cdot w_k(\text{AHP}) + 0.40 \cdot w_k(\text{entropy})$. The 0.60/0.40 split was chosen following a sensitivity analysis confirming that the ranking of firms and the sign and significance of regression coefficients remain stable across blending parameters $\alpha$ ranging from 0.40 to 0.80. This range accommodates different preferences in weighting, from greater reliance on expert judgment to greater reliance on data-driven approaches.

## 4. Data and Methodology

### *4.1. Sample Construction*

The primary sample consists of 120 non-financial firms that maintained a primary listing on a national stock exchange in one of five countries throughout the full observation period from 2018 to 2025: Uzbekistan ($n$ = 28), Kazakhstan ($n$ = 32), Azerbaijan ($n$ = 18), Georgia ($n$ = 14), and Vietnam ($n$ = 28). The country selection reflects different stages of transition and capital-market development. Kazakhstan and Vietnam have relatively more developed capital-market and sustainability-reporting infrastructure, while Azerbaijan and Georgia represent intermediate cases. Uzbekistan provides an early-stage reform environment.

Vietnam's inclusion alongside the four post-Soviet economies requires explicit justification because it is not a post-Soviet state and its inclusion does not imply institutional equivalence with Uzbekistan, Kazakhstan, Azerbaijan, or Georgia. The selection instead rests on three measurement-relevant structural characteristics shared across the five countries: (i) a legacy of centrally planned economic administration followed by market-oriented reforms; (ii) continuing state ownership in strategic sectors; and (iii) relatively thin capital markets and limited coverage by commercial ESG rating providers. These characteristics correspond to the data-sparse environment that motivates the study and is discussed in Section 1.

The historical trajectories of the five countries are nevertheless substantially different. Vietnam's Doi Moi (renovation) reforms, initiated in 1986, differ in political and historical origin from the post-Soviet transitions that began from 1991 onward. The purpose of including both settings is therefore not to treat them as institutionally equivalent, but to examine whether the IEAM can be applied across different transition pathways that share relevant structural characteristics. In this sense, the term "cross-civilisational institutional variation" refers to variation in the political and historical origins of the sampled economies rather than to institutional similarity across countries. The empirical models account for time-invariant firm characteristics and common year effects

through firm and year fixed effects, allowing the analysis to examine whether the estimated relationships remain consistent across this heterogeneous set of transition economies.

Three eligibility conditions were applied during sample construction. First, firms were required to have reported annual financial results throughout the entire eight-year panel without gaps, ensuring a fully balanced dataset. Second, sufficient publicly available text, including annual reports, standalone sustainability reports, GRI content indices, and CDP climate questionnaire responses, had to exist to permit coding of at least seventy percent of the indicators in each IEAM layer; firms below this threshold were excluded to prevent excessive imputation. Third, firms classified in SASB's Financial sector were excluded on grounds of structural incomparability with the non-financial majority of the sample. The resulting 960 firm-year observations span 23 SASB industry classifications and twelve primary GRI sector programmes, providing reasonable industry diversification within the size constraints of a hand-coded dataset.

### *4.2. IEAM Coding Procedure*

Scoring of the thirty-eight SM indicators, the twenty-two to twenty-seven FM indicators, and the eighteen CS indicators was conducted through a structured content-analysis protocol developed specifically for this study. The protocol assigns each of the eighty to eighty-three possible indicators a decision tree with explicit coding rules distinguishing each point on the five-point or four-point scale, minimising the role of coder judgment in ambiguous cases. Two research assistants with postgraduate training in accounting and sustainability reporting independently coded every firm-year observation. Inter-coder agreement was assessed using Cohen's kappa; the mean statistic across all indicators was 0.84 (range 0.77 to 0.91), a level conventionally classified as strong agreement. Discrepancies were resolved in adjudication sessions with a senior researcher. Approximately eight percent of indicator values across the full dataset required imputation, using industry-year median scores conditional on SASB sector, to address residual data gaps.

### *4.3. Financial Variables and Controls*

Three financial outcomes form the dependent variables in the main regression analysis. Return on assets (ROA), calculated as net income divided by the average of beginning- and end-of-year total assets, captures current-period operating efficiency. Tobin's Q, measured as the market value of equity plus book value of total debt divided by total assets, captures long-run market valuation incorporating intangible capital. The weighted-average cost of capital (WACC) captures the risk discount applied by providers of both debt and equity: the equity component is estimated using the Capital Asset Pricing Model (CAPM) with a trailing sixty-month beta, and the debt component uses the yield on the firm's most recently issued bond or bank debt where available, with a synthetic spread assigned otherwise. All financial data are drawn from Refinitiv Eikon, supplemented by national stock exchange filings for firms with incomplete international database coverage. Control variables include the natural logarithm of total assets (firm size), total debt to total assets (leverage), net property, plant and equipment to total assets (asset tangibility), the natural logarithm of years since incorporation (firm age), and a count of the years since the firm first published any form of ESG disclosure (reporting experience). All continuous variables are winsorised at the first and ninety-

ninth percentiles within each country-year cell to limit the influence of extreme observations attributable to thin trading or accounting restatements.

### *4.4. Estimation Strategy*

The principal regression specification is a two-way fixed-effects panel model of the form: $Y_{it} = \alpha_i + \delta_t + \beta \cdot IEAM_{it} + \gamma \cdot X_{it} + \varepsilon_{it}$, where $\alpha_i$ and $\delta_t$ denote firm and year fixed effects respectively, $X_{it}$ is the vector of time-varying controls, and $\varepsilon_{it}$ is an idiosyncratic error term. Standard errors are clustered at the firm level throughout. The Hausman test rejects the random-effects specification for all three outcome variables, validating the fixed-effects choice. Because fixed effects absorb all time-invariant unobserved heterogeneity, the identifying variation comes entirely from within-firm changes in IEAM scores over time, a clean source of variation that guards against simple omitted-variable explanations rooted in stable firm characteristics.

The structural equation model (SEM) tests a mediation-moderation structure in which board-level governance quality (the Governance Integrity sub-pillar of the SM layer, G-SM) mediates the path from environmental disclosure quality (the Environmental Stewardship sub-pillar, E-SM) to Tobin's Q, with the FM score as a moderator of both the direct and indirect paths. Estimation uses maximum likelihood with bootstrapped standard errors (5,000 draws), and the moderated-mediation index of Hayes (2018) is used to test the statistical significance of the conditional indirect effect. Portfolio back-testing constructs annually rebalanced quintile portfolios ranked on the end-of-prior-year IEAM score, computing compound annual returns, Sharpe ratios, maximum drawdown, and the long-short spread between the highest (Q5) and the lowest (Q1) quintiles over the period from 2019 to 2025. All estimation is carried out in R version 4.3.2 using the plm, lavaan, PerformanceAnalytics, and sandwich packages.

## 5. Empirical Results

### *5.1. Sample Characteristics and IEAM Score Distribution*

Table 2 reports summary statistics for the full 960-observation panel. The mean composite IEAM score of 0.487 (standard deviation 0.163) indicates that the average firm in the sample discloses at roughly the midpoint of the maximum achievable quality standard, with scores spanning nearly the full unit interval from a minimum of 0.112 to a maximum of 0.881. The Financial Materiality layer has the highest mean score of the three layers (0.531), reflecting the relatively structured nature of SASB's quantitative disclosure metrics. These metrics are generally easier to extract from financial statements and management commentary than the broader impact-oriented disclosures required by GRI. The Climate Scenario module has the lowest mean score (0.318) and the highest dispersion (standard deviation = 0.198), consistent with the relatively limited development of scenario-analysis practices across the five countries, particularly in the earlier years of the panel. Uzbekistani firms have a mean CS score of 0.241, compared with 0.389 for Vietnamese firms and 0.376 for Kazakhstani firms. These differences may partly reflect differences in the regulatory and reporting environments across the three countries, including the more recent introduction of mandatory climate-disclosure requirements in Kazakhstan and the reporting incentives faced by Vietnamese firms with greater exposure to European markets.

Table 2

**Descriptive Statistics: IEAM Scores and Financial Outcome Variables (n = 960)**

| Variable | Mean | SD | Min | P25 | P75 | Max |
|---|---|---|---|---|---|---|
| IEAM Composite Score | 0.487 | 0.163 | 0.112 | 0.372 | 0.614 | 0.881 |
| SM Layer Score (GRI) | 0.512 | 0.158 | 0.125 | 0.401 | 0.634 | 0.902 |
| FM Layer Score (SASB) | 0.531 | 0.142 | 0.148 | 0.430 | 0.640 | 0.896 |
| CS Module Score (TCFD) | 0.318 | 0.198 | 0.000 | 0.148 | 0.482 | 0.854 |
| Return on Assets (%) | 6.810 | 4.290 | −8.470 | 4.120 | 9.680 | 22.310 |
| Tobin's Q | 1.430 | 0.680 | 0.510 | 0.960 | 1.820 | 4.210 |
| WACC (%) | 9.720 | 2.840 | 4.180 | 7.680 | 11.420 | 18.930 |
| Firm Size (ln assets) | 19.840 | 1.620 | 16.210 | 18.720 | 21.040 | 24.180 |
| Leverage | 0.380 | 0.190 | 0.010 | 0.220 | 0.520 | 0.840 |

Note: IEAM and sub-layer scores normalised to [0, 1] via min-max scaling. Financial variables from Refinitiv Eikon and national exchange filings. Source: Author's computations.

### *5.2. AHP-Entropy Weight Estimates*

Expert elicitation produced AHP primary weights of $w_1 = 0.380$ for the SM layer, $w_2 = 0.350$ for the FM layer, and $w_3 = 0.270$ for the CS module. The weights place slightly greater emphasis on stakeholder and financial materiality than on the climate scenario dimension, while still assigning substantial weight to TCFD-related climate considerations. The entropy correction raises the CS weight by approximately 1.4 percentage points, as its higher cross-firm variance makes it more discriminatory than the AHP scores alone would imply, yielding final composite weights of $W_1 = 0.372$, $W_2 = 0.344$, and $W_3 = 0.284$. Table 3 presents the full weight breakdown alongside consistency ratios.

### *5.3. Panel Regression Results*

Table 4 presents the main regression results. Columns (1) through (3) use the composite IEAM score as the explanatory variable; Columns (4) through (6) disaggregate by layer. The composite score is positively and significantly associated with ROA ($\beta = 3.47$, $p < 0.001$) and Tobin's Q ($\beta = 0.68$, $p < 0.001$), and negatively associated with WACC ($\beta = -1.24$, $p < 0.01$). In economic terms, a one-standard-deviation improvement in the IEAM score is associated with a 0.57 percentage-point increase in ROA, a 0.11 unit increase in Tobin's Q, and a 20-basis-point decrease in WACC, each of which represents a meaningful magnitude within the range of observed outcomes in our panel.

The disaggregated specifications in Columns (4) to (6) reveal that the three layers exert their primary influence through different financial channels. The FM layer drives

Table 3

**AHP-Entropy Layer Weight Estimates**

| Layer | AHP Weight | Entropy Weight | Composite Weight | CR (AHP) |
|---|---|---|---|---|
| Layer 1: SM (GRI) | 0.380 | 0.360 | 0.372 | 0.063 |
| Layer 2: FM (SASB) | 0.350 | 0.330 | 0.344 | 0.071 |
| Layer 3: CS (TCFD) | 0.270 | 0.310 | 0.284 | 0.058 |
| **Sum** | **1.000** | **1.000** | **1.000** | — |

Note: Composite weight = 0.60 × AHP + 0.40 × Entropy. CR = Saaty Consistency Ratio; acceptable threshold < 0.10. Source: Author's computations.

Table 4

**Two-Way Fixed-Effects Panel Regressions: IEAM Scores and Financial Performance**

| | (1) ROA | (2) Tobin's Q | (3) WACC | (4) ROA | (5) Tobin's Q | (6) WACC |
|---|---|---|---|---|---|---|
| IEAM composite | 3.47*** | 0.68*** | −1.24** | — | — | — |
| SM Layer (GRI) | — | — | — | 2.94*** | 0.82*** | −0.98* |
| FM Layer (SASB) | — | — | — | 4.12*** | 0.71*** | −1.12** |
| CS Module (TCFD) | — | — | — | 1.89* | 0.54** | −1.68*** |
| Firm Size | 0.84** | 0.12* | −0.43** | 0.81** | 0.11* | −0.41** |
| Leverage | −2.18*** | −0.31*** | 1.62*** | −2.14*** | −0.29*** | 1.59*** |
| Observations | 960.00 | 960.00 | 960.00 | 960.00 | 960.00 | 960.00 |
| Adj. $R^2$ | 0.74 | 0.68 | 0.61 | 0.77 | 0.71 | 0.65 |

Note: ***$p < 0.001$, **$p < 0.01$, *$p < 0.05$. Firm and year fixed effects included. Standard errors clustered at firm level. Country and industry fixed effects omitted from display. Source: Author's computations.

the strongest ROA effect ($\beta = 4.12$, $p < 0.001$), consistent with agency theory's prediction that investor-relevant financial-materiality disclosure improves the efficiency of resource allocation at the firm level. The SM layer is the most powerful predictor of Tobin's Q ($\beta = 0.82$, $p < 0.001$), consistent with stakeholder theory's account of how relational capital with broad constituencies accumulates into intangible firm value visible to equity markets over multi-year horizons. The CS module produces the largest WACC reduction ($\beta = -1.68$, $p < 0.001$), consistent with systemic-risk theory's prediction that credible climate-risk disclosure reduces the uncertainty premium demanded by both equity and debt investors.

### *5.4. Structural Equation Modelling: Mediation and Moderation*

The mediation analysis confirms that board-level governance quality (G-SM sub-pillar score) carries a significant fraction of the total effect of environmental disclosure quality (E-SM sub-pillar) on Tobin's Q. The estimated indirect effect via governance is $\beta = 0.41$ (95 % bootstrapped confidence interval [0.28, 0.54], $p < 0.001$), while the residual direct effect remains significant at $\beta = 0.29$ ($p < 0.01$), indicating partial rather than complete mediation. The partial mediation finding is substantively important: it implies that environmental disclosure has independent informational value to equity investors beyond its role as a signal of governance quality, though the governance channel accounts for approximately 59 % of the total effect. This proportion follows the standard mediation-analysis convention of dividing the indirect effect by the total effect (Hayes, 2018): with an indirect, governance-mediated effect of $\beta = 0.41$ and a residual direct effect of $\beta = 0.29$, the total effect on Tobin's Q is 0.70, of which the indirect path accounts for $0.41/0.70 \approx 58.6$ %, rounded here to 59 %.

The moderated mediation test reveals that the indirect effect via governance strengthens significantly as the FM score increases. The index of moderated mediation is 0.18 (95 % CI [0.07, 0.31]), statistically significant under both frequentist and Bayesian assessment. Interpreted substantively, the results indicate that the governance-mediated association between environmental disclosure and firm valuation is stronger among firms that also provide higher-quality disclosure on SASB-identified financially material issues. This finding provides empirical support for the multi-framework integration underlying the IEAM: environmental disclosure appears to be more strongly associated with firm valuation when accompanied by information that addresses investor-relevant

financial materiality. The result therefore suggests that the GRI and SASB dimensions capture complementary aspects of ESG information rather than fully substitutable ones.

### *5.5. Portfolio Back-Testing*

Quintile portfolios constructed on lagged IEAM scores exhibit a monotone performance gradient from Q1 (lowest) to Q5 (highest) in terms of both return and risk-adjusted return over the back-test window from 2019 to 2025. The Q5 portfolio generates an annualised compound return of 4.82 percentage points above Q1, with a Sharpe ratio of 0.74 for Q5 versus 0.31 for Q1. The Q5 maximum drawdown of 12.4 % compares favourably with the Q1 drawdown of 31.8 %, suggesting that high IEAM scores are associated not merely with elevated average returns but with meaningfully lower loss concentration during adverse market conditions. This asymmetric drawdown result is consistent with the crisis-resilience hypothesis advanced by Broadstock et al. (2021), under which stronger governance and environmental performance are associated with lower sensitivity of firm value to systemic shocks. This property is particularly valuable in periods of market stress, when diversification benefits across conventional risk factors may weaken or disappear.

## 6. Discussion

### *6.1. Interpreting the Layer-Differentiated Effects*

The finding that each IEAM layer exerts its strongest effect on a different financial outcome variable is not merely a statistical curiosity; it provides direct empirical content to the multi-theoretical architecture on which the model is built. Agency theory predicts that reducing investor information asymmetry about financially material, operationally relevant factors should be reflected most quickly in current-period accounting performance, as better-informed capital allocation improves the marginal efficiency of investment. The fact that the FM layer is the dominant driver of ROA, which captures exactly this dimension of short-run value creation, constitutes a specific and falsifiable validation of that prediction rather than a generic ESG-performance association.

The SM layer's dominant role in predicting Tobin's Q, a forward-looking measure that capitalises the present value of expected future cash flows including intangible assets, aligns with stakeholder theory's emphasis on relational capital as a driver of long-run competitive advantage. Firms that engage more deeply with employees, communities, and regulators, as GRI's broad stakeholder-materiality lens requires, accumulate trust-based assets that reduce the probability of costly disruptions, whether regulatory sanctions, labour disputes, or community opposition, over multi-year horizons. Those assets do not appear in financial statements prepared under generally accepted accounting principles (GAAP) but are priced by equity markets, explaining why the SM layer's valuation effect operates through Q rather than ROA.

The CS module's dominance in explaining WACC variation directly corroborates the risk-theoretic account of TCFD's value. Debt and equity investors in transition economies face uncertainty about how physical climate risks may affect corporate cash flows over relevant investment horizons. This concern is particularly relevant in Central Asia, where drought, extreme heat, and glacial melt pose documented risks to water availability and irrigation-dependent agriculture. Firms that disclose credible, scenario-tested assessments of those risks communicate not only risk awareness but risk preparedness, reducing the information-asymmetry component of the required risk premium. The

stronger effect observed in the five-country sample provides additional context to the finding reported by Christensen et al. (2021) for developed markets. In these transition economies, where firms may face significant physical climate risks and environmental regulatory frameworks remain at different stages of development, the results suggest that the value associated with forward-looking climate disclosure may also be relevant beyond developed-market settings.

### *6.2. The Governance Mediation Result and Its Implications*

The structural equation modelling results indicate that governance quality mediates approximately 59 % of the association between environmental disclosure and firm valuation. This finding provides evidence on the mechanism through which environmental disclosure may be linked to valuation, going beyond the direct associations typically estimated in conventional regression models. Legitimacy theory, as developed by Suchman (1995), would predict exactly this mechanism: firms that make credible environmental commitments do so most convincingly when they are embedded in governance structures capable of monitoring, reporting, and enforcing those commitments. Boards with independent directors, functioning audit committees, and clear lines of responsibility for sustainability strategy are better positioned to generate environmental disclosures that investors treat as informative rather than aspirational, which is why board-level governance quality amplifies the market response to environmental reporting.

The moderated mediation finding extends this logic by showing that SASB-quality financial disclosure acts as an additional credibility signal that further amplifies the governance-mediated valuation benefit. A company that reports strong environmental performance, supports those disclosures with credible board-level governance, and provides SASB-aligned information on financially material issues presents a more integrated sustainability profile. In this profile, environmental commitments are linked not only to reputational considerations but also to the firm's operating strategy and financial planning, providing investors with information that is more directly relevant to assessing the firm's long-term value. This finding provides arguably the strongest theoretical case yet assembled for the multi-framework integration approach that the ISSB and the European CSRD framework are both, independently, converging toward.

### *6.3. Practical Implications*

#### *6.3.1. For Companies and Sustainability Teams*

The IEAM's layer-level decomposition enables sustainability practitioners to identify the component of their disclosure profile that most constrains their composite score and to direct improvement efforts accordingly. A company with high SM scores but low FM scores, a common pattern among firms that have invested heavily in stakeholder engagement and GRI reporting but not in SASB adoption, is leaving investor-relevant financial-materiality information gaps that suppress the ROA association and, per the moderated-mediation result, reduce the credibility of its own environmental disclosures. Conversely, a company with high FM and SM scores but a near-zero CS module score has arguably the most tractable improvement path: TCFD implementation is primarily a governance and scenario-planning exercise, not a data-intensive measurement challenge, and the WACC benefits documented here provide a direct financial return-on-investment case for board-level climate governance programmes.

#### *6.3.2. For Institutional Investors in Frontier Markets*

Commercial ESG ratings for the five countries in our sample are available for fewer than half of listed firms, and those that exist tend to be constructed primarily from estimated rather than disclosed data, reversing the direction of causality that disclosure-based models assume. The IEAM provides an alternative that any analyst with access to company annual reports, sustainability disclosures, and CDP responses can implement without proprietary data subscriptions. The portfolio back-testing results suggest that IEAM-ranked quintile strategies produce economically and statistically meaningful return differentials over the seven-year back-test window, while the drawdown evidence suggests that long positions in high-IEAM firms provide meaningful protection during market stress episodes. These properties are relevant to the growing universe of emerging- and frontier-market ESG funds that currently lack systematic measurement frameworks adapted to the data environment in which they operate.

#### *6.3.3. For Regulators and Standard-Setters*

Central Asian capital-market regulators, including the Uzbek Capital Market Development Agency and the Kazakhstan Financial Regulatory Authority, are at different stages of developing mandatory sustainability-disclosure requirements. The IEAM architecture is compatible with the broader convergence of GRI, ISSB, and TCFD approaches and draws on indicator sets already recognised within these frameworks. It therefore provides a potential technical reference for developing disclosure templates, materiality-assessment guidance, and scoring rubrics for regulatory benchmarking programmes. The governance mediation and moderation findings also have a specific policy implication: disclosure requirements may be less effective when they are not accompanied by measures that strengthen governance quality and the credibility of corporate reporting. In such circumstances, the information provided to investors may be less useful for assessing sustainability-related risks and firm value. Effective sustainability regulation in transition economies therefore requires a twin-track approach that combines disclosure requirements with measures to strengthen corporate governance.

### *6.4. Limitations*

Several limitations qualify these conclusions. First, although the content-analysis procedure incorporates rigorous inter-coder reliability checks, the coding process retains an element of subjectivity. Automated and large-language-model-based approaches could potentially reduce this subjectivity while increasing the scalability and replicability of structured indicator coding from sustainability reports. Their reliability for this specific application, however, requires further empirical validation. Second, the five-country, eight-year panel provides a substantial number of firm-year observations for the main regression analysis, but the country sample is not globally representative. The transition-economy focus also means that the findings should be generalised to developed or other emerging markets with caution. Third, the fixed-effects specification accounts for time-invariant unobserved heterogeneity but does not eliminate the possibility of reverse causality, whereby firms with stronger financial performance may have greater resources or incentives to invest in ESG disclosure. Addressing this concern more rigorously would require an identification strategy based on plausibly exogenous variation, such as staggered implementation of mandatory national disclosure requirements, which is not available in the current panel. Finally, the ISSB standards issued in June 2023

became effective for annual reporting periods beginning on or after 1 January 2024. The extended observation window therefore includes only the first two years of the new regime, during which adoption in the sample jurisdictions remained at an early stage. Whether the IEAM's framework-to-performance mappings remain stable as ISSB-based reporting becomes more widespread is an empirical question for future research.

## 7. Conclusion

This paper has developed and empirically tested an Integrated ESG Assessment Model that harmonises the GRI, SASB, and TCFD frameworks within a single, theoretically grounded composite scoring architecture. The model's three-layer design maps the complementary institutional logics of the three frameworks onto their corresponding theories of why sustainability disclosure should matter for financial outcomes, aligning the broadest layer with stakeholder theory, the industry-calibrated layer with agency theory, and the forward-looking climate layer with systemic risk theory. The AHP-entropy weighting procedure delivers a principled, transparent, and reproducible aggregation method that directly addresses the opacity critique that has been levelled at commercial ESG ratings since the rater-disagreement evidence assembled by Berg et al. (2022).

Validation against 960 firm-year observations across five transition economies yields several results with both methodological and substantive significance. The composite IEAM score predicts return on assets, Tobin's Q, and the cost of capital substantially better than any individual-layer proxy, confirming that the three frameworks are not substitutes but complements whose joint deployment produces informational value that exceeds the sum of their individual parts. The layer-differentiated results map predicted financial channels onto the correct outcomes, providing theory-specific rather than generic empirical validation. Structural equation modelling establishes governance quality as the primary mediating mechanism through which environmental disclosure reaches market valuation, with SASB financial disclosure as a credibility-amplifying moderator. Portfolio evidence confirms that the informational premium of high IEAM scores is not confined to accounting statements but is priced by equity markets and manifests most visibly in reduced drawdown during stress episodes.

At a moment when the ISSB, the European CSRD, and an expanding list of national regulators are all moving toward integrated sustainability disclosure architectures that draw on precisely the three frameworks examined here, this research offers both a methodological prototype and empirical evidence that the integration project is worthwhile. The finding that combining GRI breadth, SASB precision, and TCFD's forward-looking perspective within a single measurement system is associated with stronger empirical performance than any individual framework provides quantitative support for the broader movement toward multi-framework convergence in sustainability reporting.

The main conclusions of the study can be summarised as follows. First, the GRI, SASB and TCFD frameworks capture complementary rather than overlapping dimensions of sustainability information, and their integration within a single composite index yields a measure that is more closely associated with financial outcomes than any individual framework. Second, each layer of the IEAM operates through its own financial channel: financially material disclosure is most closely related to profitability, stakeholder-oriented disclosure to market valuation, and climate scenario disclosure to the cost of capital. Third, board-level governance quality is the principal mechanism through which environmental disclosure is reflected in firm valuation, and this mechanism is reinforced

when firms also disclose financially material information. Fourth, the informational value of high integrated scores is recognised by equity markets and is most visible in smaller losses during periods of market stress. Fifth, the extension of the observation window to 2025 covers the period in which the ISSB standards entered into force and national sustainability reporting requirements in the sample countries began to develop, which increases the relevance of the findings for current regulatory practice. Finally, for transition economies with limited data availability, the IEAM provides a transparent and reproducible assessment tool that companies, investors and regulators can apply using publicly available documents, provided that disclosure requirements are accompanied by measures to strengthen corporate governance.

## References

Abdalova, E. B., & Karelskaia, S. N. (2022). Global Tends in the Corporate Reporting Development. *Uchet. Analiz. Audit [Accounting. Analysis. Auditing]*, *9*(1), 19–30. https://doi.org/10.26794/2408-9303-2022-9-1-19-30 (In Russ.)

Akerlof, G. A. (1970). The market for "Lemons": Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, *84*(3), 488. https://doi.org/10.2307/1879431

Atz, U., Van Holt, T., Liu, Z. Z., & Bruno, C. C. (2022). Does sustainability generate better financial performance? review, meta-analysis, and propositions. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, *13*(1), 802–825. https://doi.org/10.1080/20430795.2022.2106934

Berg, F., Kölbel, J. F., & Rigobon, R. (2022). Aggregate confusion: The divergence of ESG ratings. *European Finance Review*, *26*(6), 1315–1344. https://doi.org/10.1093/rof/rfac033

Broadstock, D. C., Chan, K., Cheng, L. T. W., & Wang, X. (2021). The role of ESG performance during times of financial crisis: Evidence from COVID-19 in China. *Finance Research Letters*, *38*, 101716. https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101716

Brown, H. S., De Jong, M., & Levy, D. L. (2009). Building institutions based on information disclosure: Lessons from GRI's sustainability reporting. *Journal of Cleaner Production*, *17*(6), 571–580. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2008.12.009

Christensen, D. M., Serafeim, G., & Sikochi, A. (2021). Why is Corporate Virtue in the Eye of The Beholder? The Case of ESG Ratings. *The Accounting Review*, *97*(1), 147–175. https://doi.org/10.2308/tar-2019-0506

Donaldson, T., & Preston, L. E. (1995). The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, evidence, and Implications. *Academy of Management Review*, *20*(1), 65. https://doi.org/10.2307/258887

Drempetic, S., Klein, C., & Zwergel, B. (2020). The influence of firm size on the ESG Score: Corporate Sustainability Ratings under review. *Journal of Business Ethics*, *167*(2), 333–360. https://doi.org/10.1007/s10551-019-04164-1

Eccles, R. G., & Krzus, M. P. (2010). *One report: Integrated reporting for a sustainable strategy*. John Wiley & Sons.

Flammer, C. (2021). Corporate green bonds. *Journal of Financial Economics*, *142*(2), 499–516. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2021.01.010

Freeman, R. E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Marshfield, MA: Pitman.

Gibson Brandon, R., Krueger, P., & Schmidt, P. S. (2021). ESG rating disagreement and stock returns. *Financial Analysts Journal*, *77*(4), 104–127. https://doi.org/10.1080/0015198x.2021.1963186

Grewal, J., Hauptmann, C., & Serafeim, G. (2021). Material sustainability information and stock price informativeness. *Journal of Business Ethics*, *171*(3), 513–544. https://doi.org/10.1007/s10551-020-04451-2

Grosman, A., Okhmatovskiy, I., & Wright, M. (2016). State control and corporate governance in transition economies: 25 years on from 1989. *Corporate Governance an International Review*, *24*(3), 200–221. https://doi.org/10.1111/corg.12145

Hayes, A. F. (2018). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach* (2nd ed.). Guilford Press.

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, *3*(4), 305–360. https://doi.org/10.1016/0304-405x(76)90026-x

Khan, M., Serafeim, G., & Yoon, A. (2016). Corporate Sustainability: First evidence on materiality. *The Accounting Review*, *91*(6), 1697–1724. https://doi.org/10.2308/accr-51383

Kotsantonis, S., & Serafeim, G. (2019). Four things no one will tell you about ESG data. *Journal of Applied Corporate Finance*, *31*(2), 50–58. https://doi.org/10.1111/jacf.12346

Malinovskaya, N. V. (2022). International sustainability reporting standards: A comparative analysis. *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchet [International Accounting]*, *25*(11), 1206–1224. (In Russ.)

Miralles-Quiros, M. M., Miralles-Quiros, J. L., & Arraiano, I. G. (2017). Sustainable development, sustainability leadership and firm valuation: Differences across Europe. *Business strategy and the environment*, *26*(7), 1014–1028. https://doi.org/10.1002/bse.1964

Saaty, T., Vargas, L., & St, C. (2022). *The Analytic Hierarchy Process*. Springer.

Safonova, I. V. (2023). Public reporting format transformation in the concept of information transparency of the Performance of Economic Entities. *Uchet. Analiz. Audit [Accounting. Analysis. Auditing]*, *10*(4), 6–22. https://doi.org/10.26794/2408-9303-2023-10-4-6-22

Serafeim, G. (2020). Public sentiment and the price of corporate sustainability. *Financial Analysts Journal*, *76*(2), 26–46. https://doi.org/10.1080/0015198x.2020.1723390

Suchman, M. C. (1995). Managing Legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review*, *20*(3), 571–610. https://doi.org/10.2307/258788

Sustainability Accounting Standards Board. (2018). *SASB conceptual framework*.

TCFD. (2017). *Recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures*. Financial Stability Board. https://www.fsb.org/2017/06/recommendations-of-the-task-force-on-climate-related-financial-disclosures-2/ (Date of access: 11.05.2026).

Velte, P. (2022). Meta-analyses on corporate social responsibility (CSR): A literature review. *Management Review Quarterly*, *72*(3), 627–675. https://doi.org/10.1007/s11301-021-00211-2

Wang, Y., & Lee, H. (2007). Generalizing TOPSIS for fuzzy multiple-criteria group decision-making. *Computers & Mathematics with Applications*, *53*(11), 1762–1772. https://doi.org/10.1016/j.camwa.2006.08.037

## About the author

**Mehri Kh. Vokhidova** — PhD, Head of Department of Foreign Economic Activity, Tashkent State University of Oriental Studies; https://orcid.org/0000-0003-0809-0269 (20, Amir Temur St., Tashkent, 100060, Republic of Uzbekistan; e-mail: mehrivoxidova@gmail.com).

## Информация об авторе

**Вохидова Мехри** — PhD, заведующая кафедрой внешнеэкономической деятельности, Ташкентский государственный университет востоковедения; https://orcid.org/0000-0003-0809-0269 (Республика Узбекистан, 100060, г. Ташкент, ул. Амир Темур, 20; e-mail: mehrivoxidova@gmail.com).

*Дата поступления рукописи: 07.07.2026.*
*Прошла рецензирование: 21.07.2026.*
*Принято решение о публикации: 15.09.2026.*
*Received: 07 July 2026.*
*Reviewed: 21 July 2026.*
*Accepted: 15 Sep 2026.*

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ
https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.8
УДК 338.48
JEL R11, L83, Q56

CC BY 4.0
OPEN ACCESS

# «Сервисные ядра» и «ресурсная периферия»: пространственные диспропорции экотуризма на Дальнем Востоке России [1]

**Тхи Хиен ХОАНГ** [1)] ✉, **Елена С. БОГОМОЛОВА** [2)]
[1, 2)] *Российский университет дружбы народов, г. Москва, Российская Федерация*

**Для цитирования:** Хоанг, Т. Х., Богомолова, Е. С. (2026). «Сервисные ядра» и «ресурсная периферия»: пространственные диспропорции экотуризма на Дальнем Востоке России. *AlterEconomics, 23*(3), 678–698. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.8

**Аннотация.** Экологический туризм является одним из ключевых факторов диверсификации экономики и устойчивого развития Дальнего Востока России. Его потенциал реализуется неравномерно, что ведет к концентрации антропогенной нагрузки в отдельных точках при слабой вовлеченности периферийных территорий. Цель исследования — выявить региональные диспропорции в развитии экотуризма и обосновать управленческие решения. Основной вклад работы в методологию исследования состоит в построении авторской аналитической модели, объединяющей три компоненты: коэффициент локализации, индекс природного потенциала и типологию регионов. Такая модель позволяет увязать уровень инфраструктурной готовности территории с её природным капиталом. Эмпирическая база исследования опирается на официальные данные Росстата, на основе которых был рассчитан коэффициент локализации для сферы гостеприимства, что дало возможность оценить специализацию субъектов Дальневосточного федерального округа. Полученные результаты свидетельствуют о ярко выраженной пространственной неравномерности: в Приморском и Хабаровском краях значение коэффициента локализации превышает единицу, тогда как в Камчатском крае и Амурской области этот показатель опускается ниже единицы. На основе этого показателя определена типология дальневосточных регионов, в которой выделены четыре типа территорий: «сервисные ядра», «ресурсная периферия», «сбалансированные регионы» и «слабо вовлечённые территории». Среди системных проблем, сдерживающих развитие экологического туризма, определены фрагментарность управления, нехватка инфраструктуры и усиливающаяся нагрузка на природные экосистемы. Решение данных трудностей предлагается на основе комплексного подхода, содержащего меры по пространственному зонированию; развитию сетевого взаимодействия между регионами и особо охраняемыми природными территориями; внедрению «умного» туризма и стимулированию государственно-частного партнёрства.

**Ключевые слова:** экологический туризм, Дальний Восток России, региональное развитие, диверсификация экономики, коэффициент локализации, управление туристскими потоками, пространственный анализ

**Благодарность:** Авторы выражают признательность редакции и рецензентам журнала «AlterEconomics» за конструктивную критику и тщательную работу, способствовавшие существенному улучшению статьи. Особую благодарность авторы выражают Высшей школе управления РУДН за поддержку и творческую атмосферу, способствовавшую работе над исследованием. Отдельная искренняя благодарность адресована А. Томилину (ФГБУ «ААНИИ») за оперативное предоставление ценных данных и консультации по системе особо охраняемых природных территорий Дальневосточного федерального округа, что позволило повысить точность, обоснованность и воспроизводимость проведенного анализа.

[1] © Хоанг Т. Х., Богомолова Е. С. Текст. 2026.

RESEARCH ARTICLE

# “Service Cores” and “Resource Peripherals”: Spatial Imbalances of Ecotourism in Russia’s Far East

**Hien T. HOANG** [1)] ✉, **Elena S. BOGOMOLOVA** [2)]
[1, 2)] *Peoples’ Friendship University of Russia, Moscow, Russian Federation*

**For citation:** Hoang, H. T., & Bogomolova, E. S. (2026). “Service Cores” and “Resource Peripherals”: Spatial Imbalances of Ecotourism in Russia’s Far East. *AlterEconomics, 23*(3), 678–698. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.8

**Abstract.** Ecotourism is an important driver of economic diversification and sustainable development in the Russian Far East. However, its potential remains unevenly utilized, resulting in the concentration of anthropogenic pressure in a limited number of destinations, while peripheral territories with comparable natural resources remain underdeveloped. The aim of this study is to identify regional imbalances in ecotourism development and to substantiate evidence-based management strategies for their mitigation. To achieve this objective, the study pursues three tasks: the development of an analytical framework, the construction of a regional typology, and the formulation of policy recommendations. The main methodological contribution of the study is the development of an original analytical model that integrates the Location Quotient (LQ), the Natural Potential Index (NPI), and a regional typology based on their combined application. This framework enables an assessment of the relationship between a region’s tourism infrastructure development and its natural capital endowment. The analysis is based on official data from the Federal State Statistics Service (Rosstat). Using these data, the LQ of the hospitality sector was calculated to evaluate the degree of tourism specialization across the constituent regions of the Far Eastern Federal District. The results reveal substantial spatial disparities in ecotourism development. In Primorsky and Khabarovsk regions, the LQ exceeds 1, indicating a relatively high level of tourism specialization, whereas in Kamchatka Krai and Amur Oblast the indicator remains below 1 despite significant natural tourism potential. Based on the combined assessment of LQ and NPI, the regions are classified into four categories: service cores, resource peripheries, balanced regions, and territories with low tourism engagement. The study identifies fragmented governance, infrastructure deficits, and growing pressure on natural ecosystems as key constraints on sustainable development. To address these challenges, the paper proposes an integrated management framework based on four interrelated pillars: spatial zoning, the development of network cooperation between regions and specially protected natural areas, the implementation of smart tourism technologies, and the promotion of public-private partnerships. The findings can help inform tourism policy, territorial development strategies, and investment decisions in the Far Eastern Federal District.

**Keywords:** ecotourism, Russian Far East, regional development, economic diversification, location quotient, tourist flow management, spatial analysis

**Acknowledgments:** The authors express their gratitude to the editorial board and reviewers of the journal AlterEconomics for their constructive criticism and thorough work, which contributed significantly to improving the article. The authors are especially grateful to the Higher School of Management of RUDN University for its support and the creative atmosphere that facilitated this research. A special thank you is extended to A. Tomilin (FSBI “AARI”) for promptly providing valuable data and expert advice on the system of specially protected natural areas in the Far Eastern Federal District, which contributed to the accuracy, validity, and reproducibility of the analysis.

## 1. Введение

Диверсификация экономики Дальнего Востока России является императивом в условиях уязвимости сырьевой модели развития и усиления геоэкономических вызовов.

Экологический туризм, базирующийся на уникальном природно-ресурсном потенциале макрорегиона, рассматривается как одно из ключевых направлений несырьевой специализации и устойчивого роста. Данный тезис закреплён

в государственной программе развития региона, утверждённой Правительством Российской Федерации в 2018 г.[1], а также подтверждается в академических исследованиях (Оборин, 2020).

На Дальнем Востоке России существует заметный разрыв между заявленным туристско-рекреационным потенциалом и его фактическим использованием. Пространственная организация экотуризма в макрорегионе строится по модели «центр — периферия». Это означает, что основная инфраструктура и антропогенная нагрузка сконцентрированы в немногих точках роста — прежде всего в Приморском крае. В то же время обширные периферийные территории, обладающие сходными природными ресурсами, остаются слабо вовлечёнными в туристский оборот (Степанько, 2022; Давыборец, Радиков, 2023). Такая конфигурация порождает две взаимосвязанные проблемы. Первая — это рекреационная перегрузка «ядер» и риск деградации их уязвимых экосистем. Вторая — упущенные возможности для экономического роста и диверсификации в других субъектах ДФО. Для преодоления этого противоречия необходимо отказаться от точечных управленческих решений в пользу комплексного подхода, опирающегося на детальный региональный анализ и пространственную координацию.

Как будет показано в разделе 2, существующая литература не даёт ответа на ключевой вопрос: как на основе эмпирического сравнения субъектов ДФО по двум параметрам — инфраструктурной готовности и природному потенциалу — построить систему мер, способную превратить нынешнюю модель «ядро – периферия» в сбалансированную сеть экотуристских территорий. Этот междисциплинарный пробел остаётся пока не заполненным.

Большинство работ, включая исследования М.С. Оборина (2020) и Н.Г. Степанько (2022), сосредоточены либо на общем описании природного потенциала, либо на локальных проблемах отдельных территорий. При этом за скобками остаётся самое важное — количественный и сопоставимый анализ того, насколько регионы готовы инфраструктурно принимать туристов и как эта готовность соотносится с их природным капиталом.

Международная литература по туризму также страдает от методологических ограничений. В последние годы популярность набрали сетевые и кластерные подходы. Так, С. Фэн (Feng, 2025) трактует региональное развитие туризма через призму формирования межрегиональных сетей и пространственных эффектов распространения (*spillover effects*). Однако, как будет показано ниже, эти подходы не учитывают экологические ограничения и специфику управления особо охраняемыми природными территориями.

Автор показывает, что сетевые взаимодействия способны сглаживать диспропорции типа «ядро — периферия». Однако такие исследования в основном сосредоточены на экономико-пространственных аспектах сетей. Как правило, они не учитывают экологические ограничения и специфику управления территориями экотуризма. А это снижает их прикладную ценность для регионов с высокой природной уязвимостью, в т. ч. для Дальнего Востока.

Следовательно, центральный исследовательский вопрос данной работы формулируется следующим образом: как построить эффективную управленческую

[1] Государственная программа Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона». (2018). [Электронный ресурс]. https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70544078/ (дата обращения: 16.01.2026).

рамку для развития экологического туризма на Дальнем Востоке России, основанную на количественном анализе структурных дисбалансов между субъектами, с целью одновременного стимулирования *economic diversification* и обеспечения экологической устойчивости?

Цель исследования — путем сопоставительного анализа пространственной неравномерности развития экологического туризма в субъектах Дальнего Востока РФ выявить ключевые проблемы и предложить научно обоснованные механизмы управления для их преодоления.

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

1) провести диагностику современного состояния и пространственных диспропорций развития экотуризма в ДФО на основе анализа статистических данных;

2) оценить уровень специализации субъектов ДФО в сфере гостеприимства с помощью расчета коэффициентов локализации (Location Quotient, LQ);

3) систематизировать ключевые институциональные, инфраструктурные и экологические ограничения, препятствующие сбалансированному развитию экотуризма в макрорегионе;

4) на основе интеграции выводов анализа предложить систему управленческих решений (принципов), ориентированных на снижение пространственных диспропорций и формирование устойчивого эколого-туристского каркаса макрорегиона.

## 2. Теоретические основы и обзор исследований

Развитие туризма, особенно его экологической формы, глубоко укоренено в междисциплинарных теориях регионального развития и управления. Теории «умной специализации» (*smart specialisation*) и пространственного развития утверждают, что устойчивый рост базируется на использовании уникальных эндогенных преимуществ территории (Romão, 2020; Леонидова, 2024). Эмпирические исследования подтверждают, что диверсификация туристских рынков усиливает устойчивость региональной экономики к внешним шокам (Solarin et al., 2024; Yap et al., 2023). В этом контексте экотуризм на Дальнем Востоке позиционируется как стратегическое направление, способное реализовать конкурентное преимущество макрорегиона — его природный капитал.

Однако между декларируемым потенциалом и его реализацией существует системный разрыв, проявляющийся в классической дихотомии «ядро — периферия». Эмпирические данные (см. раздел 4) показывают, что концентрация антропогенной нагрузки и инфраструктуры в ограниченных точках роста, прежде всего в Приморском крае, контрастирует со слабой освоенностью периферийных территорий, обладающих сопоставимым природным капиталом (Степанько, 2022; Давыборец, Радиков, 2023). Такая конфигурация порождает двойную проблему: (1) рекреационную перегрузку и угрозу деградации уязвимых экосистем в «ядрах», и (2) нереализованные возможности для экономической диверсификации и развития местных сообществ на «периферии».

Анализ специализированной литературы позволяет выделить три ключевых исследовательских пласта, каждый из которых вносит вклад, но в отрыве от других не даёт целостного решения для макрорегионального планирования.

*Концептуальные и аналитические основы.* Фундаментальные работы по экотуризму формируют нормативную и этическую базу устойчивого развития туристских

территорий (Fennell, 2020)[1], в то время как классическая модель жизненного цикла туристских районов (Tourism Area Life Cycle, TALC), предложенная Р. Батлером, предоставляет теоретическую оптику для анализа пространственной динамики и трансформации конфигурации «ядро — периферия» (Butler, 1980). В методологическом арсенале региональной экономики широко применяются количественные инструменты диагностики отраслевой специализации, в частности коэффициент локализации (Location Quotient, LQ), позволяющий выявлять относительную концентрацию туристской и сервисной активности в регионах (Гришина и др., 2024). Параллельно развитие региональных экономических систем интерпретируется в рамках кластерного подхода. Его теоретические основания были заложены в классических работах М. Портера, где кластеры рассматриваются как механизм формирования устойчивых конкурентных преимуществ и кооперации акторов (Porter, 1990)[2]. В дальнейшем данный подход получил развитие и адаптацию в исследованиях российских авторов применительно к анализу территориальных и туристских кластеров (Кропинова, Митрофанова, 2011).

Несмотря на аналитическую ценность указанных концепций и инструментов, они, как правило, используются изолированно и редко интегрируются в рамках сравнительной пространственной диагностики реальных диспропорций развития экотуризма на уровне макрорегиона.

*Микроуровневые и отраслевые исследования.* Значительный прогресс достигнут в области прикладного управления на уровне отдельных объектов. Это включает в себя разработку методов расчёта рекреационной нагрузки (Белова и др., 2025), создание экологических стандартов для ООПТ (Тарчоков и др., 2025) и модели вовлечения местных сообществ (Кучумов, Печерица, 2023). Параллельно развивается направление, изучающее туризм как фактор диверсификации и «умной» специализации на макроэкономическом уровне (Romão, 2020; Леонидова, 2024). Однако эти работы, как правило, существуют изолированно: первые фокусируются на точечном регулировании, не решая задач макрорегиональной координации потоков, а вторые часто абстрагируются от конкретных экологических и инфраструктурных ограничений периферийных территорий.

*Контекстуальные исследования Дальнего Востока.* Глубокий анализ структурных, демографических и логистических барьеров развития макрорегиона содержится в трудах по региональной экономике (Краснопольский, 2020; Макар и др., 2021). Ряд прикладных работ посвящён организации экотуризма на конкретных территориях, таких как ООПТ (Астанин, 2021). Тем не менее туристско-рекреационный комплекс в этих исследованиях чаще рассматривается как второстепенный элемент или иллюстрация общих проблем, а не как самостоятельный объект стратегического планирования, требующий интегральной управленческой концепции.

Проведённый анализ демонстрирует, что существующие исследования формируют три изолированных «столпа»: общие теории и инструменты анализа, прикладные решения для микро- и макроуровня и контекстуальное знание о Дальнем Востоке. Ключевой пробел заключается в отсутствии связующего звена как исследования, которое адаптировало бы количественные инструменты пространственного анализа (LQ) для сравнительной диагностики инфраструктурной готовности (сервисной базы) и природного потенциала субъектов ДФО; интегрировало бы результаты

[1] Fennell, D. A. (2020). *Ecotourism* (5th ed.). Routledge.

[2] Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press.

этой диагностики с контекстуальным знанием о структурных ограничениях региона и на этой комбинированной основе построило бы дифференцированную управленческую концепцию, предлагающую конкретные меры для разных типов территорий («ядро», «периферия», «сбалансированные зоны») с целью преодоления дилеммы «ядро — периферия» через кооперацию и перераспределение функций. Настоящее исследование направлено на устранение данного пробела.

### 3. Методология исследования

Методологическую основу работы составил комплексный подход, сочетающий количественный анализ статистических данных и качественный обзор научной литературы. Исследование нацелено на проведение сравнительного анализа структурных диспропорций и разработку на этой основе управленческих решений.

В основе эмпирического анализа лежат официальные статистические материалы, предоставляемые Росстатом. Эти сведения систематически публикуются в ежегодных выпусках «Регионы России. Социально-экономические показатели». Исследуемый временной промежуток — 2010–2023 гг. Географические рамки исследования охватывают шесть субъектов, входящих в состав Дальневосточного федерального округа: Приморский, Хабаровский и Камчатский края, Амурская и Сахалинская области, а также Республика Бурятия. Выборка репрезентирует ключевые типы эколого-туристских зон макрорегиона с различным уровнем социально-экономического развития, туристской освоенности и демографической динамики, что соответствует выводам исследований по пространственному развитию Дальнего Востока (Макар и др., 2021) и его экологической составляющей (Степанько, 2022). Дополнительно привлекались материалы государственных программ развития региона, стратегических документов и научных публикаций, посвящённых Дальнему Востоку РФ.

В условиях отсутствия в официальной статистике (Росстат) прямых данных по экологическому туризму в качестве прокси-индикатора для оценки развития туристской инфраструктуры была использована занятость в сфере «Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания» (ОКВЭД 55-56). Данный сектор представляет собой статистически обособляемую и фундаментальную составляющую туристско-рекреационного комплекса, развитие которой коррелирует с наличием базовой обслуживающей инфраструктуры, необходимой для приема и обслуживания туристов, включая экологических.

Для оценки уровня специализации регионов в данной сфере применяется коэффициент локализации (Location Quotient, LQ), рассчитываемый по формуле (1):

$$LQ = (E_i / E) / (N_i / N), \quad (1)$$

где $E_i$ — количество человек, занятых в сфере гостиниц и общественного питания в конкретном $i$-м регионе ДФО;
$E$ — общая численность занятых в экономике того же самого субъекта;
$N_i$ — аналогичный показатель по сфере гостеприимства, но уже в масштабах всей Российской Федерации;
$N$ — общая численность занятых в экономике России в целом.

Значение $LQ > 1$ указывает на повышенную концентрацию занятости в данной сфере относительно среднероссийского уровня, что свидетельствует о развитой

сервисной базе и потенциальных предпосылках для развития туризма. Значение LQ < 1 отражает более низкую, чем в среднем по стране, специализацию региона в этой области (Гришина и др., 2024). Результаты расчёта LQ для субъектов ДФО представлены в разделе 4 (табл. 3).

Следует признать, что LQ, рассчитанный для сферы гостеприимства, является косвенным индикатором (*proxy indicator*) и не измеряет напрямую «экологичность» или масштабы именно экотуристской деятельности. Он, прежде всего, отражает уровень развития базовой сервисной экономики региона. Однако именно эта инфраструктурная и кадровая основа выступает критически важным условием для освоения любого туристского потенциала, в т. ч. природного. Таким образом, LQ служит практически реализуемым и содержательно значимым инструментом для (1) сравнительной диагностики инфраструктурной готовности субъектов; (2) идентификации диспропорций по типу «ядро — периферия»; (3) количественного обоснования проектирования сетевых взаимодействий.

Для компенсации указанного выше ограничения и более точного приближения к предмету исследования — экологическому туризму — в работу вводится дополнительный количественный индикатор.

Как рассчитать индекс природного потенциала? Берём площадь ООПТ федерального и регионального значения. Делим её на общую площадь субъекта. Это и есть NPI. Данный индекс отражает объём доступного «природного капитала», являющегося ключевым материальным базисом для экотуризма (2):

$$NPI_i = (\text{Площадь ООПТ}_i / \text{Площадь субъекта}_i) \cdot 100\ \%. \quad (2)$$

Рассчитанные значения индекса NPI для шести субъектов ДФО приведены в таблице 4.

Для оценки фактической вовлечённости территорий в туристский оборот в работе использованы агрегированные показатели, предоставляемые Росстатом: туристские потоки (число прибытий), объем платных услуг населению в сфере туризма и гостеприимства, а также инвестиции в основной капитал, связанные с развитием туристской инфраструктуры. Эти показатели служат для анализа динамики, масштаба и экономической отдачи от туристской деятельности в субъектах ДФО.

Для обеспечения логической связности и перехода от разрозненных показателей к системным выводам применяется интегрированная аналитическая модель (*framework*). Модель исходит из того, что развитие экотуризма определяется взаимодействием трёх подсистем:

1) природно-ресурсная база, оцениваемая через индекс NPI;

2) уровень сервисной и инфраструктурной обеспеченности, оцениваемый через коэффициент LQ;

3) фактическая туристская активность, измеряемая показателями туристских потоков, объёма платных услуг населению и инвестиций (данные Росстата).

Таким образом, интеграция показателей NPI–LQ–Tourism Activity формирует трёхмерную диагностическую конструкцию. Результаты её применения — расчёт всех показателей, сравнительный анализ и построение итоговой типологии регионов — представлены в следующем разделе 4. Ключевым этапом является построение типологии на основе сочетания уровня специализации (LQ) и природного потенциала (NPI) с учётом динамики туристской активности, что позволяет

перейти от количественной оценки к пространственно дифференцированным управленческим решениям.

Основное ограничение связано с отсутствием в официальной статистике прямых данных по экотуристским потокам и доходам. В связи с этим использовались косвенные индикаторы (прокси), такие как общие туристские потоки и занятость в гостеприимстве, что может не в полной мере отражать специфику именно экологического сегмента. Тем не менее данные индикаторы являются общепринятыми для оценки туристско-рекреационного потенциала на макрорегиональном уровне, что подтверждается сложившейся статистической практикой. Индекс NPI также является упрощённым, но операциональным прокси-индикатором, отражающим количественную, а не качественную сторону природного капитала. Выбранный набор индикаторов рассматривается как методологически обоснованный компромисс в условиях ограниченной статистической наблюдаемости экотуризма.

Качественный анализ дополнял количественную диагностику и включал обзор современных исследований по вопросам пространственного развития, экологического менеджмента и регулирования туристских потоков. Это позволило интерпретировать полученные результаты с учетом институциональных и инфраструктурных особенностей макрорегиона и сформировать систему практических управленческих рекомендаций.

## 4. Анализ структурных диспропорций в развитии экотуризма

Рост внутреннего туристского спроса и государственные инициативы по развитию Дальнего Востока создают благоприятный макроэкономический фон для развития экотуризма. Этот фон формируется как действующей Государственной программой социально-экономического развития Дальнего Востока, так и научными исследованиями, обосновывающими роль туризма в региональном развитии (Romão, 2020). Однако анализ статистических данных Росстата за период 2010–2023 гг. выявляет существенную неоднородность динамики как туристских потоков, так и сопутствующих инвестиций в различных субъектах макрорегиона (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика платных услуг населению в ключевых субъектах ДФО (2010–2023 гг.)**

Table 1

**Dynamics of Paid Services to the Population in the Key Regions of the Far Eastern Federal District (2010–2023)**

| Субъект | Платные услуги, млн руб., 2010 г. | Платные услуги, млн руб., 2023 г. | Темп прироста, % | Инвестиции, млн руб., 2023 г. | Инвест. нагрузка, 2023 г. |
|---|---|---|---|---|---|
| Приморский край | 81419 | 210225 | 158,2 | 400584 | 1,91 |
| Хабаровский край | 80300 | 161163 | 100,7 | 418705 | 2,60 |
| Республика Бурятия | 20723 | 61265 | 195,6 | 165261 | 2,70 |
| Сахалинская область | 34171 | 57831 | 69,2 | 305370 | 5,28 |
| Камчатский край | 16646 | 33405 | 100,7 | 128157 | 3,84 |
| Амурская область | 24750 | 60872 | 145,9 | 751058 | 12,34 |

Примечание: данные в действующих ценах; темп прироста — к 2010 г.; инвестиционная нагрузка — отношение инвестиций к объёму платных услуг (2023 г.).

Источник: сост. авторами на основе данных Федеральной службы государственной статистики (2024).

Как видно из данных таблицы 1, дифференциация между регионами носит резкий характер. Наибольший прирост платных услуг зафиксирован в Республике Бурятия (195,6 %) и Приморском крае (158,2 %). Критическим индикатором является экстремально высокая инвестиционная нагрузка в Амурской области (12,34) и Сахалинской области (5,28) по сравнению с Приморским краем (1,91). Это сигнализирует о формировании «инфраструктурного парадокса» удалённых территорий, когда значительные капитальные вложения не трансформируются в соразмерный рост сервисного выпуска, что соответствует выводам о высоких транзакционных издержках освоения макрорегиона (Аржаев и др., 2024), а также подтверждает роль транспортной удалённости и логистической сложности как ключевых барьеров (Пугачёв и др., 2021).

Анализ туристских потоков подтверждает рост, но с резкими контрастами между регионами (табл. 2). Самые высокие темпы прироста зафиксированы в Сахалинской области (1600 % — во многом из-за эффекта низкой базы) и в Приморском крае (235,6 %). В то же время регионы с богатым природным потенциалом — Республика Бурятия (10,1 %) и Амурская область (84,6 %) — показывают относительно скромный рост. Это говорит о наличии барьеров, не связанных напрямую с инфраструктурой.

Предлагаемый подход даёт возможность перейти от абстрактного кластерного моделирования к более точному, адресному управлению. В его основе лежит эмпирически обоснованная пространственная структура.

Таблица 2

**Динамика туристских потоков и доходов туристской сферы в субъектах ДФО (2010 и 2023 гг.)**

Table 2

**Dynamics of Tourist Flows and Tourism Industry Revenues in the Regions of the Far Eastern Federal District (2010 and 2023)**

| Субъект РФ | Турпоток по ДФО, тыс. чел. (2010) | Турпоток по ДФО, тыс. чел. (2023) | Темп прироста, % | Платные услуги населению, млн руб. (2010) | Платные услуги населению, млн руб. (2023) | Темп прироста, % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Приморский край | 4,5 | 15,1 | 235,6 | 81419 | 210225 | 158,2 |
| Хабаровский край | 19,8 | 26,8 | 35,4 | 80300 | 161163 | 100,7 |
| Республика Бурятия | 6,9 | 7,6 | 10,1 | 20723 | 61265 | 195,6 |
| Сахалинская область | 0,7 | 11,9 | 1 600,0 | 34171 | 57831 | 69,2 |
| Камчатский край | 8,5 | 16,3 | 91,8 | 16646 | 33405 | 100,7 |
| Амурская область | 2,6 | 4,8 | 84,6 | 24750 | 60872 | 145,9 |

Примечание: темп прироста рассчитан как относительное изменение показателей в 2023 г. по сравнению с 2010 г.

Источник: сост. авторами по (Росстат. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2024. Раздел 7.10; раздел 16.19).

Чтобы объективно оценить, насколько экономика региона готова принимать туристов, и выявить возможные «точки роста», мы применили коэффициент локализации (LQ). Анализ проводился для сферы «Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания». Этот коэффициент показывает, в какой степени регион специализируется на данной отрасли по сравнению со среднероссийским уровнем (табл. 3).

Расчёт коэффициента локализации (LQ) для сферы гостеприимства (табл. 3) объективно выявляет градацию специализации субъектов ДФО:

1) «Ядра» с LQ > 1: Приморский и Хабаровский края (LQ 1,08 и 1,10). Обладают развитой сервисной базой, могут выступать хабами;

2) «Периферия» с LQ < 1: Камчатский край и Амурская область (LQ 0,77 и 0,75). Критически низкая специализация в гостеприимстве, несмотря на уникальный природный бренд, что указывает на системный инфраструктурно-кадровый разрыв (Каргинова-Губинова и др., 2024).

3) «Средняя зона» (LQ ≈ 1). В эту группу входят Сахалинская область и Республика Бурятия.

Расчёты LQ не только подтверждают пространственный дисбаланс, но и позволяют выделить типы территорий: ядра, середняки и периферию. Это первый шаг к построению дифференцированной сетевой модели управления. Результаты легли в основу матрицы типологии регионов.

Таблица 3

**Коэффициент локализации (LQ) сферы гостеприимства в субъектах ДФО, 2023 г.**

Table 3

**Localization Quotient (LQ) of the Hospitality Sector in the Regions of the Far Eastern Federal District, 2023**

| Субъект | Занято в средствах размещения и предприятиях питания, тыс. чел. | Общая занятость, тыс. чел. | LQ | Интерпретация |
|---|---|---|---|---|
| Приморский край | 27,6 | 936,2 | 1,08 | специализация немного выше средней |
| Камчатский край | 3,4 | 161,4 | 0,77 | специализация ниже средней |
| Хабаровский край | 20,4 | 679,7 | 1,10 | специализация немного выше средней |
| Сахалинская область | 7,8 | 280,1 | 1,02 | около среднего уровня |
| Республика Бурятия | 9,7 | 376,8 | 0,94 | около / ниже среднего уровня |
| Амурская область | 8,2 | 399,9 | 0,75 | специализация ниже средней |

Примечание: расчёт коэффициента локализации выполняется следующим образом: $LQ = (E_i / E) / (N_i / N)$. В данной формуле под $E_i$ понимается число работающих в гостиничном и ресторанном бизнесе в пределах рассматриваемого региона, а $E$ — это совокупная занятость в экономике этого же региона. Показатель $N_i$ фиксирует занятость в аналогичной сфере услуг, но уже в целом по Российской Федерации, тогда как $N$ представляет собой общую численность занятых в российской экономике. Данный индикатор позволяет судить о том, насколько сильно регион специализируется на сфере гостеприимства по сравнению со среднероссийскими показателями. Если значение $LQ$ оказывается больше единицы, это свидетельствует о повышенной специализации региона в данной отрасли. Если же $LQ$ ниже единицы, значит, уровень специализации здесь более низкий, чем в среднем по стране.

Источник: сост. авторами по данным Росстата (табл. 3.3 и 3.5; «Регионы России. Социально-экономические показатели. 2024», данные за 2023 г.).

Для оценки природно-ресурсной базы экотуризма мы рассчитали индекс природного потенциала (NPI). Он показывает, какую часть региона занимают особо охраняемые природные территории (ООПТ). Для расчёта NPI мы взяли отношение площади ООПТ к общей площади субъекта. Необходимые исходные данные представлены в таблице 4.

Если смотреть на формальные значения, то наиболее высокие показатели характерны для Камчатского края (19,01 %) и Амурской области (11,07 %). Интересно, что самый низкий NPI зафиксирован в Республике Бурятия — лишь 8,92 %. Тем не менее полученные цифры позволяют сделать следующий вывод: основные регионы Дальнего Востока располагают достаточной ресурсной базой для развития экологического туризма.

На основании количественных данных была проведена типология субъектов ДФО, в результате которой выделены четыре группы. Ниже представлены основные характеристики каждой из них.

**1. Первая группа — «сервисные ядра».** К ней относятся Приморский и Хабаровский края. Для этих регионов характерны высокие значения коэффициента локализации и хорошо развитая инфраструктура. Фактически они выполняют функции транспортных, логистических и управленческих центров.

**2. «Ресурсная периферия»** — Камчатка и Амурская область. Здесь интересное противоречие: NPI высокий, а LQ — критически низкий. Получается структурный разрыв: уникальная природа есть, а сервиса почти нет (LQ < 0,8). Это сильно ограничивает возможности для роста.

**3. «Сбалансированные регионы»** — это Сахалин и Бурятия. У них и LQ, и NPI держатся на среднем уровне, что даёт шанс на устойчивое развитие и разнообразие турпродукта.

**4. «Слабо вовлечённые территории».** В нашей выборке таких явно не видно. Значит, даже у самых скромных субъектов ДФО есть какой-то базовый потенциал.

Таблица 4

**Исходные данные для расчёта индекса природного потенциала (NPI) регионов ДФО**

Table 4

**Input Data for Calculating the Natural Potential Index (NPI) of the Regions of the Far Eastern Federal District**

| Регион | Площадь ООПТ, га | Общая площадь, га | NPI, % |
|---|---|---|---|
| Приморский край | 2828199,0 | 16467300 | 17,17 |
| Хабаровский край | 8945603,6 | 78763300 | 11,36 |
| Камчатский край | 8825234,7 | 46427500 | 19,01 |
| Амурская область | 4007061,7 | 36191300 | 11,07 |
| Сахалинская область | 876169,9 | 8710100 | 10,06 |
| Республика Бурятия | 3135575,4 | 35133400 | 8,92 |

Примечание: индекс NPI отражает долю ООПТ в общей площади региона.

Источник: сост. авторами на основе официальных данных ГМЦ Росстата. Сведения об особо охраняемых природных территориях (ООПТ) Статистическая база данных. 2023 г. *Официальный сайт Росстата*. [Электронный ресурс]. https://docviewer.yandex.ru/?url=ya-browser%3A%2F%2F4DT1uXEPRrJRXlUFoewruIWgiA7dHQdDps7Vp6FYjfimPm7ZrPa39oGshpV58wfH1b6sxt4ujK3vsytqNx27-cb6HXVRbmYCnhYdFMpD7EEBuwd-hcQXs0olg0nlVEI_KCIj0I5YMFh75WbSE-3Yg%3D%3D%3Fsign%3DLVWCt2OKR5sRCC7jF0v3vP7m5XudXqN7POobus__hbJ8%3D&name=1-OOPT_2023.xlsx (дата обращения: 16.01.2026).

Какие отсюда следуют системные ограничения? Если собрать всё вместе, можно выделить несколько ключевых проблем.

*Пространственный дисбаланс и разрыв.* Приморье — явное «ядро» по турпотокам и LQ. А «периферия» (Камчатка, Амурская область) выглядит иначе: природа богатая, а сервисная экономика слабая. В итоге ядро перегружено, а потенциал периферии почти не используется.

*Разрыв в инфраструктуре и логистике.* В удалённых регионах огромные инвестиционные затраты при низком LQ. Это говорит о высоких издержках освоения. Деньги сюда идут, но в рост сервисного сектора они почти не конвертируются. Для макрорегиона это, увы, типичная картина (Краснопольский, 2020).

*Нехватка институтов и кадров.* Низкий LQ косвенно указывает на дефицит человеческого капитала. Проблема усугубляется оттоком молодёжи и людей трудоспособного возраста (Мищук, Моисеева, 2024) и общей депопуляцией стратегических территорий (Симагин, Муртузалиева, 2020). Всё это не даёт сформировать нормальную сервисную инфраструктуру.

*Риск экологической перегрузки.* Если туристические потоки будут и дальше концентрироваться в «ядрах», а мониторинга не будет, уязвимые экосистемы могут не выдержать. Исследователи уже фиксируют рост антропогенной нагрузки на ООПТ в регионе (Степанько, 2022). Как с этим бороться? Помочь могут инструменты оценки допустимой нагрузки (Белова и др., 2025).

Проведённый анализ показывает: проблема не в отсутствии ресурсов или спроса. Всё упирается в их крайне неравномерное распределение по территории. Плюс инфраструктурные, логистические и кадровые барьеры. Получается конфигурация «сильное ядро — слабая периферия с высокими издержками». Это доказывает, что точечные меры не работают. Нужен переход к единой сетевой модели управления. Она должна быть нацелена на преодоление пространственного разрыва и комплексное освоение потенциала макрорегиона. Именно эта логика и лежит в основе наших дальнейших предложений.

*И ещё раз о типологии.* Она построена на эмпирических порогах (LQ = 1, средний NPI). Типология не просто описывает дихотомию «ядро — периферия». Она вскрывает системную вещь: ни один регион не сочетает высокую инфраструктурную готовность (LQ) с богатым природным потенциалом (NPI). Это лишний раз подтверждает гипотезу о структурном разрыве или о большом временном лаге в развитии сервисной экономики на самых богатых природой территориях. А значит, здесь нужны особые подходы к управлению.

## 5. Обсуждение и управленческие решения

*Пространственная конфигурация «ядро — периферия».* Плюс к этому — явный разрыв между тем, как обстоят дела с инфраструктурой (наш LQ), и природным потенциалом (NPI). Всё это подводит к простой мысли: нужна не просто разрозненные меры, а целостная система управления. Дальнейшие принципы как раз и вытекают из нашей типологии и выявленных диспропорций.

Полученные результаты, кстати, подтверждают классическую дилемму пространственного развития «центр — периферия» (Строев, 2025). «Сервисные ядра», т. е. Приморский и Хабаровский края (там LQ > 1), сосредоточили у себя основной спрос. А вот «ресурсная периферия» (Камчатка, Амурская область, где LQ < 1)

страдает от хронической нехватки сервисной инфраструктуры. При этом нагрузка на инвестиции здесь колоссальная: 3,84 и 12,34 соответственно.

Обратим внимание на один важный момент. В удалённых регионах мы обнаружили обратную зависимость между LQ и инвестиционной нагрузкой. Назовём это «инфраструктурным парадоксом»: инвестиции высокие, а LQ низкий. Это лишний раз доказывает, что в условиях периферии классическая экономическая логика не работает — слишком велики издержки освоения. Просто увеличивать финансирование здесь недостаточно. Нужны особые механизмы, которые будут снижать удельные издержки. Частично это объясняется структурой самих вложений. На удалённых территориях большая часть инвестиций идёт в «жёсткую» инфраструктуру: транспорт, энергетику. А коэффициент LQ, который отражает сферу услуг, этого напрямую не учитывает. Это подчёркивает, что для преодоления диагностированного сервисного разрыва (низкий LQ) необходимы целенаправленные и эффективные инвестиции именно в «мягкую» гостинично-ресторанную инфраструктуру. Механизмы ГЧП, предлагаемые в Принципе 4, видятся адекватным инструментом для привлечения таких специализированных инвестиций, снижая удельные издержки для бизнеса.

Таким образом, ключевой управленческий вызов заключается в переходе от фрагментированных мер к согласованной системе, трансформирующей модель «ядро — периферия» в полицентричную сеть эколого-туристских дестинаций. На основе диагностики диспропорций предлагается система управленческих механизмов, основанных на четырёх принципах.

*Принцип 1. Дифференциация управленческих задач по типам территорий.* Эффективное управление требует чёткого разграничения подходов в зависимости от типа территории, выявленного в результате типологии. Ключевые управленческие ориентиры для каждого типа систематизированы в таблице 5.

*Принцип 2. Приоритет сетевых межрегиональных продуктов.* Создание сквозных маршрутов (например, «Вулканы Камчатки — Сихотэ-Алинь — Байкал») распределит потоки, увеличит доход и стимулирует кооперацию, что соответствует логике «умной» специализации (Romão, 2020; Леонидова, 2024) и подходам к развитию в турбулентной экономике (Нюренбергер и др., 2021).

*Принцип 3. Внедрение цифровых инструментов управления.* Для минимизации экологических рисков необходима цифровая платформа для мониторинга нагрузки на основе расчёта допустимой ёмкости (Белова и др., 2025), управления бронированием и анализа данных («умный туризм») (Gretzel et al., 2015). Ключевым условием является параллельное устранение цифрового разрыва на удалённых территориях (Панасюк, 2025).

*Принцип 4. Стимулирование партнёрства (ГЧП) для развития инфраструктуры.* Финансирование объектов смешанного использования (визит-центры, эко-тропы) через ГЧП с чёткими стандартами (Тарчоков и др., 2025) позволит преодолеть «инфраструктурный парадокс», снизив удельные издержки бизнеса.

Реализация этих принципов направлена на синергетический эффект: переход от конкуренции к кооперации для создания комплексного турпродукта, снижения диспропорций, роста добавленной стоимости и сохранения экологического потенциала. Перспективным направлением исследований является количественная оценка мультипликативных эффектов сетевых маршрутов.

Таблица 5

**Дифференциация управленческих задач и инструментов по типам эколого-туристских территорий ДФО**

Table 5

**Differentiation of Management Objectives and Policy Instruments Across Types of Ecotourism Territories in the Far Eastern Federal District**

| Тип территории (по результатам типологии) | Ключевая управленческая задача | Приоритетные инструменты и меры |
|---|---|---|
| «Сервисные ядра» (Приморский и Хабаровский края) | Повышение качества услуг, диверсификация предложения, выполнение роли хаба для перераспределения потоков в периферийные регионы | Развитие компетенций (подготовка гидов, менеджеров), продвижение межрегиональных маршрутов, создание единых брендинговых платформ, внедрение стандартов качества |
| «Ресурсная периферия» (Камчатский край, Амурская область) | Целевая компенсация инфраструктурного дефицита для снижения стоимости турпродукта и повышения доступности уникальных природных объектов | Инвестиции в базовую сервисную инфраструктуру (гостиницы эконом-класса, визит-центры, кемпинги) через механизмы ГЧП, подготовка кадров на местах, создание логистических цепочек с «ядрами» |
| «Сбалансированные регионы» (например, Сахалинская область, Республика Бурятия) | Стабилизация и диверсификация туристского предложения, усиление кооперации как с «ядрами», так и с «периферией» | Поддержка кластерных инициатив, развитие нишевых продуктов (например, орнитологический, этнографический туризм), улучшение внутренней транспортной связанности |
| «Слабо вовлечённые территории» | Точечная активизация потенциала или переориентация на альтернативные специализации | Пилотные проекты по оценке реального потенциала, создание малых инфраструктурных объектов (экотропы, гостевые дома), интеграция в сетевые маршруты в качестве «точки интереса» |

Источник: сост. авторами на основе результатов исследования.

В рамках настоящего исследования на концептуальном уровне можно прогнозировать, что реализация предложенной системы дифференцированных принципов управления создает основу для достижения измеримых социально-экономических и экологических эффектов. Ожидается, что скоординированное внедрение этих мер будет способствовать: (1) сокращению пространственного разрыва в уровне сервисной обеспеченности между «сервисными ядрами» и «ресурсной периферией» (что найдет отражение в сближении значений коэффициента локализации LQ); (2) увеличению средней продолжительности пребывания и расходов туристов за счет создания комплексных сетевых маршрутов; (3) снижению рекреационной нагрузки на уязвимые экосистемы в точках концентрации потоков благодаря перераспределению туристов и внедрению инструментов «умного» мониторинга; (4) росту вклада туризма в валовой региональный продукт субъектов ДФО за счет более полного использования их сравнительных преимуществ. Таким образом, предлагаемый подход направлен не только на диагностику проблем, но и на формирование механизмов для получения устойчивых положительных результатов диверсификации экономики макрорегиона.

## 6. Заключение

В ходе исследования мы выявили ключевые структурные диспропорции, сдерживающие развитие экотуризма на Дальнем Востоке России. Основой нашего анализа послужили данные официальной статистики и научная литература. С помощью коэффициента локализации (LQ) установлен глубокий пространственный разрыв между регионами. С одной стороны, «сервисные ядра» (Приморский и Хабаровский края) обладают развитой сервисной базой. С другой стороны, «ресурсная периферия» (Камчатский край и Амурская область) имеет уникальный природный потенциал, но испытывает дефицит кадров и инфраструктуры.

Наш главный научный вклад заключается в разработке и апробации аналитической модели, объединяющей три компонента: LQ, индекс природного потенциала (NPI) и типологию регионов. Модель позволяет не только констатировать диспропорции, но и проводить их сопоставимую пространственную диагностику. Благодаря ей мы выделили четыре типа территорий: «сервисные ядра», «ресурсная периферия», «сбалансированные регионы» и «слабо вовлечённые территории».

Мы установили, что традиционные подходы — точечные инвестиции и изолированное развитие территорий — не способны преодолеть эту диспропорцию. Более того, они могут усугублять экологические риски. Перспективы дальнейших исследований связаны с количественной оценкой мультипликативных эффектов от внедрения предложенной сетевой модели.

Выводы, полученные на основе данной модели, послужили непосредственным обоснованием для предложенной в статье системы дифференцированных управленческих механизмов. Эти механизмы, основанные на принципах пространственного зонирования, развития сетевых продуктов, внедрения цифровых инструментов и стимулирования ГЧП, ориентированы на формирование полицентричной и сетевой модели развития экотуризма. Их реализация ожидаемо будет способствовать сокращению пространственного разрыва в сервисной обеспеченности, перераспределению туристских потоков, снижению рекреационной нагрузки на ключевые ООПТ и, как следствие, увеличению вклада сектора в диверсификацию экономики макрорегиона.

Практическая значимость работы заключается в том, что предложенные механизмы предоставляют органам власти субъектов ДФО и федеральным институтам развития конкретные аналитические ориентиры для формирования региональных программ, инвестиционной политики и механизмов межрегионального взаимодействия. Их реализация будет способствовать трансформации экотуризма из набора локальных инициатив в управляемую макрорегиональную систему, обеспечивающую сбалансированный экономический рост и сохранение природного капитала.

Основным ограничением исследования остаётся отсутствие в официальной статистике прямых данных по экотуристским потокам, что требует использования косвенных индикаторов. В качестве перспективы дальнейших исследований представляется разработка системы специализированных показателей для мониторинга экотуризма, а также эмпирическая оценка социально-экономических и экологических эффектов от внедрения предложенных принципов, например, с применением методов квазиэкспериментального анализа. Для количественной оценки эффектов в дальнейших исследованиях предлагается использовать метод разности разностей (DID) на пилотных территориях после внедрения модели.

## Список источников

Аржаев, Ф. И., Морковкин, Д. Е., Симагин, Ю. А. (2024). Уровень жизни в дальневосточном регионе: подходы к мониторингу и снижению диспропорций. *Народонаселение*, *27*(4), 114–127. https://doi.org/10.24412/1561-7785-2024-4-114-127

Астанин, Д. М. (2021). Эволюционное развитие моделей экологического туризма (на примере аспектов управления туристическими потоками). *ЦИТИСЭ*, (4(30)), 65–76. https://doi.org/10.15350/2409-7616.2021.4.07

Белова, Т. М., Лаврова, Т. А., Малинин, А. М. (2025). Алгоритм графического расчета предельной экологической ёмкости рекреационной территории. *Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление*, (3(71)), 97–104. EDN VYQESP

Гришина, И. В., Полынев, А. О., Угрюмова, А. А. (2024). Влияние диверсификации экономики на производительность труда в российских регионах. *Регионология*, *32*(4), 691–711. https://doi.org/10.15507/2413-1407.129.032.202404.691-711

Давыборец, Е. Н., Радиков, И. В. (2023). Перспективы развития туризма на Дальнем Востоке России. *Вестник Забайкальского государственного университета*, *29*(2), 205–211. EDN QRKPJW

Каргинова-Губинова, В. В., Кондратьева, С. В., Морошкина, М. В. (2024). Возможности туризма жителей российской Арктики: внутри региона, в России и за рубежом. *Регионология*, *32*(4), 712–732. https://doi.org/10.15507/2413-1407.129.032.202404.712-732

Краснопольский, Б. Х. (2020). Дальний Восток как макрорегион: инфраструктурный аспект. *Пространственная экономика*, *16*(3), 181–196. https://dx.doi.org/10.14530/se.2020.3.181-196

Кропинова, Е. Г., Митрофанова, А. В. (2011). Региональный туристский кластер как туристско-рекреационная система регионального уровня. *Региональные исследования*, (1(31)), 40–46. EDN NEHCYT

Кучумов, А. В., Печерица, Е. В. (2023). Управление развитием устойчивого туризма: социальные аспекты. *Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса*, *9*(1), 111–122. https://doi.org/10.18413/2408-9346-2023-9-1-1-0 EDN RDGDVL

Леонидова, Е. Г. (2024). Развитие перспективных экономических специализаций как условие роста региональной экономики. *Регионология*, *32*(3), 504–522. https://doi.org/10.15507/2413-1407.128.032.202403.504-522

Макар, С. В., Симагин, Ю. А., Ярашева, А. В. (2021). Пространственное развитие Дальнего Востока России: демографические и социально-экономические факторы. *Народонаселение*, *24*(1), 117–130. https://doi.org/10.19181/population.2021.24.1.11

Минакир, П. А., Рензин, О. М. (2021). Экономическая наука и региональное экономическое развитие: Дальний Восток. *Пространственная экономика*, *17*(3), 7–37. https://doi.org/10.14530/se.2021.3.007-037

Мищук, С. Н., Моисеева, Е. М. (2024). Региональные особенности возрастной структуры миграции на Дальнем Востоке России. *Народонаселение*, (4), 18–33. https://doi.org/10.24412/1561-7785-2024-4-18-33

Нюренбергер, Л. Б., Петренко, Н. Е., Шурбе, В. З., Курнявкин, А. В., Приставка, М. В. (2021). Подходы к развитию регионального туризма в контексте турбулентности экономики впечатлений. *Экономика, предпринимательство и право*, *11*(12), 2967–2978. https://doi.org/10.18334/epp.11.12.113859

Оборин, М. С. (2020). Современная концепция развития экологического туризма в России. *Сервис в России и за рубежом*, *14*(4), 22–32. EDN JQHLIE

Панасюк, С. А. (2025). Социально-экономические факторы цифровизации и инновационного развития регионов России. *AlterEconomics, 22*(4), 704–721. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2025.22-4.8

Пугачёв, И. Н., Клиценко, М. В., Куликов, Ю. И. (2021). Особенности реализации нацпроекта «Туризм и индустрия гостеприимства» в условиях Дальнего Востока. *Сервис в России и за рубежом*, *15*(4), 126–133. EDN UXTCMX

Пьянкова, С. Г., Митрофанова, И. В., Ергунова, О. Т. (2024). Развитие экологического туризма в регионе: холистический подход к стратегическому управлению коммуникациями. *Региональная экономика. Юг России*, *12*(2), 81–90. https://doi.org/10.15688/re.volsu.2024.2.7

Сайфудинов, Б. Н., Джекшенова, Г. М. (2025). Формирование и развитие туристических кластеров в экономике Кыргызской Республики. *Вестник Бишкекского государственного университета*, (1(71)), 58–64.

Симагин, Ю. А., Муртузалиева, Д. Д. (2020). Демографические проблемы геостратегических территорий Дальнего Востока России. *Народонаселение*, *23*(4), 153–160. https://doi.org/10.19181/population.2020.23.4.14

Степанько, Н. Г. (2022). Экологическая составляющая развития туризма и рекреации на российском Дальнем Востоке. *Московский экономический журнал*, *7*(7), 22. https://doi.org/10.55186/2413046X_2022_7_7_393

Строев, П. В. (2025). Пространственное распределение экономических ресурсов в условиях новых вызовов развитию России. *AlterEconomics*, *22*(2), 185–202. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2025.22-2.2

Тарчоков, С. К., Аникина, Л. А., Фоменко, О. В. (2025). Влияние экологических стандартов на эффективное управление туристскими потоками. *Вестник Алтайской академии экономики и права*, (4), 362–367. https://doi.org/10.17513/vaael.4116

Третьякова, Т. Н., Сыромятникова, Ю. А., Фрейнкина, И. А., Довгалюк, И. М., Бранков, Й. (2023). Современные подходы к исследованию проблем устойчивого развития в индустрии туризма и гостеприимства (обзор литературы). *Человек. Спорт. Медицина*, *23*(S1), 161–174. EDN QHBFIZ

Butler, R. W. (1980). The concept of a tourist area cycle of evolution: Implications for management of resources. *Canadian Geographer*, *24*(1), 5–12. https://doi.org/10.1111/j.1541-0064.1980.tb00970.x

Chu, N.-C., Wu, X.-L., & Zhang, P.-Y. (2022). Spatiotemporal evolution characteristics of coordinated development of urbanization and ecological environment in eastern Russia—Perspectives from the 3D global trend and 2D plane analysis. *PLoS ONE, 17*(7), e0267272. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0267272

Cui, X. (2025). Comprehensive evaluation model of ecotourism, economic development and ecological environment: Taking Shennongjia National Park as an example. *Frontiers in Public Health*, *13*, 1569684. https://doi.org/10.3389/fpubh.2025.1569684

Feng, X. (2025). Analysis of the network structure and spatial spillover effects of the regional tourism economy. *PLoS ONE, 20*(2), e0318243. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0318243

Gretzel, U. (2018). From smart destinations to smart tourism regions. *Investigaciones Regionales-Journal of Regional Research*, (42), 171–184.

Gretzel, U., Sigala, M., Xiang, Z., & Koo, C. (2015). Smart tourism: Foundations and developments. *Electronic Markets*, *25*(3), 179–188. https://doi.org/10.1007/s12525-015-0196-8

Grimstad, S., & Burgess, J. (2014). Environmental sustainability and competitive advantage in a wine tourism micro-cluster. *Management Research Review*, *37*(6), 553–573. https://doi.org/10.1108/mrr-01-2013-0019

Hernández-López, L., Del Barrio-García, S., & Prados-Peña, M. B. (2023). How do ecotourists co-create value on digital platforms? The moderating role of ecotourist typology. *Spanish Journal of Marketing - ESIC*, *27*(3), 324–347. https://doi.org/10.1108/sjme-02-2022-0018

Herterich, M. M., Dremel, C., Wulf, J., & Vom Brocke, J. (2023). The emergence of smart service ecosystems — The role of socio-technical antecedents and affordances. *Information Systems Journal*, *33*(3), 524–566.

Hsu, A. Y.-C., King, B., & Wang, D. (2024). Adaptability among inbound tour operators in a disrupted business environment. *R&D Management*, *54*(4), 791–808. https://doi.org/10.1111/radm.12595

Lu, F., Ren, H., & Zhai, X. (2023). Dynamic evolution characteristics of tourism ecosystem health. *Frontiers in Public Health*, *11*, 1127980. https://doi.org/10.3389/fpubh.2023.1127980

Porter, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, *76*(6), 77–90.

Romão, J. (2020). Tourism, smart specialisation, growth, and resilience. *Annals of Tourism Research*, *84*, 102995. https://doi.org/10.1016/j.annals.2020.102995

Sarieva, M., & Kadyrova, B. (2025). Tourism development as a driver of economic growth in the Kyrgyz Republic. *Bulletin of Science and Practice*, *11*(12), 433–437. https://doi.org/10.33619/2414-2948/121/53

Solarin, S. A., Ulucak, R., & Erdogan, S. (2024). Assessing the Economic Impacts of Tourism Markets and Activities Diversification: Evidence from a New Dynamic Regression Approach. *Journal of Travel Research*, *63*(8), 2078–2093. https://doi.org/10.1177/00472875231203395

Stienmetz, J., & Kolomoyets, Y. (2024). Stakeholder Requirements and Governance for the European Data Space for Tourism. In K. Berezina, L. Nixon, A. Tuomi (Eds.), *Information and Communication Technologies in Tourism 2024* (pp. 278–283). Cham: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-031-58839-6_30

Wang, M., & Zuo, J. (2025). Measurement and evaluation of low-carbon tourism development on islands: A case study in Changdao, China. *PLoS ONE*, *20*(1), e0312490. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0312490

Wang, Y., Li, Y., Zheng, L., & Zhang, Y. (2025). Research on the coordinated measurement and spatiotemporal evolution of digital economy empowering ecotourism. *PLoS ONE*, *20*(5), e0323723. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0323723

Withanage, N. C., Wijesinghe, D. C., Mishra, P. K., Abdelrahman, K., Mishra, V., & Fnais, M. S. (2024). An ecotourism suitability index for a world heritage city using GIS-multi criteria decision analysis techniques. *Heliyon*, *10*(11), e31585. https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e31585

Yao, H., Zou, Z., Zhu, Y., & Zhou, C. (2025). From pursuing quantity to pursuing quality: Exploring the coupling coordination and influencing factors of high-quality tourism development and ecosystem service value in the Pearl River Delta urban agglomeration of China. *Frontiers in Public Health*, *13*, 1705088. https://doi.org/10.3389/fpubh.2025.1705088

Yap, G., Saha, S., Ndubisi, N. O., Alsowaidi, S. S., & Saleh, A. S. (2023). Can tourism market diversification mitigate the adverse effects of a blockade on tourism? Evidence from Qatar. *Tourism Economics*, *29*(4), 880–905. https://doi.org/10.1177/13548166211070742

Yasin, K. H., & Woldemariam, G. W. (2023). GIS-based ecotourism potentiality mapping in the East Hararghe Zone, Ethiopia. *Heliyon*, *9*(8), e18567. https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e18567

Zheng, Y., & Wu, Y. (2023). An investigation of how perceived smart tourism technologies affect tourists' well-being in marine tourism. *PLoS ONE, 18*(8), e0290539. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0290539

## References

Arzhaev, F. I., Morkovkin, D. E., & Simagin, Yu. A. (2024). Living Standards in the Far Eastern Region: Approaches to Monitoring and Reducing Imbalances. *Narodonaselenie [Population]*, *27*(4), 114–127. https://doi.org/10.24412/1561-7785-2024-4-114-127 (In Russ.)

Astanin, D. M. (2021). Evolutionary Development of Models Ecotourism (On the Example of Management Aspects Tourist Flows). *TSITISE [CITISE]*, (4(30)), 65–76. https://doi.org/10.15350/2409-7616.2021.4.07 (In Russ.)

Belova, T. M., Lavrova, T. A., & Malinin, A. M. (2025). Algorithm for Graphical Calculation of the Maximum Ecological Capacity of a Recreational Area. *Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i upravlenie [Bulletin Tver State University. Series: Economics and Management]*, (3(71)), 97–104. EDN VYQESP (In Russ.)

Butler, R. W. (1980). The concept of a tourist area cycle of evolution: Implications for management of resources. *Canadian Geographer*, *24*(1), 5–12. https://doi.org/10.1111/j.1541-0064.1980.tb00970.x

Chu, N.-C., Wu, X.-L., & Zhang, P.-Y. (2022). Spatiotemporal evolution characteristics of coordinated development of urbanization and ecological environment in eastern Russia — Perspectives from the 3D global trend and 2D plane analysis. *PLoS ONE, 17*(7), e0267272. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0267272

Cui, X. (2025). Comprehensive evaluation model of ecotourism, economic development and ecological environment: Taking Shennongjia National Park as an example. *Frontiers in Public Health*, *13*, 1569684. https://doi.org/10.3389/fpubh.2025.1569684

Davyborets, E. N., & Radikov, I. V. (2023). Prospects for the Tourism Development in the Russian Far East. *Vestnik Zabaykal'skogo gosudarstvennogo universiteta [Transbaikal State University Journal]*, *29*(2), 205–211. EDN QRKPJW (In Russ.)

Feng, X. (2025). Analysis of the network structure and spatial spillover effects of the regional tourism economy. *PLoS ONE, 20*(2), e0318243. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0318243

Gretzel, U. (2018). From smart destinations to smart tourism regions. *Investigaciones Regionales-Journal of Regional Research*, (42), 171–184.

Gretzel, U., Sigala, M., Xiang, Z., & Koo, C. (2015). Smart tourism: Foundations and developments. *Electronic Markets*, *25*(3), 179–188. https://doi.org/10.1007/s12525-015-0196-8

Grimstad, S., & Burgess, J. (2014). Environmental sustainability and competitive advantage in a wine tourism micro-cluster. *Management Research Review*, *37*(6), 553–573. https://doi.org/10.1108/mrr-01-2013-0019

Grishina, I. V., Polynev, A. O., & Ugryumova, A. A. (2024). The Impact of Economic Diversification on Labor Productivity in Russian Regions. *Regionologiya [Russian Journal of Regional Studies]*, *32*(4), 691–711. https://doi.org/10.15507/2413-1407.129.032.202404.691-711 (In Russ.)

Hernández-López, L., Del Barrio-García, S., & Prados-Peña, M. B. (2023). How do ecotourists co-create value on digital platforms? The moderating role of ecotourist typology. *Spanish Journal of Marketing — ESIC*, *27*(3), 324–347. https://doi.org/10.1108/sjme-02-2022-0018

Herterich, M. M., Dremel, C., Wulf, J., & Vom Brocke, J. (2023). The emergence of smart service ecosystems — The role of socio-technical antecedents and affordances. *Information Systems Journal*, *33*(3), 524–566.

Hsu, A. Y.-C., King, B., & Wang, D. (2024). Adaptability among inbound tour operators in a disrupted business environment. *R&D Management*, *54*(4), 791–808. https://doi.org/10.1111/radm.12595

Karginova-Gubinova, V. V., Kondrateva, S. V., & Moroshkina, M. V. (2024). Tourism Opportunities for Residents of the Russian Arctic: Within the Region, in Russia and Abroad. *Regionologiya [Russian Journal of Regional Studies]*, *32*(4), 712–732. https://doi.org/10.15507/2413-1407.129.032.202404.712-732 (In Russ.)

Krasnopolski, B. H. (2020). Far Eastern Russia as a Macro Region: The Infrastructure Aspect. *Prostranstvennaya Ekonomika [Spatial Economics]*, *16*(3), 181–196. https://dx.doi.org/10.14530/se.2020.3.181-196 (In Russ.)

Kropinova, E. G., & Mitrofanova, A. V. (2011). Regional tourist cluster as a tourist-recreation system at the regional level. *Regional'nyye issledovaniya [Regional Research]*, (1(31)), 40–46. EDN NEHCYT (In Russ.)

Kuchumov, A. V., & Pecheritsa, E. V. (2023). Management of sustainable tourism development: Social aspect. *Nauchnyy result. Tekhnologii biznesa i servisa [Research Result. Business and Service Technologies]*, *9*(1), 111–122. https://doi.org/10.18413/2408-9346-2023-9-1-1-0 EDN RDGDVL (In Russ.)

Leonidova, E. G. (2024). Development of Prospective Economic Specializations as a Condition for Regional Economic Growth. *Regionologiya [Russian Journal of Regional Studies]*, *32*(3), 504–522. https://doi.org/10.15507/2413-1407.128.032.202403.504-522 (In Russ.)

Lu, F., Ren, H., & Zhai, X. (2023). Dynamic evolution characteristics of tourism ecosystem health. *Frontiers in Public Health*, *11*, 1127980. https://doi.org/10.3389/fpubh.2023.1127980

Makar, S. V., Simagin, Yu. A., & Yarasheva, A. V. (2021). Spatial Development of the Russian Far East: Demographic and Socio-Economic Factors. *Narodonaselenie [Population]*, *24*(1), 117–130. https://doi.org/10.19181/population.2021.24.1.11 (In Russ.)

Minakir, P. A., & Renzin, O. M. (2021). Economic Science and Regional Economic Development: The Russian Far East. *Prostranstvennaya Ekonomika [Spatial Economics]*, *17*(3), 7–37. https://doi.org/10.14530/se.2021.3.007-037 (In Russ.)

Mishchuk, S. N., & Moiseeva, E. M. (2024). Regional characteristics of migration age structure in the Russian Far East. *Narodonaselenie [Population]*, (4), 18–33. https://doi.org/10.24412/1561-7785-2024-4-18-33 (In Russ.)

Nyurenberger, L. B., Petrenko, N. E., Shurbe, V. Z., Kurnyavkin, A. V., & Pristavka, M. V. (2021). Approaches to the regional tourism development amidst the experience economy turbulence. *Ekonomika, predprinimatel'stvo i pravo [Journal of Economics, Entrepreneurship and Law]*, *11*(12), 2967–2978. https://doi.org/10.18334/epp.11.12.113859 (In Russ.)

Oborin, M. S. (2020). The Modern Development Concept of Ecological Tourism in Russia. *Servis v Rossii i za rubezhom [Services in Russia and Abroad]*, *14*(4), 22–32. EDN JQHLIE (In Russ.)

Panasiuk, S. A. (2025). Socio-Economic Factors of Digitalization and Innovation Development in Russian Regions. *AlterEconomics*, *22*(4), 704–721. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2025.22-4.8 (In Russ.)

Porter, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, *76*(6), 77–90.

Pugachev, I. N., Klitsenko, M. V., & Kulikov, Yu. I. (2021). The Features of National Project Realization "Tourism and Hospitality Industry" in Russian Far East. *Servis v Rossii i za rubezhom [Services in Russia and Abroad]*, *15*(4), 126–133. EDN UXTCMX (In Russ.)

Pyankova, S. G., Mitrofanova, I. V., & Ergunova, O. T. (2024). Development of ecological tourism in region: Holistic approach to strategic communication management. *Regionalnaya ekonomika. Yug Rossii [Regional Economy. South of Russia]*, *12*(2), 81–90. https://doi.org/10.15688/re.volsu.2024.2.7 (In Russ.)

Romão, J. (2020). Tourism, smart specialisation, growth, and resilience. *Annals of Tourism Research*, *84*, 102995. https://doi.org/10.1016/j.annals.2020.102995

Saifudinov, B. N., & Dzhekshenova, G. M. (2025). Formation of a Tourism Cluster in Economy of the Kyrgyz Republic. *Vestnik Bishkekskogo gosudarstvennogo universiteta [Bulletin of the Bishkek State University]*, (1(71)), 58–64. (In Russ.)

Sarieva, M., & Kadyrova, B. (2025). Tourism development as a driver of economic growth in the Kyrgyz Republic. *Bulletin of Science and Practice*, *11*(12), 433–437. https://doi.org/10.33619/2414-2948/121/53

Simagin, Yu. A., & Murtuzalieva, D. D. (2020). Demographic problems of geostrategic territories of the Russian Far East. *Narodonaselenie [Population]*, *23*(4), 153–160. https://doi.org/10.19181/population.2020.23.4.14 (In Russ.)

Solarin, S. A., Ulucak, R., & Erdogan, S. (2024). Assessing the Economic Impacts of Tourism Markets and Activities Diversification: Evidence from a New Dynamic Regression Approach. *Journal of Travel Research*, *63*(8), 2078–2093. https://doi.org/10.1177/00472875231203395

Stepanko, N. G. (2022). Environmental Component of the Development of Tourism and Recreation in the Russian Far East. *Moskovskiy ekonomicheskiy zhurnal [Moscow Economic Journal]*, *7*(7), 22. https://doi.org/10.55186/2413046X_2022_7_7_393 (In Russ.)

Stienmetz, J., & Kolomoyets, Y. (2024). Stakeholder Requirements and Governance for the European Data Space for Tourism. In K. Berezina, L. Nixon, A. Tuomi (Eds.), *Information and Communication Technologies in Tourism 2024* (pp. 278–283). Cham: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-031-58839-6_30

Stroev, P. V. (2025). Methodological Foundations behind Modern Approaches to the Spatial Distribution of Economic Resources in Russia. *AlterEconomics*, *22*(2), 185–202. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2025.22-2.2 (In Russ.)

Tarchokov, S. K., Anikina, L. A., & Fomenko, O. V. (2025). Influence of environmental standards on effective management of tourist flows. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava [Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law]*, (4), 362–367. https://doi.org/10.17513/vaael.4116 (In Russ.)

Tretiakova, T. N., Syromiatnikova, Y. A., Freinkina, I. A., Dovgaliuk, I. M., & Brankov, J. (2023). Modern approaches to sustainable development in tourism and hospitality (review article). *Chelovek. Sport. Meditsina [Human. Sport. Medicine]*, *23*(S1), 161–174. EDN QHBFIZ (In Russ.)

Wang, M., & Zuo, J. (2025). Measurement and evaluation of low-carbon tourism development on islands: A case study in Changdao, China. *PLoS ONE*, *20*(1), e0312490. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0312490

Wang, Y., Li, Y., Zheng, L., & Zhang, Y. (2025). Research on the coordinated measurement and spatiotemporal evolution of digital economy empowering ecotourism. *PLoS ONE*, *20*(5), e0323723. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0323723

Withanage, N. C., Wijesinghe, D. C., Mishra, P. K., Abdelrahman, K., Mishra, V., & Fnais, M. S. (2024). An ecotourism suitability index for a world heritage city using GIS-multi criteria decision analysis techniques. *Heliyon*, *10*(11), e31585. https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e31585

Yao, H., Zou, Z., Zhu, Y., & Zhou, C. (2025). From pursuing quantity to pursuing quality: Exploring the coupling coordination and influencing factors of high-quality tourism development and ecosystem service value in the Pearl River Delta urban agglomeration of China. *Frontiers in Public Health*, *13*, 1705088. https://doi.org/10.3389/fpubh.2025.1705088

Yap, G., Saha, S., Ndubisi, N. O., Alsowaidi, S. S., & Saleh, A. S. (2023). Can tourism market diversification mitigate the adverse effects of a blockade on tourism? Evidence from Qatar. *Tourism Economics*, *29*(4), 880–905. https://doi.org/10.1177/13548166211070742

Yasin, K. H., & Woldemariam, G. W. (2023). GIS-based ecotourism potentiality mapping in the East Hararghe Zone, Ethiopia. *Heliyon*, *9*(8), e18567. https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e18567

Zheng, Y., & Wu, Y. (2023). An investigation of how perceived smart tourism technologies affect tourists' well-being in marine tourism. *PLoS ONE*, *18*(8), e0290539. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0290539

## Информация об авторах

**Хоанг Тхи Хиен** — аспирант, Высшая школа управления, Российский университет дружбы народов (РУДН); https://orcid.org/0009-0009-8471-4732 (Российская Федерация, 117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6; e-mail: 1042255285@rudn.ru).

**Богомолова Елена Сергеевна** — доктор экономических наук, профессор, Высшая школа управления, Российский университет дружбы народов (РУДН); https://orcid.org/0000-0001-5547-1967 (Российская Федерация, 117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6; e-mail: bogomolova-es@rudn.ru).

## About the authors

**Hien T. Hoang** — PhD student, Higher School of Management, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University); https://orcid.org/0009-0009-8471-4732 (6, Miklukho-Maklaya St., Moscow, 117198, Russian Federation; e-mail: 1042255285@rudn.ru).

**Elena S. Bogomolova** — Dr. Sci. (Econ.), Professor, Higher School of Management, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University); https://orcid.org/0000-0001-5547-1967 (6, Miklukho-Maklaya St., Moscow, 117198, Russian Federation; e-mail: bogomolova-es@rudn.ru).

*Дата поступления рукописи: 18.01.2026.*
*Прошла рецензирование: 03.02.2026.*
*Принято решение о публикации: 15.09.2026.*
*Received: 18 Jan 2026.*
*Reviewed: 03 Feb 2026.*
*Accepted: 15 Sep 2026.*

**ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ**
**https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.9**
**УДК 338.2:005**
**JEL M14, L20, Q56, D22**

CC BY 4.0
OPEN ACCESS

# Регулятивное и нерегулятивное давление в ESG-повестке российских компаний[1]

**Полина Мишель Р. КЛАРО РАМИРЕС** [1)] ✉ iD, **Анна С. ВЕСЕЛОВА** [2)] iD
[1, 2)] *Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Москва, Российская Федерация*

**Для цитирования:** Кларо Рамирес, П. М. Р., Веселова, А. С. (2026). Регулятивное и нерегулятивное давление в ESG-повестке российских компаний. *AlterEconomics, 23*(3), 699–718. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.9

**Аннотация.** В условиях перехода к зеленой экономике и трансформации российской повестки устойчивого развития возрастает значимость понимания внешних и внутренних факторов, стимулирующих переход компаний к практической реализации ESG-принципов. Цель данного исследования состоит в выявлении взаимосвязей между внешним институциональным давлением, внутренними организационными способностями компании и результативностью корпоративной ESG-повестки. Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи, включающие выявление и анализ внешних институциональных механизмов давления регулятивного и нерегулятивного типа, определение и анализ внутренних способностей организации, направленных на реализацию стратегических и операционных задач, а также эмпирическую проверку влияния указанных внешних и внутренних факторов на реализацию комплексных ESG-практик российских компаний. Эмпирическую базу исследования составляет онлайн-опрос менеджеров и руководителей 288 российских компаний, проведенный в 2025 году. Данные проанализированы с использованием метода моделирования структурными уравнениями на основе частичных наименьших квадратов (PLS-SEM). Результаты показали, что регулятивное институциональное давление снижает результативность корпоративных ESG-практик, тогда как нерегулятивное давление, напротив, стимулирует корпоративную ESG-повестку, что ставит под сомнение универсальность традиционных подходов к стимулированию устойчивого развития и требует переосмысления роли государственного регулирования в странах с неоднородной институциональной средой. Среди внутренних факторов, поддерживающих реализацию корпоративных ESG-практик, значимыми оказались операционное превосходство, поглощающая способность и поисковая инновационная способность. Выявленные закономерности вносят вклад в теорию институционального давления и организационных способностей, демонстрируя, что на формирующихся рынках неформальные механизмы и внутренние компетенции играют более значимую роль, чем формальное принуждение. Это обосновывает необходимость пересмотра подходов к стимулированию устойчивого развития с акцентом на развитие организационного потенциала компаний и гармонизацию отраслевых стандартов вместо ужесточения директивных требований.

**Ключевые слова:** ESG, устойчивое развитие, институциональная среда, организационные способности, PLS-SEM

**Благодарность:** Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 24-28-01801, https://rscf.ru/project/24-28-01801/.

[1] © Кларо Рамирес П. М. Р., Веселова А. С. Текст. 2026.

RESEARCH ARTICLE

# Regulatory and Non-Regulatory Pressures in the ESG Agenda of Russian Companies

**Polina Mishel R. KLARO RAMIRES** [1)] ✉, **Anna S. VESELOVA** [2)]
[1, 2)] *National Research University "Higher School of Economics", Moscow, Russian Federation*

**For citation:** Klaro Ramires, P. M. R., & Veselova, A. S. (2026). Regulatory and Non-Regulatory Pressures in the ESG Agenda of Russian Companies. *AlterEconomics, 23*(3), 699–718. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.9

**Abstract.** As Russia transitions toward a green economy and reshapes its sustainable development agenda, understanding the external and internal factors influencing companies' adoption of ESG principles is increasingly important. The study examines the relationships between external institutional pressure, internal organizational capabilities, and the effectiveness of corporate ESG practices. It focuses on external regulatory and non-regulatory mechanisms, internal capabilities supporting strategic and operational objectives, and their effects on the implementation of comprehensive ESG practices. The empirical analysis is based on an online survey of managers and executives from 288 Russian companies conducted in 2025. The data were analyzed using partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM). The results show that regulatory institutional pressure reduces the effectiveness of corporate ESG practices, whereas non-regulatory pressure stimulates their development. This finding challenges the assumption that conventional approaches to promoting sustainable development are universally applicable and highlights the need to reconsider the role of government regulation in heterogeneous institutional environments. Among the internal factors supporting ESG implementation, operational excellence, absorptive capacity, and exploration capability were found to be significant. These findings contribute to research on institutional pressure and organizational capabilities by showing that, in emerging markets, informal mechanisms and internal competencies may have a stronger influence than formal coercion. The results point to the importance of strengthening companies' organizational capabilities and harmonizing industry standards rather than relying primarily on more prescriptive requirements to promote sustainable development.

**Keywords:** ESG, sustainable development, institutional environment, organizational capabilities, PLS-SEM

**Acknowledgments:** The research was supported by the grant of the Russian Science Foundation, project No. 24-28-01801, https://rscf.ru/project/24-28-01801/.

## 1. Введение

Переход к зеленой экономике связан не только с развитием государственного регулирования, стандартов и механизмов финансирования устойчивых проектов. Он также предполагает изменение корпоративных практик — от управления ресурсами, выбросами и отходами до раскрытия нефинансовой информации, развития персонала и учета ESG-критериев во взаимодействии с поставщиками (Ndoka & Leskaj, 2025). В современной бизнес-среде такие изменения отражают более широкий пересмотр представлений о создании стоимости: от компаний всё чаще ожидают не только экономической эффективности, но и вклада в долгосрочное общественное и экологическое благополучие, что особенно актуально в условиях обострения экологических проблем и растущего антропогенного давления (Rezaee, 2021). В этом контексте ESG-практики можно рассматривать как одно из направлений корпоративной трансформации, связанной с переходом к зеленой экономике и устойчивому развитию.

Для российского бизнеса ESG-повестка приобретает особую значимость в контексте реализации Национальных целей развития Российской Федерации на период

до 2030 года и на перспективу до 2036 года[1]. При этом под влиянием санкционных ограничений российская ESG-повестка не утрачивает актуальности, а трансформируется и переориентируется на национальные приоритеты (Кларо Рамирес, 2025). Это проявляется в развитии собственной методологической базы в сфере устойчивого развития, формировании системы финансирования устойчивых проектов, а также российских стандартов нефинансовой отчетности[2]. Среди российских компаний также наблюдается рост интереса к ESG-повестке: по данным агентства «Эксперт РА», число участников рэнкинга ESG-прозрачности в 2025 г. вырос на 50 % по сравнению с исследованием 2024 г.[3], а база лучших практик Национального ESG Альянса показывает, что крупные российские компании продолжают реализовывать ESG-проекты в экологической, социальной и управленческой сферах[4].

Реализация ESG-практик может создавать для компании ряд преимуществ, связанных с укреплением деловой репутации, ростом инвестиционной привлекательности, более эффективным взаимодействием с регуляторами и заинтересованными сторонами, снижением нефинансовых рисков и улучшением операционной эффективности (Измайлова, 2022). Однако в условиях трансформации российской ESG-повестки интеграция ESG-принципов в деятельность компаний связана с существенными ограничениями. Компании сталкиваются со значительными инвестиционными затратами, недостатком финансовых, организационных и кадровых ресурсов, необходимостью развития новых компетенций и перестройки внутренних бизнес-процессов (Пахомова, Айнабекова, 2022). Поэтому особую значимость приобретает вопрос, какие внешние и внутренние факторы способствуют внедрению ESG-практик в деятельность компаний.

Несмотря на возрастающий интерес к ESG-трансформации бизнеса, остается недостаточно изученной совместная роль внешних и внутренних факторов на формирующихся рынках. Зарубежные исследователи подчеркивают значение как внешних факторов, связанных с институциональным давлением и ожиданиями заинтересованных сторон (Lee et al., 2024), так и внутренних факторов, таких как организационные способности компаний (Song et al., 2020). Однако такой раздельный анализ создает существенный теоретический пробел, не позволяющий понять, как внешние требования трансформируются во внутренние управленческие решения и почему компании, подвергающиеся сходному институциональному давлению, демонстрируют столь различную результативность в реализации ESG-повестки.

Восполнение этого пробела требует интеграции двух теоретических перспектив. Институциональная теория объясняет, почему компании под давлением внешней среды (регулятивных требований, отраслевых стандартов и общественных ожиданий) адаптируют свое поведение к устоявшимся нормам и правилам

[1] Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2024 № 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года». [Электронный ресурс]. http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&firstDoc=1&lastDoc=1&nd=606911096 (дата обращения: 12.06.2026).

[2] Банк России. (2026, 27 августа). *Устойчивое развитие*. [Электронный ресурс]. https://www.cbr.ru/develop/ur/ (дата обращения: 28.08.2026).

[3] Бехер, В., Ларина, А., Жанахова, Е. (2025, 01 октября). Нефинансовая отчетность переходит на национальные стандарты. *Эксперт*. [Электронный ресурс]. https://expert.ru/rating/nefinansovaya-otchetnost-perekhodit-na-natsionalnye-standarty (дата обращения: 09.06.2026).

[4] ESG Альянс. Лучшие ESG-практики. [Электронный ресурс]. https://esg-a.ru/ru/best-practices (дата обращения: 09.06.2026).

(DiMaggio & Powell, 1983; North, 1990). Однако сама по себе эта теория не раскрывает механизмы, посредством которых компании преобразуют внешние сигналы во внутренние изменения. Этот пробел частично позволяет восполнить ресурсный подход, который утверждает, что устойчивое конкурентное преимущество компании определяется ее уникальными ресурсами и организационными способностями (Barney, 1991). При этом компании должны не просто обладать ресурсами, но и уметь интегрировать, развивать и реконфигурировать их в ответ на изменяющуюся внешнюю среду (Teece et al., 1997; Teece, 2007).

Таким образом, теоретическая и эмпирическая значимость совместного анализа институционального давления и организационных способностей обусловлена тем, что внешние требования и внутренние возможности находятся в диалектическом взаимодействии: институциональное давление создает стимулы и задает ориентиры для изменений, тогда как организационные способности определяют, способна ли компания эти изменения реализовать. Без учета обеих групп факторов невозможно объяснить, почему в одной и той же институциональной среде одни компании успешно внедряют ESG-практики, а другие нет. Целью данной работы является определение влияния институционального давления и организационных способностей на реализацию ESG-практик российскими компаниями. Для этого был проведен опрос 288 представителей российских компаний, а полученные данные были проанализированы при помощи моделирования структурными уравнениями методом частичных наименьших квадратов — PLS-SEM.

## 2. Обзор литературы

### *2.1. Институциональное давление и ESG-практики*

Институциональное давление рассматривается как один из значимых факторов, влияющих на реализацию компаниями экологических, социальных и управленческих практик (Wang et al., 2018; Lee et al., 2024). С позиции институциональной теории такое влияние объясняется тем, что институциональная среда формирует для компаний представления о допустимом и желательном корпоративном поведении через правила, нормы и ожидания (DiMaggio & Powell, 1983). Согласно Д. Норту (North, 1990), институты подразделяются на формальные, закрепленные в официальных правилах и требованиях, и неформальные, основанные на социальных нормах, традициях и устойчивых образцах поведения. У.Р. Скотт (Scott, 2013) конкретизирует механизмы институционального воздействия, связывая регулятивный компонент с правилами, контролем и санкциями, нормативный — с нормами, ценностями и социальными обязательствами, а культурно-когнитивный — с разделяемыми представлениями и воспринимаемыми как само собой разумеющимися моделями поведения. В настоящем исследовании институциональное давление разграничивается с учетом характера предъявляемых компаниям требований и механизмов их обеспечения: регулятивное давление связано с требованиями, подкрепленными механизмами контроля и возможными юридическими последствиями их несоблюдения, тогда как нерегулятивное давление отражает влияние общественных ожиданий, профессиональных норм и отраслевых стандартов, не подкрепленных механизмами правового принуждения.

Регулятивное институциональное давление может влиять на внедрение компаниями ESG-практик через сочетание ограничительного и стимулирующего воздей-

ствия. С одной стороны, требования государственного регулирования задают рамки обязательного поведения компаний: их игнорирование может привести к юридическим последствиям, проверкам, дополнительным издержкам и ухудшению репутации (Wang et al., 2018). С другой стороны, соответствие этим требованиям может создавать для компаний дополнительные возможности, такие как укрепление их репутации, повышение доверия со стороны регуляторов и участников рынка и облегчение доступа к мерам поддержки (Wang et al., 2018; Lee et al., 2024). В условиях институциональной неоднородности, характерной для растущих рынков, включая Россию, формальные требования могут снижать неопределенность для компаний и задавать более определенные ориентиры для реализации ESG-практик (Гоненко, 2025; Lee et al., 2024). Поэтому сформулирована следующая гипотеза:

*H1: Регулятивное институциональное давление оказывает положительное воздействие на реализацию компаниями ESG-практик.*

Нерегулятивное институциональное давление проявляется через профессиональные нормы и отраслевые стандарты, задающие представления об ожидаемых действиях компании в области устойчивого развития. Под влиянием делового и профессионального сообщества компании могут выходить за рамки формального соблюдения государственных требований и демонстрировать более последовательную работу с ESG-повесткой (Wang et al., 2018; Lee et al., 2024). Следование этим ожиданиям позволяет компаниям укреплять доверие заинтересованных сторон и репутацию в деловой среде, демонстрируя приверженность принципам устойчивого развития (Wang et al., 2018). На растущих рынках, в т. ч. в России, при развивающемся регулировании устойчивого развития профессиональные нормы и отраслевые стандарты могут дополнять формальные требования и стимулировать реализацию ESG-практик (Кларо Рамирес, 2025; Alinda & Wakibi, 2026). В связи с этим сформулирована следующая гипотеза:

*H2: Нерегулятивное институциональное давление оказывает положительное воздействие на реализацию компаниями ESG-практик.*

При этом под положительным воздействием в контексте данного исследования понимается не просто наличие отдельных ESG-инициатив, а стимулирование более системной, разносторонней и масштабной реализации корпоративной ESG-повестки, что выражается в расширении спектра внедряемых экологических, социальных и управленческих практик, их интеграции в операционные и стратегические бизнес-процессы, а также в последовательности и глубине их применения на всех уровнях управления компанией. Иными словами, значимые факторы способствуют не фрагментарным улучшениям, а формированию целостного подхода к устойчивому развитию, охватывающего как внутренние регламенты, так и взаимодействие с внешними контрагентами.

### *2.2. Организационные способности компании*

Институциональное давление формирует внешние требования и ожидания в отношении ESG-повестки, однако ее практическая реализация на корпоративном уровне определяется также организационными способностями. В рамках ресурсной концепции стратегического управления ресурсы и организационные способности рассматриваются как ключевые внутренние характеристики фирмы, связанные с формированием ее конкурентных преимуществ (Катькало, 2002, 2003; Barney, 1991). В соответствии с подходом К. Хелфат и М. Петераф (Helfat & Peteraf, 2003)

в настоящем исследовании под организационной способностью понимается способность компании выполнять скоординированный набор задач с использованием имеющихся организационных ресурсов для достижения определенного результата. Применительно к ESG-практикам значение организационных способностей обусловлено тем, что внедрение таких практик требует изменений в стратегических решениях и операционных процессах компании. Для реализации таких изменений недостаточно наличия материальных, человеческих и технологических ресурсов; важна также способность компании задействовать и координировать их для достижения результатов в области устойчивого развития (Da Cunha Bezerra et al., 2020). В настоящем исследовании рассматривается ряд организационных способностей, которые могут быть значимы для реализации ESG-практик: стратегическая гибкость, поглощающая способность, поисковая и эксплуатационная инновационные способности, операционное превосходство (OpEx) и способность к взаимодействию с заинтересованными сторонами.

Стратегическая гибкость отражает способность компании перераспределять ресурсы и корректировать управленческие решения в ответ на изменения внешней среды. Эта способность позволяет сохранять адаптивность в условиях неопределенности и реагировать на меняющиеся требования и ожидания в области устойчивого развития (Zhou & Wu, 2010). Следовательно, сформулирована следующая гипотеза:

*H3: Стратегическая гибкость оказывает положительное воздействие на реализацию компаниями ESG-практик.*

Поглощающая способность характеризует способность компании приобретать и усваивать внешние знания, преобразовывать их и использовать в собственной деятельности (Латуха и др., 2019; Flatten et al., 2011). Эта способность позволяет компании осваивать и применять знания, связанные с новыми требованиями, стандартами и управленческими подходами в области устойчивого развития (Song et al., 2020). В связи с этим сформулирована следующая гипотеза:

*H4: Поглощающая способность оказывает положительное воздействие на реализацию компаниями ESG-практик.*

В соответствии с концепцией организационной амбидекстрии компании осуществляют два взаимодополняющих вида деятельности: поисковый и эксплуатационный (O'Reilly & Tushman, 2013; Shirokova et al., 2026). Применительно к инновационной деятельности в настоящем исследовании эти направления рассматриваются через поисковую и эксплуатационную инновационные способности. Поисковая инновационная способность связана с освоением новых направлений развития, экспериментированием и разработкой новых решений, тогда как эксплуатационная — с совершенствованием существующих продуктов и процессов (Трачук и др., 2024; He & Wong, 2004). Поисковая инновационная способность может способствовать разработке новых решений в области ESG, а эксплуатационная — совершенствованию уже существующих ESG-практик (Roh et al., 2024). Следовательно, сформулированы следующие гипотезы:

*H5a: Поисковая инновационная способность оказывает положительное воздействие на реализацию компаниями ESG-практик.*

*H5b: Эксплуатационная инновационная способность оказывает положительное воздействие на реализацию компаниями ESG-практик.*

Операционное превосходство предполагает способность компании систематически улучшать внутренние процессы и выявлять возможности для повышения эффек-

тивности (Sunder & Linderman, 2024). Совершенствование операционной деятельности может быть связано с оптимизацией процессов, сокращением потерь и повышением эффективности процессов (Долгопятова, Хомякова, 2016). Операционное превосходство может способствовать интеграции ESG-практик в текущую деятельность компании за счет оптимизации внутренних процессов, повышения эффективности использования ресурсов и улучшения экологических и социальных аспектов деятельности (Henríquez-Machado et al., 2021). В связи с этим сформулирована следующая гипотеза:

*H6: Операционное превосходство оказывает положительное воздействие на реализацию компаниями ESG-практик.*

Способность к взаимодействию с заинтересованными сторонами отражает способность компании выявлять ключевые группы заинтересованных сторон, выстраивать и поддерживать взаимодействие с ними и учитывать их ожидания при принятии управленческих решений (Благов и др., 2015; Kujala et al., 2022). Эта способность может способствовать реализации ESG-практик, позволяя учитывать ожидания ключевых заинтересованных сторон при разработке и принятии решений в области устойчивого развития (Kujala et al., 2022). Следовательно, сформулирована следующая гипотеза:

*H7: Способность к взаимодействию с заинтересованными сторонами оказывает положительное воздействие на реализацию компаниями ESG-практик.*

## 3. Методология

Эмпирическая база исследования сформирована на основе онлайн-опроса менеджеров и руководителей российских компаний, проведенного в июне–сентябре 2025 г. Сбор данных осуществлялся с использованием платформы «Анкетолог». В исследовании приняли участие 288 респондентов, представляющих российские компании. Распределение респондентов по должностям было следующим: линейный менеджер — 18,75 %, менеджер среднего звена — 39,24 %, руководитель подразделения — 40,28 % и руководитель компании — 1,74 %. Использование менеджеров в качестве респондентов соответствует логике отбора ключевых информантов, применяемой в исследованиях организационного уровня. При использовании одного информанта особое значение имеют его осведомленность о деятельности компании и доступ к информации, необходимой для оценки исследуемых характеристик, что учитывается при целенаправленном отборе респондентов (Krause et al., 2018; Montabon et al., 2018). В настоящем исследовании в качестве критериев такого отбора учитывались управленческая должность и стаж работы респондента в компании. Такой подход применяется исследователями и при оценке институционального давления на компанию (Kauppi & Luzzini, 2022). Сочетание целенаправленного отбора информированных респондентов, процедурных мер анонимизации и статистических тестов (в частности, теста Хармана) позволяет снизить риск того, что полученные данные отражают преимущественно индивидуальные установки опрашиваемых или систематические искажения их восприятия.

В выборку вошли компании с численностью 100 чел. и более, относящиеся к различным отраслям российской экономики. Отраслевая структура выборки охватывает основные виды экономической деятельности, представленные в официальной статистике Росстата[1]. Описание выборки представлено в таблице 1.

[1] *Росстат*. О производстве и использовании валового внутреннего продукта в 2025 году. [Электронный ресурс]. https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/52_10-04-2026.html (дата обращения: 12.06.2026).

Таблица 1

**Описание выборки**

Table 1

**Sample Description**

| Характеристика | Категория | Количество компаний | Доля, % |
|---|---|---|---|
| Численность сотрудников | 100–249 чел. | 31 | 10,76 |
| | 250–499 чел. | 33 | 11,46 |
| | 500–1999 чел. | 80 | 27,78 |
| | 2000–4999 чел. | 53 | 18,40 |
| | 5000 чел. и более | 91 | 31,60 |
| Отраслевая принадлежность | Сельское хозяйство | 11 | 3,82 |
| | Горнодобывающая промышленность | 14 | 4,86 |
| | Легкая и пищевая промышленность | 26 | 9,03 |
| | Тяжелая промышленность | 28 | 9,72 |
| | Строительство | 19 | 6,60 |
| | Электроэнергетика | 17 | 5,90 |
| | Транспорт | 18 | 6,25 |
| | Телекоммуникации и ИТ | 53 | 18,40 |
| | Торговля | 64 | 22,22 |
| | Финансовый сектор | 38 | 13,19 |

Источник: сост. авторами.

Авторами была разработана анкета, направленная на оценку степени развития организационных способностей компании и степени реализации ESG-практик в компаниях, а также уровня институционального давления. Она состояла из восьми блоков, включающих 65 вопросов. Респондентам предлагалось оценить степень согласия с утверждениями анкеты по 7-балльной шкале Лайкерта, где 1 балл — «полностью не согласен», а 7 — «полностью согласен».

Реализация ESG-практик оценивалась с помощью шкалы из 10 вопросов, разработанной на основе исследований М. Джин и Б. Ким (Jin & Kim, 2022). Шкала охватывает экологические (4 вопроса), социальные (3 вопроса) и управленческие практики (3 вопроса), связанные с управлением отходами, энергопотреблением, сокращением выбросов, обучением сотрудников, вкладом в развитие местных сообществ, раскрытием информации, оценкой поставщиков и антикоррупционными мерами. Использование шкалы позволило оценить реализацию ESG-практик по единому набору направлений, применимому к компаниям разных отраслей. Данный конструкт измеряет не бинарное наличие тех или иных ESG-мероприятий, а степень системности, масштабности и разносторонности их внедрения в деятельность компании. Оценивается, насколько широко ESG-принципы охватывают ключевые направления корпоративной деятельности, насколько последовательно они интегрированы в управленческие и операционные процессы и в какой мере компания реализует практики по всем трём измерениям устойчивого развития — экологическому, социальному и управленческому.

Организационные способности рассматривались как самостоятельные латентные конструкты, что позволило оценить, какие из них в большей степени связаны с реализацией ESG-практик. Стратегическая гибкость измерялась с по-

мощью адаптированной шкалы К. Чжоу и Ф. Ву (Zhou & Wu, 2010), включающей 8 вопросов и отражающей способность компании перераспределять ресурсы, изменять организационную структуру и адаптировать цепочку создания стоимости к изменениям рыночной среды.

Поглощающая способность оценивалась на основе адаптированной шкалы Т. Флаттена и его соавторов (Flatten et al., 2011), включающей 14 вопросов и характеризующей способность компании приобретать, усваивать, преобразовывать и использовать внешние знания.

Способность к взаимодействию с заинтересованными сторонами измерялась с помощью авторской шкалы из 15 вопросов, разработанной с опорой на подход Дж. Куджала и его соавторов (Kujala et al., 2022). Шкала оценивает способность компании выстраивать доверительные отношения с заинтересованными сторонами, учитывать их ожидания в стратегических решениях и поддерживать взаимодействие с ними при реализации корпоративных проектов.

Операционное превосходство оценивалось с использованием авторской шкалы из 6 вопросов, направленной на измерение способности компании к непрерывному улучшению внутренних процессов (Sunder & Linderman, 2024).

Инновационные способности компании были представлены двумя переменными — поисковой и эксплуатационной инновационными способностями — в соответствии с логикой организационной амбидекстрии (O'Reilly & Tushman, 2013). Для их измерения использовались две адаптированные шкалы З. Хе и П. Вонга (He & Wong, 2004), каждая из которых включает 4 вопроса. Поисковая инновационная способность отражает ориентацию компании на разработку новых продуктов и выход на новые рынки, а эксплуатационная инновационная способность — на улучшение качества и эффективности существующих продуктов.

Институциональное давление измерялось с помощью двух адаптированных шкал К. Кауппи и Д. Луццини (Kauppi & Luzzini, 2022), включающих в совокупности 4 вопроса. Регулятивное давление оценивалось через влияние государственных предписаний и законодательства, а нерегулятивное давление — через влияние профессиональных ассоциаций и отраслевых стандартов.

Проверка гипотез проводилась с помощью PLS-SEM — моделирования структурными уравнениями на основе частичных наименьших квадратов. Данный метод подходит для анализа причинно-следственных связей при умеренном объеме выборки и не требует строгого соблюдения нормальности распределения данных (Hair et al., 2021). Анализ данных проводился с помощью RStudio.

## 4. Результаты исследования

### *4.1. Оценка качества измерительной модели*

Перед проверкой гипотез была проведена оценка качества измерительной модели, включающая анализ факторных нагрузок индикаторов, конвергентной валидности, внутренней согласованности шкал и дискриминантной валидности.

Анализ факторных нагрузок позволил уточнить состав измерительных шкал: из дальнейшего анализа были исключены пять индикаторов с нагрузками ниже рекомендуемого порога 0,708 (Hair et al., 2021). Результаты оценки надежности и валидности измерительной модели представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Оценка надежности и валидности измерительной модели**

Table 2

**Evaluation of Reliability and Validity of the Measurement Model**

| Конструкт | Факторные нагрузки | AVE | α | rhoA | CR |
|---|---|---|---|---|---|
| Реализация ESG-практик | 0,781; 0,821; 0,775; 0,758; 0,758; 0,828; 0,774; 0,834; 0,709 | 0,612 | 0,917 | 0,920 | 0,934 |
| Регулятивное давление | 0,743; 0,949 | 0,726 | 0,661 | 0,925 | 0,839 |
| Нерегулятивное давление | 0,853; 0,933 | 0,799 | 0,756 | 0,829 | 0,888 |
| Стратегическая гибкость | 0,712; 0,721; 0,819; 0,842; 0,842; 0,865; 0,800 | 0,643 | 0,908 | 0,919 | 0,926 |
| Поисковая инновационная способность | 0,791; 0,881; 0,835; 0,799 | 0,685 | 0,847 | 0,856 | 0,897 |
| Эксплуатационная инновационная способность | 0,868; 0,906; 0,865; 0,726 | 0,712 | 0,863 | 0,876 | 0,908 |
| Способность к взаимодействию с заинтересованными сторонами | 0,745; 0,824; 0,743; 0,715; 0,723; 0,791; 0,735; 0,727; 0,782; 0,718; 0,801; 0,824; 0,776; 0,816 | 0,588 | 0,946 | 0,947 | 0,952 |
| Операционное превосходство | 0,764; 0,876; 0,881; 0,834; 0,785; 0,752 | 0,667 | 0,899 | 0,902 | 0,923 |
| Поглощающая способность | 0,789; 0,873; 0,753; 0,811; 0,770; 0,799; 0,848; 0,825; 0,855; 0,818; 0,864; 0,777 | 0,666 | 0,951 | 0,956 | 0,960 |

Источник: сост. авторами.

Результаты показывают, что в итоговой модели значения факторных нагрузок превышают рекомендуемый порог 0,708, что подтверждает соответствие индикаторов измеряемым латентным конструктам. Конвергентная валидность также была подтверждена: значения средней извлеченной дисперсии (AVE) по всем конструктам превышали пороговое значение 0,5. Внутренняя согласованность шкал была подтверждена значениями rhoA и композитной надежности (CR), превышающими рекомендуемый порог 0,7 по всем конструктам (Hair et al., 2021). Значения коэффициента Кронбаха также превышают 0,7 для большинства конструктов. Исключение составляет регулятивное давление, однако значение CR для данного конструкта находится на приемлемом уровне, что позволяет использовать его в дальнейшем анализе.

Проверка дискриминантной валидности по критерию HTMT показала, что все значения находятся ниже порогового уровня 0,9; максимальное значение составило 0,859, что указывает на достаточную различимость рассматриваемых конструктов (Hair et al., 2021).

Таким образом, результаты оценки измерительной модели показывают, что используемые латентные конструкты обладают приемлемым уровнем надежности, конвергентной и дискриминантной валидности. Это позволяет перейти к оценке структурной модели и проверке гипотез исследования.

### *4.2. Оценка структурной модели и результаты проверки гипотез*

Перед оценкой структурной модели была проведена оценка коллинеарности переменных с использованием коэффициента инфляции дисперсии VIF. Значения VIF не превышают установленный порог 5, что свидетельствует об отсутствии при-

знаков критической коллинеарности (Hair et al., 2021) (максимальное значение составило 3,16). Коэффициент детерминации $R^2$ составил 0,663, что свидетельствует о достаточной объясняющей способности модели.

Для проверки статистической значимости связей между латентными переменными была применена процедура бутстрэппинга на основе 10 000 повторных выборок. Направление и сила связи определялись по β-коэффициенту, а статистическая значимость — по значениям t-статистики и p-value. Результаты оценки структурной модели и проверки гипотез представлены в таблице 3.

Результаты оценки структурной модели показывают, что регулятивное давление имеет статистически значимую отрицательную связь с реализацией ESG-практик (β = –0,092; $p$ = 0,030). Следовательно, наличие формального давления со стороны государственных предписаний и законодательных требований не сопровождается более высоким уровнем реализации ESG-практик. Таким образом, H1 не получила подтверждения. Хотя величина эффекта невелика, сам факт обратной направленности является нетривиальным и требует содержательной интерпретации в рамках институциональной теории. Этот парадоксальный результат может свидетельствовать о том, что формальные государственные требования в текущих российских условиях могут не столько стимулировать ESG-трансформацию, сколько способствовать преимущественно реактивному, формальному или «декоративному» соблюдению, не ведущему к реальной интеграции устойчивых практик в бизнес-процессы.

Иная картина наблюдается для нерегулятивного институционального давления, которое положительно и статистически значимо связано с реализацией ESG-практик (β = 0,164; $p$ = 0,003). Это свидетельствует о том, что влияние профессиональных

Таблица 3

**Результаты оценки структурной модели**

Table 3

**Results of the Structural Model Evaluation**

| H | Проверяемая связь | β-коэффициент | T Stat | p-value | Результат |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Регулятивное институциональное давление → Реализация ESG-практик | –0,092 | 2,303 | 0,030 | Не подтверждается |
| 2 | Нерегулятивное институциональное давление → Реализация ESG-практик | 0,164 | 3,056 | 0,003 | Подтверждается |
| 3 | Стратегическая гибкость → Реализация ESG-практик | –0,026 | 0,487 | 0,687 | Не подтверждается |
| 4 | Поглощающая способность → Реализация ESG-практик | 0,200 | 2,517 | 0,004 | Подтверждается |
| 5a | Поисковая инновационная способность → → Реализация ESG-практик | 0,123 | 2,182 | 0,035 | Подтверждается |
| 5b | Эксплуатационная инновационная способность → Реализация ESG-практик | –0,001 | 0,012 | 0,965 | Не подтверждается |
| 6 | Операционное превосходство → Реализация ESG-практик | 0,436 | 5,870 | < 0,001 | Подтверждается |
| 7 | Способность к взаимодействию с заинтересованными сторонами → Реализация ESG-практик | 0,070 | 0,981 | 0,293 | Не подтверждается |

Источник: сост. авторами.

ассоциаций и отраслевых стандартов связано с более высоким уровнем внедрения ESG-практик. Следовательно, H2 подтверждена.

Среди организационных способностей наиболее выраженная положительная связь выявлена для операционного превосходства ($\beta = 0{,}436$; $p < 0{,}001$). Это указывает на то, что реализация ESG-практик в большей степени связана со способностью компании выстраивать и улучшать управленческие и операционные бизнес-процессы. Также статистически значимую положительную связь показали поглощающая способность ($\beta = 0{,}200$; $p = 0{,}004$) и поисковая инновационная способность ($\beta = 0{,}123$; $p = 0{,}035$). Следовательно, H6, H4 и H5a получили подтверждение.

При этом стратегическая гибкость, эксплуатационная инновационная способность и способность к взаимодействию с заинтересованными сторонами не продемонстрировали статистически значимой прямой связи с реализацией ESG-практик. Следовательно, H3, H5b и H7 не получили подтверждения.

## 5. Обсуждение результатов

Наиболее нетривиальный и концептуально значимый результат исследования — отрицательная связь регулятивного институционального давления с реализацией ESG-практик. Можно предложить несколько взаимодополняющих объяснений, которые в совокупности указывают на специфику институциональной среды российского бизнеса. Во-первых, с позиции институциональной теории формальные требования могут провоцировать так называемый «изоморфизм принуждения» (*coercive isomorphism*) без содержательных изменений. Компании стремятся продемонстрировать соответствие закону, не внося глубинных преобразований в операционные и стратегические процессы (DiMaggio & Powell, 1983). В результате усиление регулятивного давления может приводить к росту бюрократических затрат, но не к расширению или углублению ESG-практик, а в ряде случаев — к их свёртыванию из-за переориентации ресурсов на формальную отчётность. Во-вторых, на растущих рынках, включая Россию, нормативно-правовая база в области устойчивого развития часто фрагментарна, противоречива и находится в стадии формирования (Ветрова, Варламова, 2023; Лаврикова и др., 2022). В таких условиях компании сталкиваются с неопределённостью требований, что не позволяет им выстраивать долгосрочные системные ESG-стратегии. Вместо этого они вынуждены реагировать на отдельные предписания точечными мерами, которые не образуют целостной повестки. В-третьих, в российской практике меры государственного регулирования зачастую не сопровождаются достаточными стимулирующими механизмами (налоговыми льготами, субсидиями, грантами) или технической поддержкой, что снижает мотивацию компаний к добровольному расширению ESG-активности за рамки минимальных требований (Болдырева и др., 2024; Пахомова, Айнабекова, 2022). Без позитивных стимулов регулятивное давление воспринимается как дополнительное административное бремя, а не как импульс к развитию. В-четвертых, отрицательная связь может отражать эффект «вытеснения» (*crowding-out effect*), когда компании вынуждены тратить значительные ресурсы на соблюдение обязательных предписаний, у них остаётся меньше возможностей для финансирования добровольных инициатив, выходящих за рамки регуляторного минимума, что особенно актуально для средних компаний с ограниченными бюджетами.

Результаты исследования также показали положительную связь нерегулятивного институционального давления с реализацией ESG-практик российскими

компаниями. Схожие тенденции были выявлены в исследованиях растущих рынков, показывающих, что в условиях неоднородного развития нормативно-правовой базы значимую роль в распространении ESG-повестки играют профессиональные нормы, отраслевые стандарты и ожидания заинтересованных сторон (Жукова, 2021; Alinda & Wakibi, 2026). Такой результат может быть объяснен тем, что российская ESG-повестка формируется не только под влиянием государственных требований. В ее развитии также участвуют инвесторы, деловые объединения, финансовые институты и рейтинговые организации. Их участие способствует распространению ESG-стандартов и закреплению устойчивого развития в качестве элемента ответственной деловой практики (Жукова, 2021; Измайлова, 2022). Тем самым стремление компаний укреплять деловую репутацию и соответствовать ожиданиям деловой среды может выступать важным стимулом реализации ESG-практик.

Отдельные организационные способности оказались значимыми факторами, стимулирующими реализацию ESG-практик российскими компаниями. Этот результат находит подтверждение в исследованиях, в которых организационные способности рассматриваются как управленческие механизмы, позволяющие интегрировать принципы устойчивого развития в стратегическую и операционную деятельность компании (Da Cunha Bezerra et al., 2020). Среди организационных способностей ключевое значение имеет операционное превосходство. Это может быть объяснено тем, что интеграция принципов ESG в деятельность компании требует регулярной работы с построением и улучшением бизнес-процессов. Практики, связанные с использованием ресурсов, управлением отходами, развитием персонала, контролем поставщиков и другими направлениями ESG, не могут быть реализованы должным образом без выстроенных процедур, распределения ответственности и постоянного мониторинга результатов (Henríquez-Machado et al., 2021). Важность поглощающей способности может быть обусловлена тем, что эффективная реализация ESG-практик требует освоения стандартов, методических рекомендаций и управленческих подходов в области устойчивого развития и их применения с учетом специфики деятельности компании. Значимость поисковой инновационной способности может указывать на то, что внедрение ESG-практик ставит перед компаниями задачи, требующие поиска нестандартных подходов и разработки новых решений. Стратегическая гибкость, эксплуатационная инновационная способность и способность к взаимодействию с заинтересованными сторонами, напротив, не показали значимого влияния на реализацию ESG-практик российскими компаниями. В совокупности эти результаты могут свидетельствовать о процессно-ориентированной логике ESG-трансформации, при которой ключевое значение имеет не только формулирование ESG-целей, но и их встраивание в бизнес-процессы компании (Измайлова, 2022).

## 6. Заключение

В данной работе на основе эмпирического исследования российских компаний проанализирована связь институционального давления и организационных способностей с реализацией ESG-практик. Результаты исследования показали, что регулятивное институциональное давление имеет отрицательную связь с реализацией ESG-практик, тогда как нерегулятивное давление, отражающее влияние профессиональных ассоциаций и отраслевых стандартов, связано с ней положительно. Среди организационных способностей значимую положительную связь

показали операционное превосходство, поглощающая способность и поисковая инновационная способность.

Теоретическая значимость исследования состоит в выявлении и анализе противоречий между формальными правилами и реальными организационными практиками в условиях незрелой и фрагментированной нормативной среды. Большинство зарубежных работ постулирует положительное влияние регулятивного давления на ESG (Wang et al., 2018; Lee et al., 2024), тогда как наши данные ставят под сомнение универсальность этого тезиса применительно к растущим рынкам. Тем самым исследование уточняет границы применимости институциональной теории и подчёркивает необходимость учёта национального контекста, качества регулирования и сопутствующих стимулов при анализе эффектов государственного принуждения.

Практическая значимость исследования состоит в том, что его результаты могут быть использованы менеджерами и специалистами, отвечающими за ESG-направление, при разработке мер по встраиванию ESG-принципов в бизнес-процессы, системы KPI и мониторинга ключевых показателей устойчивого развития. Для органов власти и профессиональных объединений полученные выводы подчеркивают необходимость развития более целостной ESG-инфраструктуры, включая нормативно-правовую базу, национальные стандарты устойчивого развития бизнеса и меры поддержки ESG-трансформации компаний.

Данное исследование имеет ряд ограничений. Во-первых, исследование охватывало крупные и средние российские компании, что не позволяет распространить полученные результаты на малый бизнес. Во-вторых, анализ проводился на общей выборке российских компаний без детальной проверки отраслевой специфики реализации ESG-практик. Такой подход позволил выявить общие закономерности, однако не раскрывает межотраслевые различия. В-третьих, исследование основано на количественной оценке прямых связей между переменными, что ограничивает анализ более сложных механизмов реализации ESG-практик, включая нелинейные, опосредованные и конфигурационные взаимосвязи. В-четвертых, использование менеджеров в качестве информантов предполагает возможность субъективности при оценке организационных практик и институционального давления, что следует учитывать при интерпретации полученных результатов.

Дальнейшие исследования могут быть направлены на изучение ESG-практик в малом бизнесе, где ограниченность финансовых, кадровых и организационных ресурсов может иначе определять реакцию компаний на институциональное давление. Перспективным направлением также является анализ отраслевой специфики внедрения ESG-практик в деятельность компаний. Кроме того, использование качественных методов, включая интервью с представителями компаний и кейс-исследования, позволит глубже раскрыть механизмы ESG-трансформации российских компаний и снизить зависимость результатов от оценок отдельных респондентов.

**Список источников**

Благов, Ю. Е., Кабалина, В. И., Петрова-Савченко, А. А., Соболев, И. С. (2015). Создание ценности для бизнеса и общества: анализ корпоративной социальной деятельности российских компаний. *Российский журнал менеджмента, 13*(2), 67–98.

Болдырева, Н. Б., Решетникова, Л. Г., Девятков, А. П., Овечкин, Д. В. (2024). Воздухоохранное регулирование и декарбонизация России: результаты эмпирического исследования. *ЭКО*, *54*(1), 96–116. https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2024-1-96-116

Ветрова, М. А., Варламова, М. П. (2023). Осуществление ESG-стратегий в условиях санкций: опыт Ирана и рекомендации для России. *Креативная экономика*, *17*(1), 91–110. https://doi.org/10.18334/CE.17.1.116801

Гоненко, Д. В. (2025). Региональные институциональные различия и нарративная институциональность в развитии среднего бизнеса: цифровой аспект. *Финансовые рынки и банки*, (7), 292–298. https://doi.org/10.24412/2658-3917-2025-7-292-298

Долгопятова, Т. Г., Хомякова, Е. В. (2016). Стимулы, эффекты и проблемы внедрения системы бережливого производства: пример ПАО «КАМАЗ». *Российский журнал менеджмента, 14*(2), 49–76. https://doi.org/10.21638/11701/spbu18.2016.203

Жукова, Е. В. (2021). Основные тенденции развития ESG-повестки: обзор в России и в мире. *Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова*, (6), 68–82. https://doi.org/10.21686/2413-2829-2021-6-68-82

Измайлова, М. А. (2022). Реализация ESG-стратегий российских компаний в условиях санкционных ограничений. *МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)*, *13*(2), 185–201. https://doi.org/10.18184/2079-4665.2022.13.2.185-201

Катькало, В. С. (2002). Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент*, (4), 20–42.

Катькало, В. С. (2003). Методологические особенности и приоритеты развития ресурсной концепции стратегического управления. *Экономическая наука современной России*, (2), 61–70. EDN ICKFGX

Кларо Рамирес, П. М. Р. (2025). Влияние институциональной среды на корпоративную устойчивость российских компаний. *Вестник Московского Университета. Серия 6. Экономика*, *60*(2), 178–201. https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-60-2-9

Лаврикова, Ю. Г., Бучинская, О. Н., Вегнер-Козлова, Е. О. (2022). Зеленый энергопереход российской промышленности: барьеры и пути преодоления. *AlterEconomics*, *19*(4), 638–662. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2022.19-4.5

Латуха, М. О., Селивановских, Л. В., Мицкевич, Е. А. (2019). Практики управления талантливыми сотрудниками и поглощающая способность российских компаний. *Российский журнал менеджмента, 17*(1), 5–28. https://doi.org/10.21638/spbu18.2019.101

Пахомова, Н. В., Айнабекова, К. К. (2022). Драйверы и барьеры на пути внедрения крупным бизнесом России и Казахстана ESG стратегий: сравнительный анализ. *Проблемы современной экономики*, (1(81)), 163–168. EDN ZJLELO

Трачук, А. В., Колобов, А. В., Линдер, Н. В. (2024). Влияние организационной амбидекстрии на эффективность деятельности многопрофильных промышленных предприятий. *Российский журнал менеджмента, 22*(1), 131–153. https://doi.org/10.21638/spbu18.2024.106

Alinda, K., & Wakibi, A. (2026). Institutional pressures and environmental innovations of manufacturing firms in Uganda. *Innovation and Management Review*, *23*, 15–32. https://doi.org/10.1108/inmr-03-2024-0058

Barney, J. B. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management, 17*(1), 99–120. https://doi.org/10.1177/014920639101700108

Da Cunha Bezerra, M. C., Gohr, C. F., & Morioka, S. N. (2020). Organizational capabilities towards corporate sustainability benefits: A systematic literature review and an integrative framework proposal. *Journal of Cleaner Production*, *247*, 119114. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.119114

DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, *48*(2), 147–160. https://doi.org/10.2307/2095101

Flatten, T. C., Engelen, A., Zahra, S. A., & Brettel, M. (2011). A measure of absorptive capacity: Scale development and validation. *European Management Journal*, *29*(2), 98–116. https://doi.org/10.1016/J.EMJ.2010.11.002

Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P., & Ray, S. (2021). *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Using R: A Workbook*. Cham: Springer, 197. https://doi.org/10.1007/978-3-030-80519-7

He, Z. L., & Wong, P. K. (2004). Exploration vs. Exploitation: An Empirical Test of the Ambidexterity Hypothesis. *Organization Science*, *15*(4), 481–494. https://doi.org/10.1287/orsc.1040.0078

Helfat, C. E., & Peteraf, M. A. (2003). The dynamic resource-based view: Capability lifecycles. *Strategic Management Journal*, *24*(10), 997–1010. https://doi.org/10.1002/SMJ.332

Henríquez-Machado, R., Muñoz-Villamizar, A., & Santos, J. (2021). Sustainability through Operational Excellence: An Emerging Country Perspective. *Sustainability, 13*(6), 3165. https://doi.org/10.3390/su13063165

Jin, M., & Kim, B. (2022). The effects of ESG activity recognition of corporate employees on job performance: The case of South Korea. *Journal of Risk and Financial Management*, *15*(7), 316. https://doi.org/10.3390/jrfm15070316

Kauppi, K., & Luzzini, D. (2022). Measuring institutional pressures in a supply chain context: Scale development and testing. *Supply Chain Management: An International Journal*, *27*(7), 79–107. https://doi.org/10.1108/SCM-04-2021-0169

Krause, D., Luzzini, D., & Lawson, B. (2018). Building the case for a single key informant in supply chain management survey research. *Journal of Supply Chain Management, 54*(1), 42–50. https://doi.org/10.1111/jscm.12159

Kujala, J., Sachs, S., Leinonen, H., Heikkinen, A., & Laude, D. (2022). Stakeholder Engagement: Past, Present, and Future. *Business and Society*, *61*(5), 1136–1196. https://doi.org/10.1177/00076503211066595

Lee, M. J., Pak, A., & Roh, T. (2024). The interplay of institutional pressures, digitalization capability, environmental, social, and governance strategy, and triple bottom line performance: A moderated mediation model. *Business Strategy and the Environment*, *33*(6), 5247–5268. https://doi.org/10.1002/BSE.3755

Montabon, F., Daugherty, P. J., & Chen, H. (2018). Setting standards for single respondent survey design. *Journal of Supply Chain Management, 54*(1), 35–41. https://doi.org/10.1111/jscm.12158

Ndoka, E., & Leskaj, E. (2025). A comparative systematic and bibliometric review of corporate strategies for the green economy in developed and developing countries. *Discover Sustainability, 6*(1), 1288. https://doi.org/10.1007/S43621-025-02065-0

North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678

O'Reilly, C. A., & Tushman, M. L. (2013). Organizational Ambidexterity: Past, Present, and Future. *Academy of Management Perspectives*, *27*(4), 324–338. https://doi.org/10.5465/amp.2013.0025

Rezaee, Z. (2021). *Corporate sustainability: Shareholder primacy versus stakeholder primacy*. Business Expert Press.

Roh, T., Xiao, S. S., & Park, B. I. (2024). MNEs' capabilities and their sustainable business in emerging markets: Evidence from MNE subsidiaries in China. *Journal of International Management*, *30*(1), 101097. https://doi.org/10.1016/j.intman.2023.101097

Scott, W. R. (2013). *Institutions and Organizations: Ideas, Interests, and Identities* (4th ed.). SAGE Publications.

Shirokova, G., Bystrov, A., & Tyutneva, A. (2026). Bricolage Strategy and SME Performance: The Paradoxical Role of Organizational Ambidexterity and Entrepreneurial Leadership. *Foresight and STI Governance, 20*(2), 31636. https://doi.org/10.17323/fstig.2026.31636

Song, M., Yang, M. X., Zeng, K. J., & Feng, W. (2020). Green Knowledge Sharing, Stakeholder Pressure, Absorptive Capacity, and Green Innovation: Evidence from Chinese Manufacturing Firms. *Business Strategy and the Environment*, *29*(3), 1517–1531. https://doi.org/10.1002/BSE.2450

Sunder, M. V., & Linderman, K. (2024). Explicating the microfoundations of operational excellence in services: A capabilities perspective. *Journal of Operations Management*, *70*(7), 1048–1075. https://doi.org/10.1002/JOOM.1325

Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, *28*(13), 1319–1350. https://doi.org/10.1002/smj.640

Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, *18*(7), 509–533. https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7%3C509::AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z

Wang, S., Li, J., & Zhao, D. (2018). Institutional Pressures and Environmental Management Practices: The Moderating Effects of Environmental Commitment and Resource Availability. *Business Strategy and the Environment*, *27*(1), 52–69. https://doi.org/10.1002/BSE.1983

Yan, Y., Cheng, Q., Huang, M., Lin, Q., & Lin, W. (2023). Government Environmental Regulation and Corporate ESG Performance: Evidence from Natural Resource Accountability Audits in China. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, *20*(1), 447. https://doi.org/10.3390/IJERPH20010447

Zhou, K. Z., & Wu, F. (2010). Technological capability, strategic flexibility, and product innovation. *Strategic Management Journal*, *31*(5), 547–561. https://doi.org/10.1002/SMJ.830

## References

Alinda, K., & Wakibi, A. (2026). Institutional pressures and environmental innovations of manufacturing firms in Uganda. *Innovation and Management Review*, *23*, 15–32. https://doi.org/10.1108/inmr-03-2024-0058

Barney, J. B. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management, 17*(1), 99–120. https://doi.org/10.1177/014920639101700108

Blagov, Yu. E., Kabalina, V. I., Petrova-Savchenko, A. A., & Sobolev, I. S. (2015). Creating Value for Business and Society: Corporate Social Performance of Russian Companies. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta [Russian Management Journal], 13*(2), 67–98. (In Russ.)

Boldyreva, N. B., Reshetnikova, L. G., Devyatkov, A. P., & Ovechkin, D. V. (2024). Air Regulation and Decarbonization in Russia: Results of an Empirical Study. *EKO [ECO], 54*(1), 96–116. https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2024-1-96-116 (In Russ.)

Da Cunha Bezerra, M. C., Gohr, C. F., & Morioka, S. N. (2020). Organizational capabilities towards corporate sustainability benefits: A systematic literature review and an integrative framework proposal. *Journal of Cleaner Production*, *247*, 119114. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.119114

DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, *48*(2), 147–160. https://doi.org/10.2307/2095101

Dolgopyatova, T. G., & Khomyakova, E. V. (2016). The Implementation of Lean Production System: Incentives, Effects and Problems. A Case of KAMAZ Publicly Traded Company. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta [Russian Management Journal], 14*(2), 49–76. https://doi.org/10.21638/11701/spbu18.2016.203 (In Russ.)

Flatten, T. C., Engelen, A., Zahra, S. A., & Brettel, M. (2011). A measure of absorptive capacity: Scale development and validation. *European Management Journal*, *29*(2), 98–116. https://doi.org/10.1016/J.EMJ.2010.11.002

Gonenko, D. V. (2025). Regional Institutional Differences and Narrative Institutionality in the Development of Medium-Sized Businesses: The Digital Aspect. *Finansovye rynki i banki [Financial Markets and Banks]*, (7), 292–298. https://doi.org/10.24412/2658-3917-2025-7-292-298 (In Russ.)

Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P., & Ray, S. (2021). *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Using R: A Workbook*. Cham: Springer, 197. https://doi.org/10.1007/978-3-030-80519-7

He, Z. L., & Wong, P. K. (2004). Exploration vs. Exploitation: An Empirical Test of the Ambidexterity Hypothesis. *Organization Science*, *15*(4), 481–494. https://doi.org/10.1287/orsc.1040.0078

Helfat, C. E., & Peteraf, M. A. (2003). The dynamic resource-based view: Capability lifecycles. *Strategic Management Journal*, *24*(10), 997–1010. https://doi.org/10.1002/SMJ.332

Henríquez-Machado, R., Muñoz-Villamizar, A., & Santos, J. (2021). Sustainability through Operational Excellence: An Emerging Country Perspective. *Sustainability, 13*(6), 3165. https://doi.org/10.3390/su13063165

Izmailova, M. A. (2022). Implementation of ESG strategies of Russian companies under sanctions restrictions. *MIR (Modernizatsiya. Innovatsii. Razvitie) [MIR (Modernization. Innovation. Research)], 13*(2), 185–201. https://doi.org/10.18184/2079-4665.2022.13.2.185-201 (In Russ.)

Jin, M., & Kim, B. (2022). The effects of ESG activity recognition of corporate employees on job performance: The case of South Korea. *Journal of Risk and Financial Management*, *15*(7), 316. https://doi.org/10.3390/jrfm15070316

Katkalo, V. S. (2002). The Resource-Based View of Strategic Management: The Genesis of its Main Ideas and Concepts. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya 8. Menedzhment [Vestnik of Saint Petersburg University. Series 8. Management]*, (4), 20–42. (In Russ.)

Katkalo, V. S. (2003). Methodological Peculiarities and Development Priorities of the Resource-Based View in Strategic Management Research. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii [Economics of Contemporary Russia]*, (2), 61–70. EDN ICKFGX (In Russ.)

Kauppi, K., & Luzzini, D. (2022). Measuring institutional pressures in a supply chain context: Scale development and testing. *Supply Chain Management: An International Journal*, *27*(7), 79–107. https://doi.org/10.1108/SCM-04-2021-0169

Klaro Ramires, P. M. R. (2025). The impact of institutional environment on corporate sustainability of Russia's companies. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6: Ekonomika [Lomonosov Economic Journal], 60*(2), 178–201. https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-60-2-9 (In Russ.)

Krause, D., Luzzini, D., & Lawson, B. (2018). Building the case for a single key informant in supply chain management survey research. *Journal of Supply Chain Management, 54*(1), 42–50. https://doi.org/10.1111/jscm.12159

Kujala, J., Sachs, S., Leinonen, H., Heikkinen, A., & Laude, D. (2022). Stakeholder Engagement: Past, Present, and Future. *Business and Society*, *61*(5), 1136–1196. https://doi.org/10.1177/00076503211066595

Latukha, M. O., Selivanovskikh, L. V., & Mitskevich, E. A. (2019). Talent Management Practices and Absorptive Capacity of Russian Companies. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta [Russian Management Journal]*, *17*(1), 5–28. https://doi.org/10.21638/spbu18.2019.101 (In Russ.)

Lavrikova, Yu. G., Buchinskaia, O. N., & Wegner-Kozlova, E. O. (2022). Green Energy Transition of the Russian Industry: Barriers and Ways to Overcome Them. *AlterEconomics, 19*(4), 638–662. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2022.19-4.5 (In Russ.)

Lee, M. J., Pak, A., & Roh, T. (2024). The interplay of institutional pressures, digitalization capability, environmental, social, and governance strategy, and triple bottom line performance: A moderated mediation model. *Business Strategy and the Environment*, *33*(6), 5247–5268. https://doi.org/10.1002/BSE.3755

Montabon, F., Daugherty, P. J., & Chen, H. (2018). Setting standards for single respondent survey design. *Journal of Supply Chain Management, 54*(1), 35–41. https://doi.org/10.1111/jscm.12158

Ndoka, E., & Leskaj, E. (2025). A comparative systematic and bibliometric review of corporate strategies for the green economy in developed and developing countries. *Discover Sustainability, 6*(1), 1288. https://doi.org/10.1007/S43621-025-02065-0

North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678

O'Reilly, C. A., & Tushman, M. L. (2013). Organizational Ambidexterity: Past, Present, and Future. *Academy of Management Perspectives*, *27*(4), 324–338. https://doi.org/10.5465/amp.2013.0025

Pakhomova, N. V., & Ainabekova, K. K. (2022). Drivers and Barriers on the Way to Implementation of ESG Strategies by the Large-Scale Business in Russia and Kazakhstan: A Comparative Analysis (Russia, St. Petersburg). *Problemy sovremennoy ekonomiki [Problems of Modern Economics],* (1(81)), 163–168. EDN ZJLELO (In Russ.)

Rezaee, Z. (2021). *Corporate sustainability: Shareholder primacy versus stakeholder primacy*. Business Expert Press.

Roh, T., Xiao, S. S., & Park, B. I. (2024). MNEs' capabilities and their sustainable business in emerging markets: Evidence from MNE subsidiaries in China. *Journal of International Management*, *30*(1), 101097. https://doi.org/10.1016/j.intman.2023.101097

Scott, W. R. (2013). *Institutions and Organizations: Ideas, Interests, and Identities* (4th ed.). SAGE Publications.

Shirokova, G., Bystrov, A., & Tyutneva, A. (2026). Bricolage Strategy and SME Performance: The Paradoxical Role of Organizational Ambidexterity and Entrepreneurial Leadership. *Foresight and STI Governance, 20*(2), 31636. https://doi.org/10.17323/fstig.2026.31636

Song, M., Yang, M. X., Zeng, K. J., & Feng, W. (2020). Green Knowledge Sharing, Stakeholder Pressure, Absorptive Capacity, and Green Innovation: Evidence from Chinese Manufacturing Firms. *Business Strategy and the Environment*, *29*(3), 1517–1531. https://doi.org/10.1002/BSE.2450

Sunder, M. V., & Linderman, K. (2024). Explicating the microfoundations of operational excellence in services: A capabilities perspective. *Journal of Operations Management*, *70*(7), 1048–1075. https://doi.org/10.1002/JOOM.1325

Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, *28*(13), 1319–1350. https://doi.org/10.1002/smj.640

Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, *18*(7), 509–533. https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7%3C509::AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z

Trachuk, A. V., Kolobov, A. V., & Linder, N. V. (2024). The Impact of Organizational Ambidexterity on Performance of Diversified Industrial Enterprises. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta [Russian Management Journal]*, *22*(1), 131–153. https://doi.org/10.21638/spbu18.2024.106 (In Russ.)

Vetrova, M. A., & Varlamova, M. P. (2023). ESG Strategies under sanctions: Iran's experience and recommendations for Russia. *Kreativnaya ekonomika [Creative Economy]*, *17*(1), 91–110. https://doi.org/10.18334/CE.17.1.116801 (In Russ.)

Wang, S., Li, J., & Zhao, D. (2018). Institutional Pressures and Environmental Management Practices: The Moderating Effects of Environmental Commitment and Resource Availability. *Business Strategy and the Environment*, *27*(1), 52–69. https://doi.org/10.1002/BSE.1983

Yan, Y., Cheng, Q., Huang, M., Lin, Q., & Lin, W. (2023). Government Environmental Regulation and Corporate ESG Performance: Evidence from Natural Resource Accountability Audits in China. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, *20*(1), 447. https://doi.org/10.3390/IJERPH20010447

Zhou, K. Z., & Wu, F. (2010). Technological capability, strategic flexibility, and product innovation. *Strategic Management Journal*, *31*(5), 547–561. https://doi.org/10.1002/SMJ.830

Zhukova, E. V. (2021). Key Trends in ESG-Agenda Development: Reviewing the Situation in Russia and the World. *Vestnik Rossiiskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G.V. Plekhanova [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics],* (6), 68–82. https://doi.org/10.21686/2413-2829-2021-6-68-82 (In Russ.)

## Информация об авторах

**Кларо Рамирес Полина Мишель Рональдовна** — аспирант, Высшая школа бизнеса, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; https://orcid.org/0009-0001-5161-047X (Российская Федерация, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, 20; e-mail: pklaroramires@hse.ru).

**Веселова Анна Сергеевна** — кандидат экономических наук, доцент департамента стратегического и международного менеджмента Высшей школы бизнеса, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; https://orcid.org/0000-0002-8538-4757 (Российская Федерация, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, 20; e-mail: asveselova@hse.ru).

## About the authors

**Polina Mishel R. Klaro Ramires** — PhD Student, Graduate School of Business, National Research University "Higher School of Economics"; https://orcid.org/0009-0001-5161-047X (20, Myasnitskaya St., Moscow, 101000, Russian Federation; e-mail: pklaroramires@hse.ru).

**Anna S. Veselova** — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Department of Strategic and International Management, Graduate School of Business, National Research University "Higher School of Economics"; https://orcid.org/0000-0002-8538-4757 (20, Myasnitskaya St., Moscow, 101000, Russian Federation; e-mail: asveselova@hse.ru).

*Дата поступления рукописи: 10.07.2026.*
*Прошла рецензирование: 20.07.2026.*
*Принято решение о публикации: 15.09.2026.*
*Received: 10 July 2026.*
*Reviewed: 20 July 2026.*
*Accepted: 15 Sep 2026.*

**ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ**
**https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.10**
**УДК 339.5**
**JEL G32, G34, O34**

CC BY 4.0
OPEN ACCESS

# Влияние интеллектуального капитала российских компаний на их интернационализацию в условиях внешних шоков[1]

**Максим В. КАТАЕВ** [1)] ✉, **Мария А. МОЛОДЧИК** [2)]
*[1, 2)] Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Пермь, Российская Федерация*

**Для цитирования:** Катаев, М. В., Молодчик, М. А. (2026). Влияние интеллектуального капитала российских компаний на их интернационализацию в условиях внешних шоков. *AlterEconomics, 23*(3), 719–740. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.10

**Аннотация.** В данном исследовании рассматривается связь между интеллектуальным капиталом компаний и их интернационализацией в условиях внешних шоков. В отличие от предыдущих работ, как правило, рассматривающих взаимосвязь интеллектуального капитала и интернационализации в стабильной экономике, в исследовании развиваются предположения о неоднородном влиянии шоков на компоненты интеллектуального капитала и, соответственно, различном модерационном эффекте шоков на трансформацию интеллектуального капитала в экспортную выручку компании. На примере данных по 46 российским компаниям с 2012 по 2021 годы проверена гипотеза о том, что внешние шоки усиливают положительное влияние интеллектуального капитала на интернационализацию компании. Данные были проанализированы с помощью регрессионных моделей с фиксированными эффектами, в которых интеллектуальный капитал измеряется с помощью показателей интеллектуального коэффициента добавленной стоимости (VAIC™) и среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности. Результаты показывают, что человеческий, структурный и отношенческий капиталы оказывают статистически значимое положительное влияние на интернационализацию российских компаний. При этом санкционные и пандемийные шоки оказали неоднородное влияние на данную взаимосвязь. Значимое усиление влияния человеческого и структурного капиталов на экспортную выручку российских компаний было зафиксировано для санкционного периода 2018 года и пандемийного периода 2020 года. Исходя из полученных результатов, компаниям можно дать рекомендацию инвестировать в интеллектуальный капитал для повышения уровня интернационализации, в том числе в условиях внешних шоков. Поскольку рассматриваемый временной интервал включает сразу несколько периодов неопределенности в российской экономике, выводы работы актуальны в текущих условиях внешнего давления, оказываемого на российскую экономику.

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, интернационализация, внешние шоки

**Благодарность:** Статья подготовлена в результате проведения исследования в рамках проекта «Международное академическое сотрудничество» НИУ ВШЭ.

[1] © Катаев М. В., Молодчик М. А. Текст. 2026.

RESEARCH ARTICLE

# Intellectual Capital and Internationalization under External Shocks: Evidence from Russian Firms

**Maxim V. KATAEV** [1)] ✉ iD, **Maria A. MOLODCHIK** [2)] iD
[1, 2)] *National Research University "Higher School of Economics", Perm, Russian Federation*

**For citation:** Kataev, M. V., & Molodchik, M. A. (2026). Intellectual Capital and Internationalization under External Shocks: Evidence from Russian Firms. *AlterEconomics, 23*(3), 719–740. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.10

**Abstract.** This study analyzes the relationship between companies' intellectual capital and internationalization under external shocks. While prior research has largely focused on stable conditions, this study examines the effects of external shocks on the contribution of different components of intellectual capital to firms' export performance. Using panel data from 46 Russian companies covering the period 2012–2021, the study tests whether external shocks strengthen the positive effect of intellectual capital on firms' internationalization. Fixed-effects regression models are employed, with intellectual capital measured using the Value Added Intellectual Coefficient (VAIC™) and Days Payable Outstanding (DPO). The results show that human, structural, and relational capital are positively and significantly associated with the internationalization of Russian firms. These relationships, however, vary across periods of external shock, with the sanctions and pandemic shocks differentially affecting the contribution of intellectual capital to export revenue. The contribution of human and structural capital increased significantly during the 2018 sanctions period and the 2020 pandemic period. These findings suggest that investment in intellectual capital can support firms' internationalization not only under stable conditions but also during periods of heightened external uncertainty. Given that the study period encompasses several episodes of economic uncertainty in Russia, the findings provide relevant insights into the role of intellectual capital in sustaining firms' internationalization under conditions of external pressure.

**Keywords:** intellectual capital, internationalization, external shocks

**Acknowledgments:** This article was prepared as part of the "International Academic Cooperation" project at the National Research University Higher School of Economics.

## 1. Введение

Выходя на рынок, компания должна проявить свою уникальность. Она может выражаться в разных аспектах: у компании могут быть инновационные технологии производства основного товара, сотрудники с высоким уровнем образования или члены совета директоров, обладающие существенными социальными связями, и другие ресурсы, отличающие компанию от конкурентов. Наличие у компании одной из подобных характеристик может положительно влиять на ее конкурентоспособность и финансовые показатели (Pucar, 2012). Такие характеристики компании объединяются понятием интеллектуального капитала (ИК).

Значимость ИК становится особенно заметной, когда компания начинает активно вовлекаться в международные операции, т. е. по мере её интернационализации (Pulido-López & López-Salazar, 2025). Особое место ИК занимает в деятельности компаний-экспортеров. Если выход на отечественный рынок может быть упрощен ввиду привычности его конъюнктуры, то для успеха на зарубежных рынках компаниям могут потребоваться новые уникальные характеристики сверх тех, которые могут быть достаточными для отечественного рынка. При этом ИК важен не только с позиций привлечения новых клиентов, но и с точки зрения адаптации к институциональной среде на новых рынках сбыта (Haidar, 2017). Эти закономерности подчеркивают актуальность исследования ИК для компаний-экспортеров.

Впрочем, влияние ИК на экспортную активность — это лишь один из аспектов того, как ИК влияет на интернационализацию компаний. Понятие интернационализации не следует ограничивать только экспортными показателями, поскольку оно значительно шире (Sualeh Khattak et al., 2026). В реальности компании могут взаимодействовать с внешним миром по-разному: импортировать промышленное оборудование иностранного производства, заключать договоры подряда с иностранными компаниями, привлекать иностранный капитал для реализации масштабных инвестиционных проектов. Эти задачи действительно могут быть самыми разнообразными, каждая из них для успешной реализации требует своего набора характеристик ИК.

Важно отметить, что взаимодействие компаний с внешним миром находится под угрозой в периоды неопределенности, которые наступают после возникновения внешних шоков. Известны разные примеры таких шоков, все они различаются по характеру. Например, если в 2008 г. компании сталкивались с последствиями мирового финансового кризиса, первопричиной которого стал экономический дисбаланс, то в 2020 г. компании испытали последствия шока пандемии COVID-19, имевшего совершенно иную природу. В настоящее время компания может испытывать сложности с выходом на мировой рынок и взаимодействием с иностранными контрагентами из-за введенных против нее или страны ее расположения санкций. К таким странам, в частности, относятся Иран, Мьянма, Куба и др. (Crozet et al., 2021). Особенно значимое негативное влияние санкции могут оказывать на экспорт в те страны, которые территориально находятся далеко от подсанкционных стран (Le, 2022). При этом негативный эффект от санкций наблюдается и в обратном направлении: те компании, которые экспортируют в подсанкционные страны, теряют способность обслуживать рынки этих стран, что наиболее существенно проявляется для тех компаний, которые активно используют инструменты торгового финансирования (Crozet et al., 2021).

Россия является одной из тех стран, которые находятся под санкционным давлением. Более того, в настоящее время Россия является одним из лидеров среди всех стран по количеству санкций, введенных против экономических агентов на территории страны (Переход и др., 2024). Значительнее всего санкционное давление, касающееся деятельности российских компаний, усилилось в последние несколько лет, хотя в целом история введения санкций против российских компаний продолжительна (Переход и др., 2024). Например, большое количество санкционных ограничений вводилось в 2014 г. и в 2018 г. Такое усиленное санкционное давление влияет на экономический ландшафт российской экономики и требует адаптации стратегий развития отечественных компаний (Кучмий и др., 2015; Орехова, Дубровский, 2016).

Научная новизна данного исследования заключается именно в том, что выводы о взаимосвязи интеллектуального капитала и интернационализации будут рассмотрены в контексте внешних шоков и протестированы на выборке российских компаний. Анализ предыдущих исследований показывает, что взаимосвязь компонент ИК и результатов деятельности компаний является хорошо изученной научной областью. При этом связь между интеллектуальным капиталом и интернационализацией для компаний из развивающихся экономик, к которым в том числе относится и российская, исследована недостаточно.

Цель данного исследования — определение связи между интеллектуальным капиталом российских компаний и их интернационализацией в условиях внешних

шоков. Для достижения цели последовательно решались следующие задачи: 1) выделены теоретические модели интернационализации фирмы, учитывающие роль ИК; 2) систематизированы эмпирические работы по влиянию ИК и его составляющих на результаты деятельности компаний с акцентом на уровень интернационализации; 3) разработан дизайн исследования, включающий обоснование эконометрической модели и метрик для переменных модели; 4) собрана база данных по российским компаниям-экспортерам и протестирована гипотеза об усилении влияния ИК на интернационализацию в период внешних шоков.

## 2. Обзор литературы

Понятие интернационализации рассматривается во многих экономических исследованиях, однако до сих пор для него отсутствует одно универсальное определение (Hosseini et al., 2024). Так, в работе Л. С. Уэлча и Р. Луостаринена (Welch & Luostarinen, 1988) интернационализация определяется как «рост вовлеченности компании в международных операциях». Схожее определение дается и в работе П. Бакли и М. Кассона (Buckley & Casson, 1998), в которой авторы подчеркивают, что саму фирму можно представить как совокупность ресурсов, которые могут быть использованы в международных связях с помощью распределения по продуктовым группам и национальным рынкам. На такое распределение влияет то, какую стратегию выбирает фирма для выхода на внешние рынки. Выбранная стратегия определяет ключевые факторы, от которых в большей степени будет зависеть экспортный успех компании.

Существует несколько ключевых моделей выхода на зарубежные рынки. Применимость модели к той или иной компании определяется особенностями деятельности компании. Этим объясняются сильные различия между некоторыми моделями, такими как Uppsala и Born global. Если модель Uppsala, подразумевающая постепенное освоение компанией мировых рынков (Johanson & Vahlne, 2009; Jardon & Molodchik, 2017), скорее, применима к традиционным промышленным производствам с большим числом рабочих, то модель Born global, подразумевающая полноценный выход компании на мировой рынок в течение нескольких лет с даты основания (Madsen & Servais, 1997; Knight & Cavusgil, 2004), чаще всего применима к инновационным компаниям с уникальной бизнес-моделью или значительной долей использования современных технологий обработки данных (Paul & Rosado-Serrano, 2019). Поэтому при определении применимости выводов исследования об интернационализации к конкретной компании следует учитывать, к какому типу выхода на внешние рынки она может относиться.

Интеллектуальный капитал можно охарактеризовать как «интеллектуальный материал, включающий в себя знания, опыт, информацию, интеллектуальную собственность и участвующий в создании ценностей» (Stewart, 2010). В академической литературе ИК обычно декомпозируется на три компоненты (Гаранина, 2008):

— человеческий капитал (ЧК) включает знания, навыки, опыт, языковые и межкультурные компетенции, способность к решению проблем и управленческие качества сотрудников и собственников;

— структурный капитал (СК) охватывает процессы, базы данных, ИТ-системы, организационную архитектуру, стандарты качества, патенты и иные кодифицированные знания фирмы;

— отношенческий капитал (ОК) включает качество связей фирмы с клиентами, поставщиками, дистрибьюторами, партнерами, регуляторами, профессиональными и отраслевыми сетями.

Именно такая триада лежит в центре последнего мета-анализа по теме влияния интеллектуального капитала на интернационализацию компаний (Sualeh Khattak et al., 2026). Мета-анализ 32 работ показал, что человеческий и отношенческий капиталы сильнее всего связаны с международной активностью и результативностью экспорта, тогда как структурный капитал особенно важен для готовности к выходу на внешние рынки, стандартизации, управляемости и масштабирования, но не всегда автоматически трансформируется в увеличение экспортной выручки компании.

В таблице 1 систематизированы результаты ключевых исследований, в которых рассматривается влияние ИК на интернационализацию компаний.

Таблица 1

**Исследования о влиянии интеллектуального капитала на интернационализацию**

Table 1

**Research on the Impact of Intellectual Capital on Internationalization**

| Авторы, год | Выборка | Методология | Результаты |
|---|---|---|---|
| Edeh et al., 2020 | 248 компаний из Нигерии | Динамический метод наименьших квадратов | Совместное применение нескольких видов инноваций способствует росту экспортной производительности |
| Gkypali et al., 2018 | 300 компаний из Греции | Моделирование структурными уравнениями | Открытая стратегия по инновациям, основанная на значительном разнообразии форм организации бизнеса контрагентов в сфере НИОКР, положительно влияет на абсорбирующую способность компании |
| Hoang et al., 2024 | Компании из Вьетнама в период 2016–2019 гг. | Модель Probit со случайными эффектами | Инновации, особенно продуктовые, увеличивают вероятность и интенсивность экспорта, но проблемы в инфраструктуре бизнеса ослабляют это положительное влияние |
| Hosseini et al., 2024 | Компании из Швеции в сфере обработки древесины | Модель Logit | Эффективность внедрения инноваций снижается при высоком уровне локализации продуктов компании под местный рынок |
| Jardon & Molodchik, 2017 | Более 2000 компаний из России | Модель Logit для 6 этапов международной экспансии | Для компаний отношенческий капитал значим на всех шести этапах интернационализации, структурный капитал — на первых пяти, человеческий капитал — на первых трех |
| Kiss et al., 2018 | 3280 компаний из Франции, Италии и Испании | Иерархические регрессионные модели | Зависимость интенсивности экспорта от уровня избыточности человеческих ресурсов имеет U-образную форму (максимальная интенсивность наблюдается при низких и высоких уровнях избыточности человеческих ресурсов), при этом для компаний с высоким уровнем развития инноваций форма меняется на обратную U-образную |

*Окончание табл. 1 на след. стр.*

*Окончание табл. 1*

| Авторы, год | Выборка | Методология | Результаты |
|---|---|---|---|
| Pucar, 2012 | 134 крупных компании из Боснии и Герцеговины | Модель линейной регрессии | Положительное влияние компонент ИК на динамику экспорта в нескольких секторах экономики |
| Pulido-López & López-Salazar, 2025 | Компаний из различных секторов экономики Колумбии, данные за 2017–2018 гг. | Биноминальная логистическая регрессия, предельные эффекты | Уровень человеческого и структурного капиталов оказывает положительное влияние на вероятность экспорта, при этом компании, у которых есть партнерские отношения с зарубежными государственными органами, демонстрируют большую склонность к выходу на зарубежные рынки |
| Rasiah et al., 2016 | 50 компаний из Тайваня, данные за 2013 г. | Регрессия Тобита | Существует положительная корреляция между уровнем институциональной поддержки и развитием инновационного потенциала фирм, в то же время инновационный потенциал положительно влияет на объем экспорта компаний |
| Ribau et al., 2017 | Компании химической отрасли из Португалии | Моделирование структурными уравнениями | Инновационные возможности компании оказывают прямое положительное влияние на ее экспорт только для проактивных компаний |
| Saridakis et al., 2019 | 12823 малых и средних предприятия из Великобритании | Модели Probit | Сочетание нескольких типов внедряемых компанией инноваций может усилить положительный эффект для интернационализации |
| Wu et al., 2021 | Компании из Китая | Регрессия с фиксированными эффектами | Принадлежность компании к бизнес-группе положительно влияет на ее экспорт |
| Zaman & Tanewski, 2024 | Компании из Австралии за период 2005–2006 гг., 2018–2019 гг. | МНК-регрессия для изучения прямой зависимости между показателями, регрессия Probit для бинарного показателя инноваций | У крупных компаний наблюдаются положительные двусторонние связи между экспортом, инновациями и НИОКР, т. е. крупные компании, экспортируя, способны извлекать выгоду из международного рынка и внедрять инновации быстрее. Это отличается от результатов для малых и средних предприятий, где наблюдается положительное влияние инвестиций в НИОКР и инноваций на экспортную активность, однако не наблюдаются обратные эффекты, характерные для «обучения экспортом» |

Источник: сост. авторами.

Исследования роли ИК в деятельности компаний охватывают различные направления. В настоящее время выделяются три основных группы факторов, которые формируют ИК и наиболее активно исследуются, — это гендерные характеристики совета директоров, структура управления и основные характеристики деятельности компании (Abdallah et al., 2024). При этом в литературе широко рассматриваются вопросы

достижения компаниями результатов, отражающих эффективность использования ИК: получение синергетических эффектов от реализации нескольких интеллектуальных ресурсов (Saridakis et al., 2019; Edeh et al., 2020), нахождение баланса между их качеством и количеством (Kiss et al., 2018) или приобретение выгод от их привлечения с внешней стороны (Gkypali et al., 2018; Wu et al., 2021).

В то же время при достаточно глубоком анализе влияния ИК на уровень интернационализации компании тема внешних шоков как модератора данной взаимосвязи остаётся недостаточно изученной.

Можно предположить, что внешние шоки воздействуют на международные операции компаний не напрямую, а через то, как они разрушают или переоценивают компоненты ИК и активируют механизмы адаптации. В одних случаях шок обесценивает прежние связи и процедуры; в других — наоборот, делает особенно ценными кодифицированные знания, доверие в сетях и умение быстро обучаться. Это хорошо согласуется с процессной логикой интернационализации, где интеллектуальные ресурсы и сети предшествуют наращиванию зарубежных партнерств.

Внешние шоки тесно связаны с неопределенностью, которая выражается через инфраструктурные проблемы, сложности финансового характера, институциональные ограничения, что в конечном итоге негативно отражается на деятельности компаний. В частности, неопределенность может снижать эффективность внедрения инноваций, что уменьшает размер экспортной выручки (Hoang et al., 2024). Для решения этой проблемы компании может быть полезна институциональная поддержка: получение государственных субсидий, привлечение университетов для участия в НИОКР, поддержка от негрантовых инициатив и т. д. (Rasiah et al., 2016). Впрочем, успех в борьбе с внешней неопределенностью всё равно во многом зависит от действий сотрудников внутри компании. Решения по управлению рисками могут приниматься на уровне руководства компании, при этом они распространяют свое действие на различные показатели деятельности компании, в т. ч. на показатели ИК.

Можно выделить два типа управления рисками: проактивное, т. е. управление с помощью предварительной подготовки к возможной реализации рисков, и реактивное — управление рисками уже в момент их реализации. В работе К. Рибау и его соавторов (Ribau et al., 2017) показано, что проактивные компании лучше справляются с интеграцией инноваций в свою международную деятельность, тогда как реактивные компании остаются ограничены в своей способности извлекать выгоду из инноваций для международного успеха. Таким образом, в исследовании подчеркивается значимость проактивного управления рисками для компаний-экспортеров.

Несмотря на затраты, которые требуются при управлении рисками, результаты исследований указывают на целесообразность сохранения компаниями экспортной деятельности, причем независимо от того, какой стратегии выхода на внешние рынки они придерживаются. В работе М. Хоссейни и его коллег (Hosseini et al., 2024) рассматриваются два типа компаний характеризующиеся понятиями «обучающиеся экспорту» и «обучение экспортом». Компании первого типа самостоятельно вышли на международный рынок по достижении определенного уровня инновационного развития, тогда как компании второго типа повысили уровень своего инновационного развития уже после выхода на внешние рынки. Как показали результаты исследования, эффективность внедрения инноваций снижается при высоком уровне локализации продуктов компании под местный рынок. Этот вывод ясно показывает, для чего компаниям требуется сохранять ориентацию на экспортные рынки.

В то же время авторы обращают внимание и на другой важный вывод: те компании, которые уже активно занимаются экспортом, менее склонны к инновациям, что говорит о необходимости периодического внедрения дополнительных инноваций в продукты таких компаний. В исследовании М. Заман и Дж. Таневски (Zaman & Tanewski, 2024) выводы по стратегиям «learning to export» и «learning by exporting» дополняются спецификой по учету размера компании. Исходя из результатов исследования, у крупных компаний наблюдаются положительные двусторонние связи между экспортом, инновациями и инвестициями в НИОКР, т. е. крупные компании, уже занимаясь экспортом, способны извлекать выгоду из международного рынка и внедрять инновации быстрее. Для малых и средних предприятий наблюдается положительное влияние инвестиций в НИОКР и инноваций на экспортную активность, однако обратные эффекты, характерные для «learning by exporting», не наблюдаются. Авторы также делают вывод, что уровень иностранных инвестиций положительно ассоциируется с экспортной эффективностью как для малых и средних предприятий, так и для крупных.

Хотя большинство исследований, посвященных поведению компаний в кризисах, фокусируются на финансовых или торговых кризисах (а не на санкциях), они демонстрируют устойчивую закономерность: компании, обладающие высоким уровнем ИК и проактивной экспортной ориентацией, демонстрируют большую устойчивость на международных рынках. В частности, снижение зависимости сот внутреннего рынка и поддержка со стороны институтов (например, экспортных агентств) усиливают способность фирм адаптироваться к внешним шокам. В условиях санкций эти факторы приобретают особую значимость, поскольку ограничения носят не только экономический, но и институциональный характер.

Учитывая, что взаимосвязь ИК и интернационализации компаний во многих исследованиях была определена как значимая и положительная, а модерирующее воздействие внешних шоков является недостаточно изученным, в настоящей работе выдвигается следующая гипотеза:

*Положительное влияние ИК на интернационализацию российских компаний усиливается в условиях внешних шоков.*

## 3. Методология

### *3.1. Измерение интеллектуального капитала*

Для расчета величины ИК был выбран показатель интеллектуального коэффициента добавленной стоимости (VAIC™, Value Added Intellectual Coefficient) — в него входят человеческий и структурный капиталы, а также физический капитал (Pulic, 2000). Соответственно, компоненты интеллектуального коэффициента добавленной стоимости как показатели, отражающие уровень ИК в компании, подходят для проверки гипотезы данного исследования.

Для интеллектуального коэффициента добавленной стоимости была использована следующая формула (1):

$$VAIC_{it} = CEE_{it} + HCE_{it} + SCE_{it}, \quad (1)$$

где $CEE_{it}$ — добавленная стоимость физического капитала для компании $i$ за период $t$ (добавленная стоимость, поделенная на собственный капитал); $HCE_{it}$ — добав-

ленная стоимость человеческого капитала для компании *i* за период *t* (добавленная стоимость, поделенная на расходы на оплату труда); $SCE_{it}$ — добавленная стоимость структурного капитала для компании *i* за период *t* (добавленная стоимость за вычетом расходов на оплату труда, поделенная на добавленную стоимость).

Такая формула была использована и в оригинальном исследовании А. Пулика (Pulic, 2000). В то же время в рамках текущей работы вместе с интеллектуальным коэффициентом добавленной стоимости для анализа была рассмотрена еще одна переменная, более детально отражающая третий структурный компонент ИК, — отношенческий капитал. В качестве такой переменной был выбран показатель среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности (DPO, Days Payable Outstanding).

Показатель среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности рассчитывался как отношение средней кредиторской задолженности к себестоимости проданной продукции, умноженное на количество дней в году. Содержательно среднее количество дней на погашение кредиторской задолженности показывает, как быстро компания может расплатиться с контрагентами по долгам. С одной стороны, систематически высокие значения среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности говорят о том, что контрагенты доверяют компании и готовы давать ей возможность отсрочки платежей. С другой стороны, в кризисные периоды, когда контрагентам как экономическим субъектам может срочно понадобиться приток ликвидности, длительный срок погашения кредиторской задолженности компанией может говорить о финансовых проблемах в ней и о трудностях в преодолении кризиса.

### *3.2. Измерение интернационализации*

Существует проблема в точном определении того, что такое интернационализация. Это понятие объединяет несколько аспектов деятельности компании. С одной стороны, компания вовлечена в процесс интернационализации в том случае, если она экспортирует свою продукцию за пределы страны, в которой она зарегистрирована, тем самым взаимодействуя с зарубежными покупателями. С другой стороны, компания сама может импортировать для производственных нужд зарубежные материалы и оборудование для повышения эффективности своей работы. Если компания активно взаимодействует с зарубежными поставщиками, это тоже может свидетельствовать о том, что она связана с интернационализацией.

Действительно можно сказать, что интернационализацию нельзя приравнять к экспорту. Тем не менее для крупных компаний сравнение экспортных показателей может иметь смысл. Дело в том, что многие крупные компании регулярно импортируют оборудование и материалы. При этом доля экспортной выручки в общей выручке для крупных компаний высока. Следовательно, для крупных компаний экспортная выручка может показывать, насколько эффективно они работают. Поэтому в данной работе в качестве целевой переменной интернационализации будет рассматриваться экспортная выручка компаний. С целью снижения размерности этот показатель будет рассматриваться в виде логарифма.

### *3.3. Описание данных*

Основной исследовательский вопрос данной работы формулируется следующим образом: как интеллектуальный капитал влияет на интернационализацию

российских компаний в условиях внешних шоков. Чтобы ответить на него, в рамках данного исследования был проведен эмпирический анализ данных по крупнейшим по выручке российским компаниям за период 2012–2021 гг. За этот период российские компании несколько раз сталкивались с серьезными внешними шоками: в 2014 г., когда против компаний было введено значительное число санкционных ограничений, в 2018 г., когда к уже введенным ранее санкционным ограничениям добавился масштабный пакет санкций, и в 2020 г., когда компании были вынуждены адаптироваться к условиям пандемии COVID-19.

Можно сказать, что после 2014 г. для компаний наступил этап экономической неопределенности, спровоцированный возникновением шока. То же самое можно сказать и про кризисы 2018 и 2020 гг., за которыми также последовали периоды неопределенности, когда компаниям нужно было адаптироваться к условиям изменившейся экономики. При этом в 2014 г. российские компании впервые столкнулись с масштабными санкционными ограничениями. Именно для российских компаний санкционный контекст наиболее актуален, поскольку Россия, как уже было сказано ранее, является одним из лидеров среди всех стран по количеству санкций, введенных против экономических агентов на территории страны.

Финансовые показатели были получены по 46 крупнейшим по выручке российским компаниям. Эти компании представляют разные секторы экономики, такие как добыча нефти и газа, химическая промышленность, горнодобыча и металлургия, машиностроение, транспорт, сфера услуг и электроэнергетика. Таким образом, данные имеют панельную структуру. Для сбора данных использовалась информационная база СПАРК.

### *3.4. Спецификация регрессионных моделей*

Для измерения компонент ИК берутся показатели человеческого, структурного и отношенческого капиталов. Объясняемая переменная — логарифм экспортной выручки — показывает, насколько успешна экспортная деятельность компаний. В модель также было добавлено несколько контрольных переменных, ее спецификация представлена ниже (2):

$$\begin{gathered} Export_rev_{it} = a + b_1 \cdot HCE_{it} + b_2 \cdot SCE_{it} + \\ + b_3 \cdot DPO_{it} + b_4 \cdot Assets_{it} + b_5 \cdot Crisis_2014 + \\ + b_6 \cdot Crisis_2018 + b_7 \cdot Crisis_2020 + \\ + b_8 \cdot Assets + u_{it} + e_{it}, \end{gathered} \quad (2)$$

где $Export_rev_{it}$ — логарифм экспортной выручки для компании $i$ за период $t$; $HCE_{it}$ — добавленная стоимость человеческого капитала для компании $i$ за период $t$; $SCE_{it}$ — добавленная стоимость структурного капитала для компании $i$ за период $t$; $DPO_{it}$ — среднее количество дней на погашение кредиторской задолженности для компании $i$ за период $t$, нормированное на количество дней в году с целью масштабирования значений; $Assets_{it}$ — активы компании $i$ за период $t$; $Crisis_2014$ — бинарная переменная для кризиса 2014 г.; $Crisis_2018$ — бинарная переменная для кризиса 2018 г.; $Crisis_2020$ — бинарная переменная для кризиса 2020 г.

Фиктивные переменные по годам (2014, 2018 и 2020 г.) отражают кризисные периоды в российской экономике. Для тестирования модерационного влияния кризисов в спецификацию будут добавлены совместные эффекты фиктивных пе-

Таблица 2

**Описательные статистики**

Table 2

**Descriptive Statistics**

| Переменная | Минимум | Максимум | Среднее значение | Стандартное отклонение | Медиана | Кол-во |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Экспортная выручка (log) | 18,17 | 28,95 | 24,67 | 2,30 | 24,77 | 251 |
| VAIC™ | 2,46 | 102,00 | 19,91 | 19,23 | 12,95 | 251 |
| CEE | −0,14 | 54,57 | 1,54 | 5,02 | 0,60 | 251 |
| HCE | 1,06 | 99,86 | 17,52 | 18,99 | 8,93 | 251 |
| SCE | 0,06 | 0,99 | 0,85 | 0,16 | 0,90 | 251 |
| DPO | 0,01 | 53,34 | 0,60 | 4,61 | 0,02 | 251 |
| Финансовый рычаг | −3,50 | 300,12 | 5,28 | 24,11 | 1,12 | 251 |
| Выручка, в млн руб. | 5710,80 | 6968233,08 | 685947,13 | 1339694,02 | 125476,60 | 251 |
| Себестоимость, в млн руб. | 17,91 | 4815236,11 | 414112,89 | 804246,49 | 52761,80 | 251 |

Источник: сост. авторами на основе данных СПАРК.

ременных и компонент ИК. Исходя из выводов рассмотренных ранее исследований, добавление совместных эффектов позволяет понять, насколько устойчивой была компания в кризисные периоды.

Описательные статистики по всем переменным, входящим в спецификации моделей и используемым для расчетов отдельных показателей, представлены в таблице 2.

## 4. Результаты и обсуждение

### *4.1. Связь между интеллектуальным капиталом и интернационализацией*

На рисунке 1 графически показана зависимость логарифма экспортной выручки компаний, который в рамках данной работы характеризует интернационализацию, от интеллектуального коэффициента добавленной стоимости, который характеризует интеллектуальный капитал. Для наглядности компании разделены по секторам экономики, которым они принадлежат. Информация на графике позволяет сделать несколько выводов. Во-первых, характер расположения точек явно свидетельствует о том, что связь между интеллектуальным коэффициентом добавленной стоимости и экспортной выручкой положительная: по мере роста интеллектуального коэффициента добавленной стоимости экспортная выручка также возрастает. Во-вторых, связь имеет нелинейный характер. При росте показателя интеллектуального коэффициента добавленной стоимости от 0 до 30 рост экспортной выручки происходит быстрее, чем при росте показателя интеллектуального коэффициента добавленной стоимости от 30 до 60 или от 60 до 90. Такая зависимость похожа на логарифмическую, поэтому при построении модели с переменной экспортной выручки, выступающей в качестве объясняемой, рассматривать переменную интеллектуального коэффициента добавленной стоимости в качестве объясняющей имеет смысл в логарифмическом виде.

Также стоит выделить различия компаний по секторам. Заметно отличаются от других компании в сфере добычи нефти и газа. Значения интеллектуального коэффициента добавленной стоимости по ним находятся в очень широком

диапазоне, от минимальных значений до максимального значения по выборке. При этом у компаний в сфере добычи нефти и газа экспортная выручка больше, чем у компаний из других секторов. Иной вывод можно сделать о компаниях горнодобывающей и металлургической промышленности, которые визуально выделяются в отдельный кластер: наблюдения внутри кластера разнородны по экспортной выручке, однако почти все находятся в одном диапазоне по интеллектуальному коэффициенту добавленной стоимости.

Эти различия между компаниями логичны, поскольку каждый сектор имеет свои особенности распределения интеллектуального капитала в компаниях. На рисунке 2 показано, как в рамках рассматриваемой выборки три компонента интеллектуального коэффициента добавленной стоимости — добавленная стоимость

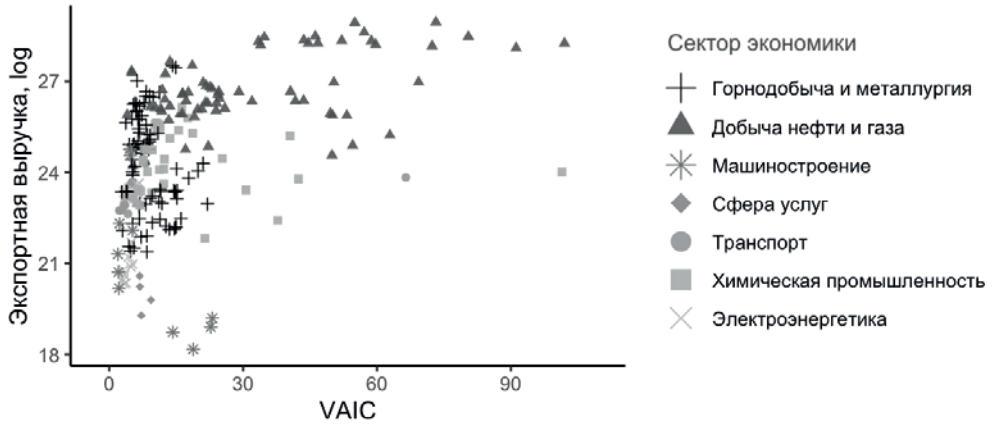



**Рис. 1.** *Логарифм экспортной выручки и интеллектуальный коэффициент добавленной стоимости (источник: сост. авторами)*
**Fig. 1.** *Logarithm of Export Revenue and VAIC™*

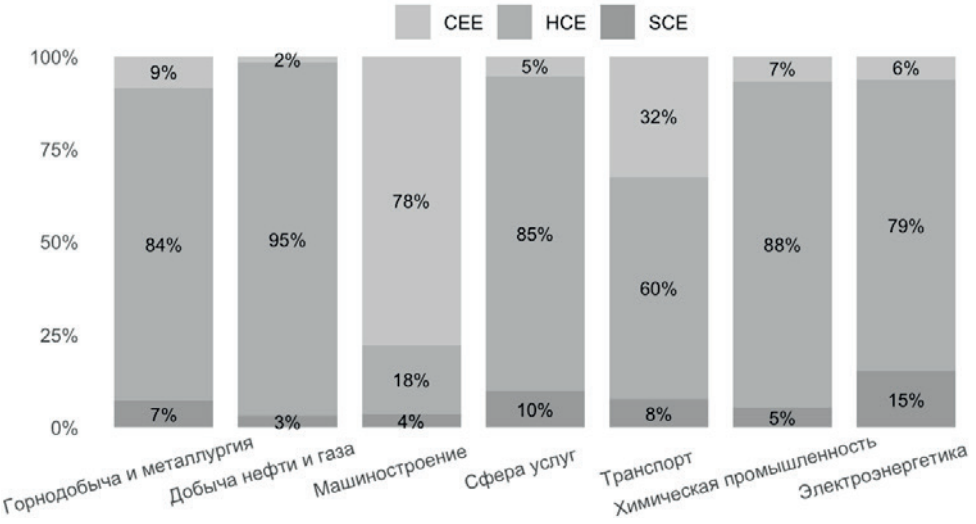



**Рис. 2.** *Распределение элементов интеллектуального коэффициента добавленной стоимости в разных секторах (источник: сост. авторами)*
**Fig. 2.** *Proportions of VAIC™ Components in Different Sectors*

физического (CEE), человеческого (HCE) и структурного капиталов (SCE) — в среднем распределены по компаниям из разных отраслей. Интересно, что для компаний из большинства сфер, особенно для компаний из сферы добычи нефти и газа, характерно преобладание человеческого капитала, тогда как для компаний из сферы машиностроения наблюдается преобладание физического капитала.

### *4.2. Влияние внешних шоков на интеллектуальный капитал и его взаимосвязь с интернационализацией компаний*

Как отмечалось ранее, в рамках данного исследования среди объясняющих переменных, помимо интеллектуального коэффициента добавленной стоимости, рассматривается показатель среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности, характеризующий взаимоотношения компаний с контрагентами. На рисунке 3 показано распределение показателя среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности по всем компаниям в период кризиса 2020 г., связанного с пандемией COVID-19, и в остальные годы.

На рисунке 3 видно, что в периоды, не затрагивающие кризис 2020 г., значения среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности, как правило, не превышали 100 дней. При этом распределение в основном смещено к минимальному значению количества дней.

В кризисный период 2020 г. ситуация меняется. Среднее количество дней на погашение кредиторской задолженности уже превышает 100 дней. Форма распределения становится более плоской, что говорит о нестабильности значений. Распределение при этом смещается к наибольшим значениям. Если сравнить его с рассмотренным ранее распределением, не затрагивающим 2020 г., заметен рост числа компаний, у которых среднее количество дней на погашение кредиторской задолженности находится в пределах от 100 до 200. Таким образом, заметен ряд значимых отличий, выделяющих 2020 г. от остальных в контексте отношенческого капитала.

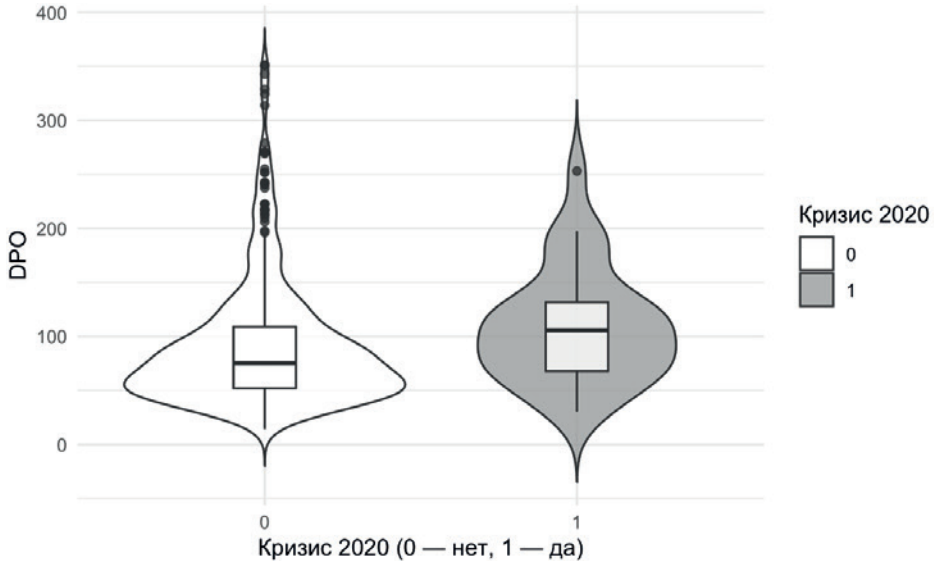



**Рис. 3.** *Распределение среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности во время кризиса 2020 г. и в остальные годы (источник: сост. авторами)*
**Fig. 3.** *Distribution of Days Payable Outstanding during the 2020 Crisis and in Other Years*

Внешние шоки и следовавшие за ними периоды неопределенности влияли не только на показатель среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности. На рисунке 4 представлены линейные графики, отражающие динамику изменения медианных значений по годам для нескольких показателей: экспортной выручки, интеллектуального коэффициента добавленной стоимости и среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности.

Можно заметить, насколько нелинейно и нестабильно меняются медианные значения. Экспортная выручка компаний снижалась в кризисный период 2014 г., когда против российских компаний были введены санкционные ограничения. После шока 2014 г. компаниям удалось нарастить экспортную выручку и достичь к 2016 г. максимальных за последние годы значений. Однако период с 2017 по 2020 г. характеризовался неопределенностью: экспортная выручка заметно снизилась, вернуться к уровню 2016 г. она смогла только в 2021 г.

Интеллектуальный капитал также оказался под влиянием внешних шоков. Кризис 2014 г. сразу не повлиял на интеллектуальный коэффициент добавленной стоимости — показатель рос до 2015 г. включительно. Однако затем снова, как и в случае с экспортной выручкой, можно видеть период неопределенности: в 2016 и 2017 г. медиана снижается. Самое сильное влияние на интеллектуальный коэффициент добавленной стоимости оказал кризис 2020 г. На графике видно, как восходящий тренд, наблюдавшийся в 2018–2019 гг., прерывается в период кризиса, вызванного пандемией COVID-19.

Отмеченный ранее показатель среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности наиболее ярко реагирует на внешние шоки. В 2014 г. и особенно в 2020 г. наблюдается резкий рост продолжительности периода, за который компании могут погасить кредиторскую задолженность. Такой же кризисный период по среднему количеству дней на погашение кредиторской задолженности наблюдался и в 2018 г.: на графике это тоже пик роста, который появляется внезапно и не относится к восходящему или нисходящему тренду.

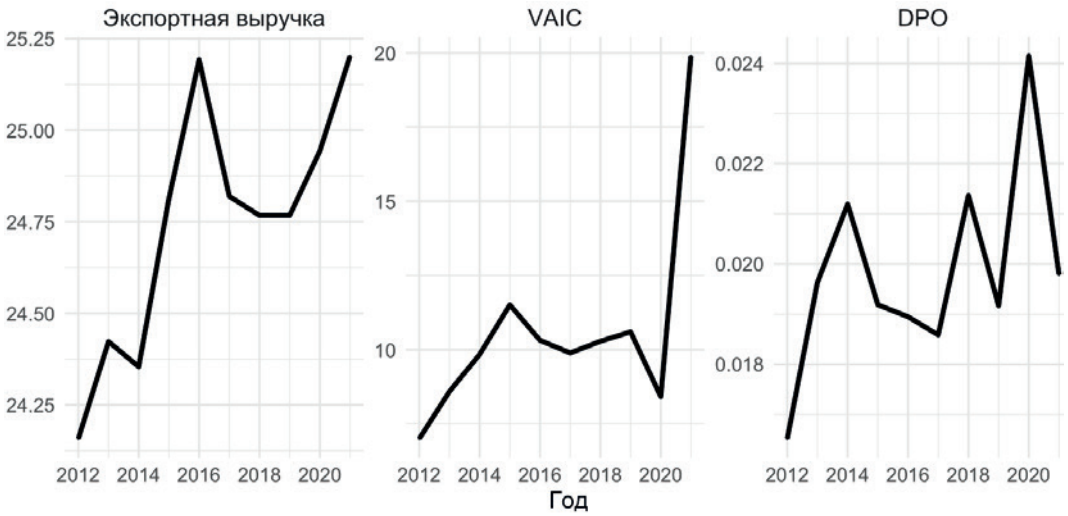



**Рис. 4.** *Динамика медианных значений для ключевых переменных по годам (источник: сост. авторами)*

**Fig. 4.** *Dynamics of Median Values for Key Variables by Year*

В рамках данной работы были построены регрессионные модели с фиксированными эффектами. Значения коэффициентов при объясняющих переменных в моделях представлены в таблице 3.

Таблица 3

**Коэффициенты в моделях с фиксированными эффектами**

Table 3

**Coefficients in Fixed Effects Models**

| Регрессор | Логарифм экспортной выручки | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Спецификация I | Спецификация II | Спецификация III | Спецификация IV |
| Человеческий капитал (HCE) | 0,01*** | 0,01*** | 0,01*** | 0,01*** |
| | (0,00) | (0,00) | (0,00) | (0,00) |
| Структурный капитал (SCE) | 1,94*** | 1,78*** | 1,54*** | 1,84*** |
| | (0,45) | (0,42) | (0,38) | (0,40) |
| Отношенческий капитал (DPO) | 0,01*** | 0,01*** | 0,02*** | 0,01*** |
| | (0,00) | (0,00) | (0,00) | (0,00) |
| log(активы) | 1,11*** | 1,13*** | 1,14*** | 1,13*** |
| | (0,14) | (0,14) | (0,14) | (0,14) |
| Кризис 2014 | –0,21*** | –0,19*** | –0,64* | –0,18*** |
| | (0,05) | (0,06) | (0,34) | (0,04) |
| Кризис 2018 | 0,06 | –0,02 | –0,86*** | 0,07 |
| | (0,06) | (0,09) | (0,29) | (0,07) |
| Кризис 2020 | –0,15* | –0,37*** | –1,80*** | –0,09 |
| | (0,09) | (0,14) | (0,49) | (0,10) |
| (HCE)* (Кризис 2014) | — | –0,00 | — | — |
| | — | (0,00) | — | — |
| (HCE)* (Кризис 2018) | — | 0,01* | — | — |
| | — | (0,00) | — | — |
| (HCE)* (Кризис 2020) | — | 0,02** | — | — |
| | — | (0,01) | — | — |
| (SCE)* (Кризис 2014) | — | — | 0,53 | — |
| | — | — | (0,40) | — |
| (SCE)* (Кризис 2018) | — | — | 1,12*** | — |
| | — | — | (0,34) | — |
| (SCE)* (Кризис 2020) | — | — | 2,02*** | — |
| | — | — | (0,59) | — |
| (Отношенческий капитал)* (Кризис 2014) | — | — | — | –0,25 |
| | — | — | — | (0,34) |
| (Отношенческий капитал)* (Кризис 2018) | — | — | — | –0,08 |
| | — | — | — | (0,16) |
| (Отношенческий капитал)* (Кризис 2020) | — | — | — | –0,63 |
| | — | — | — | (0,47) |
| Количество наблюдений | 251,00 | 251,00 | 251,00 | 251,00 |
| $R^2$ | 0,55 | 0,56 | 0,58 | 0,55 |
| Скорректированный $R^2$ | 0,44 | 0,45 | 0,48 | 0,44 |
| p-value | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 |

Примечания: уровни значимости: $^{*}p < 0{,}1$; $^{**}p < 0{,}05$; $^{***}p < 0{,}01$, в скобках — стандартные ошибки.
Источник: сост. авторами на основе данных СПАРК.

Ключевым результатом в получившихся моделях можно назвать значимость коэффициентов при переменных HCE, SCE и DPO, характеризующих, соответственно, уровень человеческого, структурного и отношенческого капиталов компании. Коэффициенты больше 0, следовательно, все компоненты интеллектуального капитала оказывают статистически значимое положительное влияние на интернационализацию российских компаний.

Положительные коэффициенты при переменных HCE и SCE говорят о том, что чем больше компания инвестирует в развитие своего персонала и во внедрение инновационных производственных технологий, тем она успешнее с точки зрения интернационализации. Коэффициент при переменной среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности также является положительным и статистически значимым. Объяснить то, как в рамках данных моделей переменная среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности связана с отношенческим капиталом и почему коэффициент при ней должен быть положительным, можно следующим образом. В те периоды, когда в экономике не фиксируется возникновение новых внешних шоков, количество дней на погашение кредиторской задолженности может быть выше среднего не столько по причине того, что компания не имеет возможности вовремя расплатиться с контрагентами, сколько по причине того, что контрагенты доверяют компании и позволяют ей не погашать кредиторскую задолженность в приоритетном порядке. Здесь также важно заметить, что у показателя среднего количества дней на погашение кредиторской задолженности в знаменателе стоит себестоимость продукции, поэтому высокие значения показателя могут быть связаны еще и с тем, что в компании внедрены эффективные производственные процессы, позволяющие выпускать продукцию при относительно низкой себестоимости.

Другой важный аспект связан с внешними шоками, которые были интегрированы в модели. В большинстве моделей внешние шоки сами по себе — особенно шоки 2014 и 2020 г. — негативно влияли на экспортную выручку компаний, о чем свидетельствуют отрицательные статистически значимые коэффициенты при соответствующих бинарных переменных для кризисных периодов. Поэтому крайне важными представляются результаты, связанные с совместными эффектами в моделях. Во-первых, статистически значимые положительные коэффициенты для совместных эффектов шоков с HCE и SCE свидетельствуют о том, что во время кризисов значимость человеческого и структурного капиталов для интернационализации возрастает еще сильнее. Во-вторых, внешние шоки влияют на разные компоненты интеллектуального капитала неоднородно, поскольку для отношенческого капитала аналогичных значимых результатов не было выявлено. В-третьих, внешние шоки сами различаются по степени влияния. Усиление роли человеческого и структурного капиталов в интернационализации компаний отчетливо наблюдается во время кризиса введения санкций в 2018 г. и во время кризиса пандемии COVID-19 в 2020 г., в то время как для кризиса введения санкций в 2014 г. таких результатов не наблюдается.

### *4.3. Проверка результатов на устойчивость*

Важно выделить несколько моментов, связанных с оценкой качества полученных результатов. Для оценки коэффициентов во всех моделях использовались стандартные ошибки Ньюи–Уэста. Рассмотренные выше коэффициенты в моделях

представлены именно с учетом ошибок Ньюи–Уэста. Применение такого подхода делает модели устойчивыми к проблемам автокорреляции и гетероскедастичности.

Показатель p-value свидетельствует, что все модели статистически значимы. Исходя из значений $R^2$ и скорректированного $R^2$, наиболее высоким качеством обладает модель с добавлением совместных эффектов для структурного капитала. При этом правильность спецификаций моделей была проверена с помощью теста Хаусмана: согласно результатам теста, нулевая гипотеза о состоятельности оценок в модели со случайными эффектами отклоняется на уровне значимости 5 %, что говорит о преимуществе выбранных для данного исследования моделей с фиксированными эффектами.

### *4.4. Ограничения моделей*

У примененного в данной работе подхода к регрессионному анализу есть несколько ограничений. Так, предметом данной работы не являлось рассмотрение экономически значимых кризисов 2008 и 2022 г. Частично это обусловлено ограничениями в доступе к финансовой информации. Например, данные по оплате труда, составляющие основу показателя человеческого капитала, в выбранной для исследования базе данных СПАРК доступны только с определенного периода времени. Обратная ситуация наблюдается с данными после 2022 г.: при наличии основных показателей финансовой отчетности в базе СПАРК данные недоступны из-за того, что российские компании с 2022 г. не раскрывают информацию об экспортной выручке.

Ограниченный временной охват выборки в настоящий момент делает нецелесообразным включение в регрессионный анализ бинарных переменных для отраслей экономики, которые представляют компании, и дополнительных переменных для борьбы с возможной проблемой эндогенности, т. е. с проблемой взаимовлияния различных финансовых показателей и экспортной выручки фирмы. Поскольку для полноценного анализа таких переменных должно быть несколько, включение их в текущие модели могло бы поставить под сомнение качество моделей, поскольку нарушилось бы эмпирическое правило о количестве переменных, не превышающем квадратный корень из количества наблюдений.

### *4.5. Развитие моделей*

В рамках дальнейших исследований возможно расширение факторов для анализа связи между интеллектуальным капиталом и интернационализацией. Ожидается, что в основном расширение будет связано с новым подходом к формированию выборки компаний и переменных в регрессионных моделях. В настоящей работе использовались традиционные для исследований об интеллектуальном капитале показатели интеллектуального коэффициента добавленной стоимости и экспортной выручки. Данные показатели не являются единственно возможными для измерения интеллектуального капитала и интернационализации.

В будущих исследованиях возможно использование прогрессивного подхода к сбору текстовых данных на основе информации из годовых отчетов компаний. Путём подсчёта частоты ключевых слов в годовых отчетах можно напрямую измерить каждый структурный элемент интеллектуального капитала и интернационализацию. Поскольку годовые отчеты компаний продолжают выходить без ограничений, такой подход позволит значительно увеличить размер выборки, в т. ч. учесть периоды кризисов 2008 и 2022 г.

Увеличенный размер выборки также позволит добавить в модели переменные для учета отраслевых эффектов и для борьбы с возможной проблемой эндогенности. Таким образом, будущие исследования могут уточнить и расширить полученные выводы о влиянии интеллектуального капитала на интернационализацию компаний, полученным в настоящем исследовании.

## 5. Выводы

Гипотезу исследования удалось подтвердить частично. Знания, опыт, информация и интеллектуальная собственность могут создавать ценность для бизнеса, хотя этот процесс может находиться под влиянием внешних шоков. На примере российских компаний удалось показать, что ИК оказывает статистически значимое положительное влияние на интернационализацию. При этом влияние человеческого и структурного капиталов усиливается во время почти всех рассмотренных кризисов (в 2018 и 2020 г.), кроме кризиса 2014 г.

Анализ охватывает период, в течение которого компании неоднократно сталкивались с внешними шоками, что составляет важный аспект работы. Возникновение шоков влекло за собой наступление периодов экономической неопределенности, к условиям которой компании были вынуждены адаптироваться.

В настоящее время экономика также находится в условиях неопределенности. Речь идет не только о российской экономике, находящейся в условиях сильного санкционного давления, но и о мировой экономике в целом, в которой шоки стали возникать чаще из-за обострившихся глобальных экономических противоречий. Поэтому выводы данной работы актуальны. Полученные результаты могут быть полезны компаниям из разных секторов экономики для понимания значимых факторов, необходимых для адаптации к изменениям внешней среды.

## Список источников

Гаранина, Т. А. (2008). Структура интеллектуального капитала: вопросы оценки и эмпирического анализа. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент,* (1), 96–118. EDN IJVXCB

Кучмий, В. П., Викулина, В. В., Костина, Н. Н. (2015). Формирование модели интернационализации бизнеса российских компаний. *Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки,* (6-2), 142–144. EDN TZBGCB

Орехова, С. В., Дубровский, В. Ж. (2016). Специфика российской модели управления ресурсами фирмы. *Журнал экономической теории,* (4), 113–124.

Переход, С. А., Мхитарян, А. В., Селифонкина, Д. С. (2024). Международные санкции против России (2014–2024 гг.): оценка и последствия для финансового рынка. *Вестник Института экономики Российской академии наук,* (4), 116–138. https://doi.org/10.52180/2073-6487_2024_4_116_138

Abdallah, A. S., Amin, H., Abdelghany, M., & Elamer, A. A. (2024). Antecedents and consequences of intellectual capital: A systematic review, integrated framework, and agenda for future research. *Management Review Quarterly*, *75*(4), 3067–3118. https://doi.org/10.1007/s11301-024-00454-9

Buckley, P. J., & Casson, M. C. (1998). Analyzing Foreign Market Entry Strategies: Extending the Internalization Approach. *Journal of International Business Studies*, *29*(3), 539–561. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490006

Crozet, M., Hinz, J., Stammann, A., & Wanner, J. (2021). Worth the pain? Firms' exporting behaviour to countries under sanctions. *European Economic Review*, *134*, 103683. https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2021.103683

Edeh, J. N., Obodoechi, D. N., & Ramos-Hidalgo, E. (2020). Effects of innovation strategies on export performance: New empirical evidence from developing market firms. *Technological Forecasting and Social Change, 158,* 120167. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120167

Gkypali, A., Arvanitis, S., & Tsekouras, K. (2018). Absorptive capacity, exporting activities, innovation openness and innovation performance: A SEM approach towards a unifying framework. *Technological Forecasting and Social Change, 132,* 143–155. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.01.025

Haidar, J. I. (2017). Sanctions and export deflection: Evidence from Iran. *Economic Policy*, *32*(90), 319–355. https://doi.org/10.1093/epolic/eix002

Hoang, H. T., Vu, N. H., Nguyen, H. T., Nguyen, H. T. H., & Mai, B. Q. (2024). The impact of innovation on exports of Vietnamese manufacturing and processing enterprises: The moderating role of environmental uncertainty. *Cogent Business & Management*, *11*(1), 2341637. https://doi.org/10.1080/23311975.2024.2341637

Hosseini, M., Brege, S., & Nord, T. (2024). When market leads innovation: The interplay of internationalisation, innovation and productivity among Swedish wood manufacturing SMEs. *The World Economy*, *47*(12), 4623–4652. https://doi.org/10.1111/twec.13639

Jardon, C., & Molodchik, M. (2017). What types of intangible resources are important for emerging market firms when going international? *Journal of East European Management Studies, 22*(4), 579–595. https://doi.org/10.5771/0949-6181-2017-4-579

Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, *40*(9), 1411–1431. https://doi.org/10.1057/jibs.2009.24

Kiss, A. N., Fernhaber, S., & McDougall-Covin, P. P. (2018). Slack, innovation, and export intensity: Implications for small–and medium–sized enterprises. *Entrepreneurship Theory and Practice, 42*(5), 671–697. https://doi.org/10.1177/1042258718795318

Knight, G. A., & Cavusgil, S. T. (2004). Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm. *Journal of International Business Studies*, *35*(2), 124–141. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400071

Le, H. T. (2022). Global economic sanctions and export survival: Evidence from cross-country data. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, *10*(1), 7–22. https://doi.org/10.15678/eber.2022.100101

Madsen, T. K., & Servais, P. (1997). The internationalization of Born Globals: An evolutionary process? *International Business Review*, *6*(6), 561–583. https://doi.org/10.1016/s0969-5931(97)00032-2

Paul, J., & Rosado-Serrano, A. (2019). Gradual Internationalization vs Born-Global/International new venture models. *International Marketing Review*, *36*(6), 830–858. https://doi.org/10.1108/imr-10-2018-0280

Pucar, S. (2012). The influence of intellectual capital on export performance. *Journal of Intellectual Capital*, *13*(2), 248–261. https://doi.org/10.1108/14691931211225715

Pulic, A. (2000). VAIC™–an accounting tool for IC management. *International Journal of Technology Management*, *20*(5-8), 702–714. https://doi.org/10.1504/IJTM.2000.002891

Pulido-López, A., & López-Salazar, A. (2025). Business internationalization and intellectual capital components: The case of the Colombian manufacturing sector exports. *Journal of Intellectual Capital*, *26*(1), 130–151. https://doi.org/10.1108/JIC-11-2023-0258

Rasiah, R., Shahrivar, R. B., & Yap, X. (2016). Institutional support, innovation capabilities and exports: Evidence from the semiconductor industry in Taiwan. *Technological Forecasting and Social Change*, *109*, 69–75. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2016.05.015

Ribau, C. P., Moreira, A. C., & Raposo, M. (2017). SMEs innovation capabilities and export performance: An entrepreneurial orientation view. *Journal of Business Economics and Management*, *18*(5), 920–934. https://doi.org/10.3846/16111699.2017.1352534

Saridakis, G., Idris, B., Hansen, J. M., & Dana, L. P. (2019). SMEs' internationalisation: When does innovation matter? *Journal of Business Research, 96,* 250–263. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.11.001

Stewart, T. A. (2010). *Intellectual Capital: The new wealth of organization*. Crown Currency.

Sualeh Khattak, M., Zafar, M. B., Anwar, M., & Aziz, Y. (2026). Linking intellectual capital and firms' internationalization through a meta-analysis. *Journal of Intellectual Capital*, 1–26. https://doi.org/10.1108/JIC-04-2025-0147

Welch, L. S., & Luostarinen, R. (1988). Internationalization: evolution of a concept. *Journal of General Management*, *14*(2), 34–55. https://doi.org/10.1177/030630708801400203

Wu, L., Wei, Y., & Wang, C. (2021). Disentangling the effects of business groups in the innovation-export relationship. *Research Policy, 50*(1), 104093. https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104093

Zaman, M., & Tanewski, G. (2024). R&D investment, innovation, and export performance: An analysis of SME and large firms. *Journal of Small Business Management*, *62*(6), 3053–3086. https://doi.org/10.1080/00472778.2023.2291363

## References

Abdallah, A. S., Amin, H., Abdelghany, M., & Elamer, A. A. (2024). Antecedents and consequences of intellectual capital: A systematic review, integrated framework, and agenda for future research. *Management Review Quarterly*, *75*(4), 3067–3118. https://doi.org/10.1007/s11301-024-00454-9

Buckley, P. J., & Casson, M. C. (1998). Analyzing Foreign Market entry Strategies: Extending the Internalization Approach. *Journal of International Business Studies*, *29*(3), 539–561. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490006

Crozet, M., Hinz, J., Stammann, A., & Wanner, J. (2021). Worth the pain? Firms' exporting behaviour to countries under sanctions. *European Economic Review*, *134*, 103683. https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2021.103683

Edeh, J. N., Obodoechi, D. N., & Ramos-Hidalgo, E. (2020). Effects of innovation strategies on export performance: New empirical evidence from developing market firms. *Technological Forecasting and Social Change, 158,* 120167. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120167

Garanina, T. A. (2008). The Structure of Intellectual Capital: Issues of Assessment and Empirical Analysis. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo Universiteta. Menedzhment [Vestnik of Saint Petersburg University. Management],* (1), 96–118. EDN IJVXCB (In Russ.)

Gkypali, A., Arvanitis, S., & Tsekouras, K. (2018). Absorptive capacity, exporting activities, innovation openness and innovation performance: A SEM approach towards a unifying framework. *Technological Forecasting and Social Change, 132,* 143–155. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.01.025

Haidar, J. I. (2017). Sanctions and export deflection: Evidence from Iran. *Economic Policy*, *32*(90), 319–355. https://doi.org/10.1093/epolic/eix002

Hoang, H. T., Vu, N. H., Nguyen, H. T., Nguyen, H. T. H., & Mai, B. Q. (2024). The impact of innovation on exports of Vietnamese manufacturing and processing enterprises: The moderating role of environmental uncertainty. *Cogent Business & Management*, *11*(1), 2341637. https://doi.org/10.1080/23311975.2024.2341637

Hosseini, M., Brege, S., & Nord, T. (2024). When market leads innovation: The interplay of internationalisation, innovation and productivity among Swedish wood manufacturing SMEs. *The World Economy*, *47*(12), 4623–4652. https://doi.org/10.1111/twec.13639

Jardon, C., & Molodchik, M. (2017). What types of intangible resources are important for emerging market firms when going international? *Journal of East European Management Studies, 22*(4), 579–595. https://doi.org/10.5771/0949-6181-2017-4-579

Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, *40*(9), 1411–1431. https://doi.org/10.1057/jibs.2009.24

Kiss, A. N., Fernhaber, S., & McDougall–Covin, P. P. (2018). Slack, innovation, and export intensity: Implications for small–and medium–sized enterprises. *Entrepreneurship Theory and Practice, 42*(5), 671–697. https://doi.org/10.1177/1042258718795318

Knight, G. A., & Cavusgil, S. T. (2004). Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm. *Journal of International Business Studies*, *35*(2), 124–141. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400071

Kuchmii, V. P., Vikulina, V. V., & Kostina, N. N. (2015). Forming of a Model of Business Internationalization of Russian Companies. *Gumanitarnyye, Sotsial'no-ekonomicheskiye i Obshchestvennyye Nauki [Humanities, Social-Economic and Social Sciences],* (6-2), 142–144. EDN TZBGCB (In Russ.)

Le, H. T. (2022). Global economic sanctions and export survival: Evidence from cross-country data. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, *10*(1), 7–22. https://doi.org/10.15678/eber.2022.100101

Madsen, T. K., & Servais, P. (1997). The internationalization of Born Globals: An evolutionary process? *International Business Review*, *6*(6), 561–583. https://doi.org/10.1016/s0969-5931(97)00032-2

Orekhova, S. V., & Dubrovskiy, V. G. (2016). The Specific of the Russian Investment Resource Model. *Zhurnal Economicheskoj Teorii [Russian Journal of Economic Theory],* (4), 113–124. (In Russ.)

Paul, J., & Rosado-Serrano, A. (2019). Gradual Internationalization vs Born-Global/International new venture models. *International Marketing Review*, *36*(6), 830–858. https://doi.org/10.1108/imr-10-2018-0280

Perekhod, S. A., Mkhitaryan, A. V., & Selifonkina, D.S. (2024). International Sanctions against Russia (2014-2024): Assessment and Implications for the Financial Market. *Vestnik Instituta Ekonomiki Rossiyskoy Akademii Nauk [The Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences],* (4), 116–138. https://doi.org/10.52180/2073-6487_2024_4_116_138 (In Russ.)

Pucar, S. (2012). The influence of intellectual capital on export performance. *Journal of Intellectual Capital*, *13*(2), 248–261. https://doi.org/10.1108/14691931211225715

Pulic, A. (2000). VAIC™–an accounting tool for IC management. *International journal of Technology Management*, *20*(5-8), 702–714. https://doi.org/10.1504/IJTM.2000.002891

Pulido-López, A., & López-Salazar, A. (2025). Business internationalization and intellectual capital components: The case of the Colombian manufacturing sector exports. *Journal of Intellectual Capital*, *26*(1), 130–151. https://doi.org/10.1108/JIC-11-2023-0258

Rasiah, R., Shahrivar, R. B., & Yap, X. (2016). Institutional support, innovation capabilities and exports: Evidence from the semiconductor industry in Taiwan. *Technological Forecasting and Social Change*, *109*, 69–75. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2016.05.015

Ribau, C. P., Moreira, A. C., & Raposo, M. (2017). SMEs innovation capabilities and export performance: An entrepreneurial orientation view. *Journal of Business Economics and Management*, *18*(5), 920–934. https://doi.org/10.3846/16111699.2017.1352534

Saridakis, G., Idris, B., Hansen, J. M., & Dana, L. P. (2019). SMEs' internationalisation: When does innovation matter? *Journal of Business Research, 96,* 250–263. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.11.001

Stewart, T. A. (2010). *Intellectual Capital: The new wealth of organization*. Crown Currency.

Sualeh Khattak, M., Zafar, M. B., Anwar, M., & Aziz, Y. (2026). Linking intellectual capital and firms' internationalization through a meta-analysis. *Journal of Intellectual Capital*, 1–26. https://doi.org/10.1108/JIC-04-2025-0147

Welch, L. S., & Luostarinen, R. (1988). Internationalization: evolution of a concept. *Journal of General Management*, *14*(2), 34–55. https://doi.org/10.1177/030630708801400203

Wu, L., Wei, Y., & Wang, C. (2021). Disentangling the effects of business groups in the innovation-export relationship. *Research Policy, 50*(1), 104093. https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104093

Zaman, M., & Tanewski, G. (2024). R&D investment, innovation, and export performance: An analysis of SME and large firms. *Journal of Small Business Management*, *62*(6), 3053–3086. https://doi.org/10.1080/00472778.2023.2291363

## Информация об авторах

**Молодчик Мария Анатольевна** — доктор экономических наук, старший научный сотрудник, Международная лаборатория экономики нематериальных активов, профессор, Департамент экономики и финансов, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; https://orcid.org/0000-0001-7128-9030 (Российская Федерация, 614000, г. Пермь, ул. Студенческая, 38; e-mail: mmolodchik@hse.ru).

**Катаев Максим Вячеславович** — стажер-исследователь, Международная лаборатория экономики нематериальных активов, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; https://orcid.org/0009-0007-3739-6036 (Российская Федерация, 614000, г. Пермь, ул. Студенческая, 38; e-mail: mvkataev@hse.ru).

## About the authors

**Maria A. Molodchik** — Dr. Sci. (Econ.), Senior Research Associate, International Laboratory of Intangible-driven Economy, Professor, Department of Economics and Finance, National Research University "Higher School of Economics"; https://orcid.org/0000-0001-7128-9030 (38, Studencheskaya St., Perm, 614000, Russian Federation; e-mail: mmolodchik@hse.ru).

**Maxim V. Kataev** — Research Assistant, International Laboratory of Intangible-driven Economy, National Research University "Higher School of Economics"; https://orcid.org/0009-0007-3739-6036 (38, Studencheskaya St., Perm, 614000, Russian Federation; e-mail: mvkataev@hse.ru).

*Дата поступления рукописи: 03.07.2026.*
*Прошла рецензирование: 13.07.2026.*
*Принято решение о публикации: 15.09.2026.*
*Received: 03 July 2026.*
*Reviewed: 13 July 2026.*
*Accepted: 15 Sep 2026.*

**REVIEW ARTICLE**
**https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.11**
**UDC 330, 331, 332, 338, 339**
**JEL O1, O3, O4, O5, P5, I2**

CC BY 4.0
OPEN ACCESS

# Human Capital, Structural Transformation, and the Productivity Puzzle in Sub-Saharan Africa: A Structured Narrative Review[1]

**Ayodeji B. AJIBOLA** ✉
*National Research University "Higher School of Economics", Moscow, Russian Federation*

**For citation:** Ajibola, A. B. (2026). Human Capital, Structural Transformation, and the Productivity Puzzle in Sub-Saharan Africa: A Structured Narrative Review. *AlterEconomics, 23*(3), 741–765. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.11

**Abstract.** Education has expanded rapidly in Sub-Saharan Africa, yet productivity growth, formal employment, and structural transformation remain uneven. This divergence raises an important question: Why has the growth of human capital failed to translate consistently into structural transformation across the region? This paper addresses this question through a structured narrative review of 113 formal-corpus sources identified through structured searches and a documented curated pool. The answer lies in three interconnected dimensions of structural absorption, defined here as an economy's capacity to turn skills into higher-productivity employment. First, labour has moved disproportionately into services, which often generate short-term productivity gains rather than the sustained gains historically associated with manufacturing. Education is therefore more likely to contribute to productivity growth when it provides skills that match the needs of productive activities. Second, demographic growth is increasing the need for new jobs faster than demand for skilled labour is expanding. This limits access to salaried employment for growing cohorts and increases pressure on labour absorption. Third, historically rooted institutional differences continue to shape the distribution of human capital and productive activity. Firm-level evidence also shows that higher productivity does not always lead to employment growth. These factors interact differently across subregions. They help explain why renewed industrialisation in some economies coexists with persistent informality, while others face premature deindustrialisation and uneven productivity convergence. The findings highlight the need to align education reform with productive job creation, firm upgrading, and region-specific approaches to structural transformation.

**Keywords:** human capital, structural transformation, productivity, labour absorption, demographic transition, premature deindustrialization, services, Sub-Saharan Africa

[1] © Ajibola A. B. Text. 2026.

ОБЗОРНАЯ СТАТЬЯ

# Человеческий капитал, структурная трансформация и загадка производительности Субсахарской Африки: структурированный нарративный обзор

**Айоделжи Б. АДЖИБОЛА** ✉
*Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Москва, Российская Федерация*

**Для цитирования:** Аджибола, А. Б. (2026). Человеческий капитал, структурная трансформация и загадка производительности Субсахарской Африки: структурированный нарративный обзор. *AlterEconomics, 23*(3), 741–765. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.11

**Аннотация.** Уровень образования населения в Субсахарской Африке быстро растет, однако темпы роста производительности труда, формальной занятости и отраслевого роста остаются неравномерными. Это расхождение обусловливает необходимость проведения структурированного нарративного обзора причин, по которым растущий запас человеческого капитала не приводит к последовательной структурной трансформации в регионе. На базе анализа 113 источников, отобранных посредством структурированного поиска в базах данных ScienceDirect и Google Scholar, сделан обзор, в котором показано, что проблема отражает три взаимосвязанных измерения структурной абсорбции, понимаемой здесь как способность экономики преобразовывать навыки в высокопроизводительную занятость. Во-первых, перераспределение рабочей силы непропорционально смещается в сторону услуг, которые обеспечивают статичный, разовый прирост производительности, а не устойчивый прирост, исторически связанный с обрабатывающей промышленностью, поэтому образование вносит более последовательный вклад там, где оно дает полезные навыки, соответствующие видам деятельности, которые их вознаграждают. Во-вторых, демографический импульс увеличивает потребность в создании рабочих мест быстрее, чем растет спрос на высококвалифицированную рабочую силу, что снижает доступ к оплачиваемой работе для больших групп населения и увеличивает безработицу. В-третьих, исторически сложившиеся институциональные различия продолжают формировать распределение человеческого капитала и производственной активности, в то время как данные на уровне предприятий показывают, что рост производительности не всегда приводит к росту занятости. Эти факторы взаимодействуют по-разному в разных субрегионах и помогают объяснить, почему возобновление индустриализации в одних странах сосуществует с сохраняющейся неформальной экономикой, преждевременной деиндустриализацией в других и неравномерной конвергенцией производительности. Полученные результаты подтверждают необходимость политики, которая связывает реформу образования с созданием продуктивных рабочих мест, модернизацией предприятий и региональными стратегиями трансформации.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, структурная трансформация, производительность, поглощение рабочей силы, демографический переход, преждевременная деиндустриализация, сфера услуг, Субсахарская Африка

## 1. Introduction

Sub-Saharan Africa (SSA) has experienced a substantial expansion of education over the past three decades, yet productivity growth, formal employment, and structural transformation have remained uneven. This raises a persistent question in African development: why has the expansion of schooling translated so unevenly into productivity growth and structural transformation?

This tension is evident in aggregate regional trends. As Figure 1 shows, upper-secondary enrolment increased markedly from the late 1990s, while real GDP per capita rose more gradually and manufacturing value added declined as a share of GDP. These patterns are descriptive rather than causal and mask considerable variation across

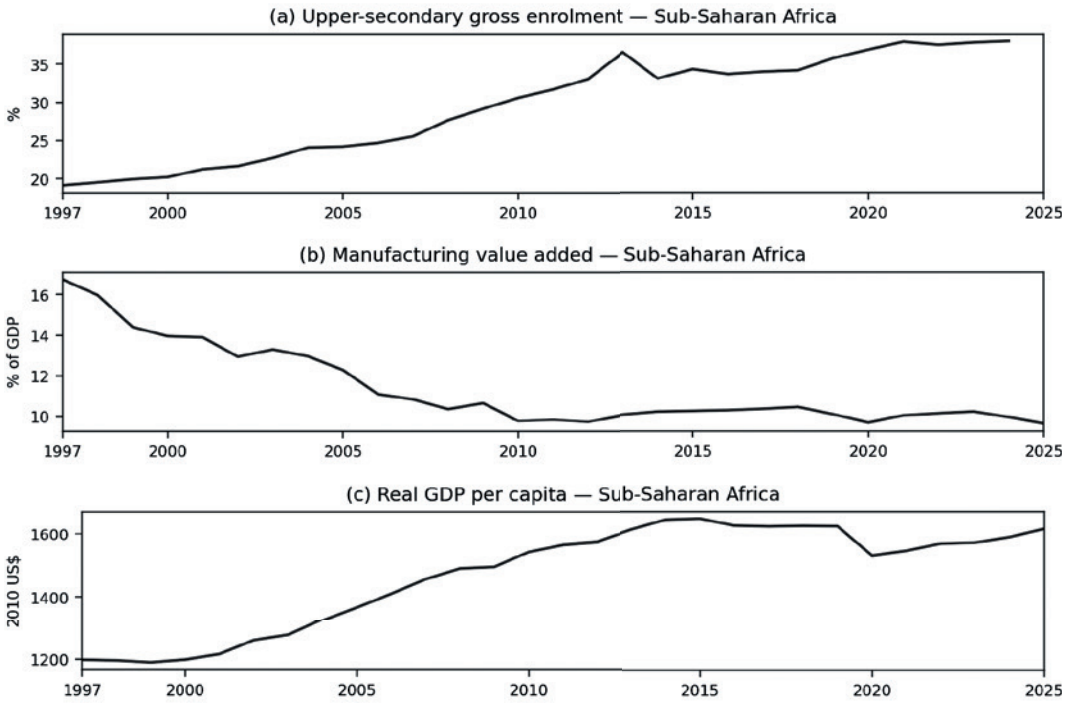



**Fig. 1.** *Education Expansion, Manufacturing Share and Real Income in Sub-Saharan Africa*
*Source: UNESCO Institute for Statistics (2026), Upper-Secondary Gross Enrolment, World Bank Regional Aggregate as Processed by Our World in Data; World Bank World Development Indicators (2026), Manufacturing Value Added (% of GDP); World Bank WDI Via FRED, Real GDP Per Capita (Constant 2010 US$).*

countries, but they illustrate the gap between the expansion of human capital and the pace and nature of structural transformation.

Human-capital theory provides one part of the answer by linking education to worker productivity, innovation, and technological diffusion (Schultz, 1961; Lucas, 1988; Benhabib & Spiegel, 1994). Structural-transformation theory points to a second mechanism: aggregate productivity can increase when labour and other resources move towards activities with higher productivity and greater potential for learning and technological upgrading (Lewis, 1954; Duarte & Restuccia, 2010; Herrendorf et al., 2014). Evidence from African economies suggests that both mechanisms matter. Labour reallocation contributed positively to productivity growth in parts of the post-2000 period, although the magnitude and direction of these effects varied across countries, working-time adjustments, and the sectors receiving labour (McMillan et al., 2014; McCullough, 2017; Mensah et al., 2023b).

Yet an expansion in schooling does not necessarily translate into productive employment or structural transformation. The outcome depends not only on the skills acquired, but also on whether firms and sectors generate sufficient demand for those skills. Learning deficits remain substantial in many African education systems (Bold et al., 2017; Arias et al., 2019). At the same time, formal wage employment remains limited, while agriculture and household enterprises continue to absorb a large share of new labour-market entrants (Fox et al., 2013; Filmer & Fox, 2014; Fox et al., 2016).

Rapid demographic growth further increases the number of jobs that economies need to generate each year. At the firm level, the adoption of capital-intensive technologies can create an additional constraint when increases in productivity and output are not accompanied by comparable increases in employment (Diao et al., 2025; Tinta, 2025).

These patterns point to a broader issue of how effectively economies can connect human capital with productive opportunities. Human-capital quality and deployment, differences in structural-transformation paths, demographic pressures, institutional conditions, and firm-level capabilities all shape this process. Earlier research shows that productive employment has expanded more slowly than labour-force entry in many African economies (Losch, 2016; Benjamin & Mbaye, 2020), but less attention has been given to why this imbalance produces different productivity and employment outcomes across countries and sectors.

This article uses structural absorption as an organising concept for this problem. The concept refers to an economy's capacity to absorb an expanding and increasingly educated labour force into productive activities. It brings together several dimensions that are often examined separately: the quality and distribution of human capital, sectoral demand for labour, demographic dynamics, institutions, and firms' capacity to adopt and productively deploy technology. This perspective is particularly relevant in SSA, where structural transformation has followed diverse paths. Services-led reallocation can generate productivity gains without the sustained learning traditionally associated with manufacturing (McMillan et al., 2014; Rodrik, 2016), while premature deindustrialisation may narrow an important historical channel through which skills contribute to productivity growth (Rodrik, 2016). At the same time, colonial and pre-colonial institutional legacies continue to shape the spatial distribution of human capital and productive activity (Michalopoulos & Papaioannou, 2013, 2020; Cogneau & Moradi, 2014).

Against this background, the article addresses three questions:

1. Under what conditions does human capital contribute to productivity growth and structural transformation in SSA?

2. How do structural-transformation paths differ across African subregions and major country cases?

3. How do demographic dynamics, institutions, sectoral demand, and firm capabilities shape the conversion of skills into productive employment?

By bringing these dimensions together, the article examines why similar increases in educational attainment can produce different economic outcomes across African economies. The structural-absorption perspective provides a framework for understanding how the supply of skills interacts with the capacity of sectors and firms to use them productively, and why improvements in education alone may not be sufficient to generate broad-based productivity growth and structural transformation.

## 2. Review Design, Evidence Base and Methodology

### *2.1. Review Design and Search*

This study is a structured narrative review of literature on sectoral decompositions, cross-country panels, household surveys, firm panels, historical quasi-experiments, policy diagnostics and theoretical models that estimate different quantities and cannot support a common pooled effect (Grant & Booth, 2009; Snyder, 2019). The design prioritises reproducible thematic coverage and disciplined comparison across methods

and settings. Reporting and evidence presentation were also checked against SANRA's narrative-review criteria on search description, referencing, scientific reasoning, evidence level and relevant endpoint data (Baethge et al., 2019).

Searches were conducted in ScienceDirect and Google Scholar over a 1980–2026 window, supplemented by backward and forward citation tracking and targeted retrieval of foundational and Africa-specific studies. Search blocks combined terms for structural transformation, productivity, industrialisation, services, human capital, skills, demography, institutions, firms, technology and SSA. Table 1 summarizes the exact strings, platform counts, and screening fields.

Table 1

**Search Strategy**

| ID | Platform | Theme | Exact search string | Actual CSV |
|---|---|---|---|---|
| SD-S1 | Science-Direct | Structural transformation / institutions | "Sub-Saharan Africa" AND "structural transformation" OR "sectoral reallocation" AND "skill absorption" AND "demographic transition" AND "premature deindustrialization" AND "labor absorption" AND "productivity puzzle" AND "Regional heterogeneity within Africa" | 100 |
| SD-S2 | Science-Direct | Human capital / skills / firms | "Africa" AND "between-sector productivity" OR "within-sector productivity" AND "cognitive skill" OR "learning outcomes" OR "education quality" AND "employment" OR "labour absorption" AND "firm" | 84 |
| SD-S3 | Science-Direct | Services-led sectors / informality | "Sub-Saharan Africa" AND AND "services-led development" AND "between-sector productivity" OR "within-sector productivity" AND "labor absorption" OR informality" | 58 |
| SD-S4 | Science-Direct | Demography / technology / misallocation | "SUB-SAHARAN AFRICA" AND "demographic transition" OR fertility OR "population growth" AND "productivity puzzle" AND "technology" OR "technology adoption" AND misallocation OR "resource misallocation" | 72 |
| GS-S1 | Google Scholar | Structural transformation / institutions | Sub-Saharan Africa AND structural transformation OR sectoral reallocation AND skill absorption AND demographic transition AND premature deindustrialisation AND labor absorption AND productivity puzzle AND Regional heterogeneity within Africa | 48 |
| GS-S2 | Google Scholar | Human capital / skills / firms | "Africa" AND "between-sector productivity" OR "within-sector productivity" AND "cognitive skill" OR "learning outcomes" OR "education quality" AND "employment" OR "labour absorption" AND "firm" | 47 |
| GS-S3 | Google Scholar | Services-led sectors / informality | "Sub-Saharan Africa" AND AND "services-led development" AND "between-sector productivity" OR "within-sector productivity" AND "labor absorption" OR informality" | 18 |
| GS-S4 | Google Scholar | Demography / technology / misallocation | "SUB-SAHARAN AFRICA" AND "demographic transition" OR "population growth" AND "technology adoption" AND "resource misallocation" | 26 |

Source: compiled by the author, 2026.

### *2.2. Evidence Base and Study Scope*

Eight search sets across ScienceDirect and Google Scholar yielded 453 records; deduplication left 433, and title/abstract screening retained 155. These records were merged with a 120-source curated pool assembled during scoping, producing 269 unique candidates after six overlaps were removed. Detailed assessment focused on 88 records: 62 newly identified high-priority studies and 26 curated studies requiring confirmatory assessment. The remaining candidates comprised curated records already classified during scoping and lower-priority reserve records retained for gap-filling. Eighty-four of the 88 assessed records were retained, and 26 foundational or methodological sources from the classified pool produced an initial corpus of 110. A final targeted citation audit added Bandiera et al. (2022), Haraguchi et al. (2017) and Kruse et al. (2023) because they filled specific gaps in the demographic, deindustrialisation and industrialisation evidence, yielding a formal corpus of 113 sources. Eighteen additional references provide theory, review methodology or contextual interpretation outside the structured empirical corpus. Table 2 below reports the full sequence.

### *2.3. Eligibility, Appraisal and Synthesis*

Studies were eligible when they addressed at least one link among human capital, sectoral change, productivity, employment, demography, institutions or firm capability

Table 2

**Screening Flow and Construction of the Formal Review Corpus**

| Stage | Records | Decision / operation |
|---|---|---|
| Search exports | 453 | Actual rows in the eight ScienceDirect and Google Scholar CSV exports |
| Deduplication | 433 | 18 exact-title duplicates removed and 2 near-duplicate records merged |
| Title/abstract screening | 155 retained; 278 excluded | Eligibility based on SSA relevance and direct connection to the review domains |
| Merge with curated pool | 269 unique candidates | 155 search records merged with a 120-source curated pool; 6 overlaps, 149 new candidates |
| Priority eligibility review | 88 assessed | 62 new records plus 26 curated records requiring confirmatory assessment |
| Priority records retained | 84 | 61 core analytical and 23 supporting / background; 4 excluded |
| Foundational/methodological sources | +26 | Selected from the curated pool for distinct theoretical or methodological functions |
| Initial formal corpus | 110 | 84 retained priority records plus 26 foundational / methodological sources |
| Targeted citation audit | +3 | Bandiera et al. (2022), Haraguchi et al. (2017) and Kruse et al. (2023), added to strengthen three evidence gaps |
| Final formal corpus | 113 | Initial 110-source corpus plus 3 targeted empirical additions |
| Complete bibliography | 131 | 113 formal-corpus sources plus 18 theory, review-methodology, benchmark and contextual references outside the structured empirical corpus |

Source: compiled by the author, 2026

in SSA, or supplied a necessary comparative framework. Evidence was weighted by research design, geographical fit, measurement quality and relevance to the review questions. Quasi-experimental and credible instrumental-variable designs receive greater weight for causal claims; sectoral decompositions are treated as accounting evidence; and observational panels are interpreted as conditional associations unless their identification strategy supports stronger inference. Quantitative magnitudes are reported when they clarify a mechanism.

## 3. Results

### *3.1. Stylised Facts: The Empirical Pattern to be Explained*

Education, sectoral reallocation and firm growth have all advanced across SSA over the past three decades, but their combination has produced markedly different rates of productivity growth and employment upgrading across countries. Seven recurring observations organise this pattern and are developed in the thematic sections that follow.

The first two patterns concern the productivity mechanics of labour reallocation. Sectoral productivity gaps are large in national accounts data but shrink substantially once labour inputs are measured more carefully, which lowers the productivity gain that reallocation alone can plausibly deliver. Even where reallocation has turned positive, within-sector productivity growth remains a major source of aggregate gains. SSA's post-2000 structural-change contribution is therefore important, although it explains only part of the region's productivity record.

The next two locate the problem spatially and by destination. Regional trajectories differ sharply: South Africa combines a mature but contracting industrial base with high unemployment; East Africa has experienced agricultural exit alongside uneven industrial and service growth; West Africa combines resource dependence with persistent informality; and North Africa has a distinct demographic and urban starting point. Within each trajectory, the destination of displaced agricultural labour matters because some activities sustain productivity growth while others provide only an initial level gain.

Two further observations connect allocation to labour supply. Schooling has expanded faster than learning quality and the availability of skill-using jobs in many settings, so rising enrolment has not translated proportionately into productive capability. Demographic pressure intensifies this mismatch because wage-employment growth continues to lag labour-force entry and larger youth cohorts face measurably poorer salaried-employment prospects.

The final observation moves the explanation from sectors to firms: productivity and employment growth often concentrate in different enterprises, and the most productive or innovative firms are not necessarily those absorbing the most labour. Table 3 presents these seven patterns and shows where the subsequent sections develop each one.

### *3.2. Regional Trajectories*

Africa's regional variation is easier to interpret against a general theory of development paths than as a set of independent country narratives. East Asia's manufacturing-led industrialisation converted rising human capital into sustained productivity growth by moving workers into activities with continuous learning and scale economies; Latin America's earlier, more premature deindustrialisation shows how the same reallocation can stall when manufacturing loses employment share

Table 3

**Seven Stylised Facts and Their Structural-Absorption Implications**

| Stylised fact | Implication for structural absorption | Developed in section | Representative supporting studies |
|---|---|---|---|
| 1. Sectoral productivity gaps | Large sector gaps create reallocation potential, but hours-worked adjustments reduce the apparent gain from moving labour | 3.4 | Gollin et al. (2014); McCullough (2017); McMillan et al. (2014) |
| 2. Within-sector growth remains central | Positive reallocation contributes to growth most strongly when productivity also improves within sectors | 3.4 | McMillan et al. (2014); Charpe (2023); Azenui & Rada (2021) |
| 3. Regional trajectories diverge | Different regional production structures create different absorption constraints and policy needs | 3.2 | Diao et al. (2017); Rodrik (2008); Breisinger et al. (2014) |
| 4. Destination matters | The productivity effect of labour movement depends on the sectors and activities that receive workers | 3.4 | De Vries et al. (2015); Yeboah & Jayne (2018); McMillan & Zeufack (2022) |
| 5. Human-capital deployment is conditional | Schooling raises potential skill supply; learning quality and skill-using jobs determine how much becomes productive capability | 3.5 | Bold et al. (2017); Arias et al. (2019); Angrist et al. (2021) |
| 6. Demographic absorption pressure | Rapid cohort growth raises job-creation requirements and intensifies competition when skill-intensive demand expands more slowly | 3.3 | Garenne & Joseph (2002); Fox et al. (2013); Filmer & Fox (2014) |
| 7. Firm heterogeneity | Aggregate productivity gains spread more broadly when high-productivity firms also expand employment and labour-absorbing firms upgrade | 3.7 | Söderbom & Teal (2004); Van Biesebroeck (2005); Barasa et al. (2019) |

Source: compiled by the author, 2026

before absorbing a comparable share of the labour force (Rodrik, 2016). Rodrik's (2016) comparison of manufacturing-employment peaks, around $14,000 in 1990 dollars for early Western European industrialisers against roughly $700 for India and many SSA economies, places most of the region closer to the premature-deindustrialisation pattern, though with substantial variation across countries and subregions. The four subregional accounts below use this framework to ask whether the constraint on structural absorption looks like a demand-side failure to generate manufacturing employment, a supply-side mismatch in where skills and firms are located, or a combination distinctive to that subregion's institutional and resource endowments.

### *3.2.1. North Africa*

North Africa enters the comparison from a markedly different demographic and structural starting point. Losch (2016) groups the five North African states with South Africa as comparatively urbanised, diversified and lower-fertility, while UN WPP estimates confirm that fertility remained below the SSA average despite post-2008 increases in Egypt and Algeria. The region serves as an external comparison to the formal SSA synthesis. Relative to the East Asia / Latin America benchmark, its higher urbanisation and earlier demographic transition place it closer to conditions associated with successful labour reallocation, although its manufacturing trajectory has not reproduced East Asia's scale-intensive, export-oriented industrialisation.

#### *3.2.2. East Africa: Agricultural Exit and Uneven Firm Scaling*

Ethiopia pursued one of the region's most explicit state-led industrialisation strategies, yet its employment and productivity outcomes reveal substantial absorption constraints. Labour shifted out of agriculture largely into low-productivity informal services, manufacturing's employment share declined despite sustained policy support, and aggregate productivity growth came mainly from within-sector gains (Gebreeyesus & Abegaz, 2025). This contrasts with the more positive reallocation pattern reported across a wider set of low-income African economies, where manufacturing's employment share is still expanding, albeit slowly (Diao et al., 2017). Firm-level evidence sharpens the contrast: panels from Ethiopia and Tanzania show that firms leading in productivity growth were not the main source of employment expansion (Diao et al., 2025), while Kenya exhibits a related pattern in which informal employment remains dominant as youth skill levels rise (Balwanz, 2013). Across East African manufacturing, institutions and firms' internal learning capabilities influence how far innovation translates into efficiency gains (Barasa et al., 2017, 2019), and internal migration can raise employment probability, with gains varying by education and destination (Chalie, 2026). This combination of labour movement into low-productivity services and a declining manufacturing employment share places Ethiopia closer to a premature-deindustrialisation path than to the East Asian pattern, despite sustained state-led industrial policy.

#### *3.2.3. West and Central Africa: Resources, Informality and Formal-Sector Depth*

West Africa is represented by a larger body of evidence than Central Africa. Ghana's simulated oil-led growth path shows Dutch-disease effects could constrain economy-wide transformation unless revenues are channelled into productive investment (Breisinger et al., 2014), consistent with broader evidence that natural-resource dependence depresses growth in non-resource sectors across SSA (Asiamah et al., 2022), though this structural effect varies with the depth of financial development (Nwani et al., 2023). Commodity sectors can instead support industrialisation where policy deliberately builds domestic linkages and capabilities (Morris & Fessehaie, 2014), while in Francophone Africa persistent informality coincides with slow expansion of formal firms (Benjamin & Mbaye, 2020).

Nigerian manufacturing evidence reveals both a demand-side industrial constraint and a distributional one. Using financial data from 36 of 44 manufacturing companies listed on the Nigerian Stock Exchange (2009–2020), Wolf (2023) finds industrial policy and infrastructure-led demand growth drove rapid capital accumulation in building materials, but wage and tax growth lagged well behind profit growth, so purchasing power did not diffuse into a broader consumer base; the food and beverage sector, Nigeria's largest manufacturing sub-sector, grew more slowly and shed workers even as productivity rose, so expansion was output- and productivity-led without being labour-absorbing in its largest sub-sector.

Applying machine-learning methods to nightlight satellite data, Otchia and Asongu (2021) identify natural resources, agricultural growth, institutions and manufacturing imports as the main correlates of industrial growth across SSA, arguing for a multisector approach rather than industry-led policy alone. Resource dependence and persistent informality place West and Central Africa's structural-absorption problem closer to a demand-side failure to generate manufacturing employment at scale, with Nigeria's evidence showing the constraint on absorption can be distributional as much as sectoral.

#### *3.2.4. Southern Africa: Industrial Maturity and Labour-Market Exclusion*

South Africa combines the region's deepest industrial base with long-run manufacturing contraction, high unemployment and capital intensity. Manufacturing's share of the labour force fell from roughly 12 % in the mid-1980s to below 7 % by 2000, with formal manufacturing employment declining from 1.6 million in 1990 to 1.2 million in 2004 (Rodrik, 2008). This decline is attributed mainly to falling relative profitability rather than wage-push factors, with productivity growth itself reducing employment (an elasticity of roughly -0.2) even as output rose, a direct instance of the productivity-without-absorption pattern traced elsewhere in this review. The contraction matters beyond the sector itself given manufacturing's strong backward linkages and disproportionate role in economy-wide demand (Tregenna, 2008, 2009; Andreoni & Tregenna, 2021).

Stokke (2008) shows how resource booms, sectoral productivity and real-exchange-rate adjustment can further reshape South Africa's structural path. Recent evidence provides limited support for a sustained manufacturing recovery: firm- and worker-level distortions continue to constrain productive reallocation and worker progression (Newman, 2026), while Industry 4.0 is associated with manufacturing value added and a changing skill composition of employment (Ngepah et al., 2024). Mauritius followed a contrasting trajectory: Subramanian and Roy (2001) find that openness to trade and FDI and institutional quality are incomplete explanations on their own, and point to idiosyncratic factors in how the country's ethnic and economic diversity was politically managed. South Africa's combination of a mature industrial base and persistent employment contraction therefore illustrates a form of premature deindustrialisation that followed an earlier phase of industrial development.

### *3.3. Demographic Pressure, Skill Demand and Labour Absorption*

Demography affects the composition and returns of labour as well as the number of jobs required. Fertility decline began earlier in many African urban areas than national averages imply, and the transition remains slow and uneven across SSA (Garenne & Joseph, 2002; Bongaarts & Casterline, 2013; Bongaarts, 2017). The resulting age structure expands labour supply for years after fertility begins to fall, raising potential output as a larger working-age share enters productive employment (Canning et al., 2015), while intensifying pressure on land and accelerating movement into non-farm work (Thurlow et al., 2019).

Drawing on evidence from 28 African countries, Fox et al. (2013) show that the number of new labour-market entrants is large relative to the existing number of wage jobs. Even with sustained economic growth, household farms and enterprises continue to absorb most new workers because wage employment starts from a relatively small base. Filmer and Fox (2014) project industrial wage jobs growing by 55 % and the service wage share from 13 % to 22 % over the decade, but from a base small enough that agriculture and household enterprises still absorb the large majority of labour-force growth.

Using harmonised data from 68 low- and middle-income countries, Bandiera et al. (2022) find young adults in Africa less likely to hold salaried jobs than peers at comparable development levels, with the disadvantage larger for bigger cohorts. Youth employment varies with macroeconomic conditions, demographic structure and sectoral composition (Anyanwu, 2013), and a 41-country panel confirms the youth bulge as a supply-side driver of unemployment alongside slow job creation on the demand side (Baah-Boateng, 2016). Productive job creation is accordingly central to the policy response (Fox et al., 2016; ILO, 2024).

The imbalance also affects relative returns to skills: when cohorts of secondary- and tertiary-educated entrants grow faster than vacancies in skill-intensive firms, competition rises, and adjustment can appear as unemployment, occupational downgrading, or informal self-employment, which continue to dominate African employment trends (Yeboah & Jayne, 2018). Balwanz (2013) documents this tension between skill development and informal opportunities in Kenya. For Burkina Faso, Ouédraogo and Traoré (2026) find the return to education statistically indistinguishable between formal and informal employment, with the earnings gap instead reflecting a formality premium of roughly 76 % and education contributing an independent ~44 % gain through human-capital channels rather than differential sectoral pricing.

Recent micro evidence shows that employment can shift towards less-educated workers even as aggregate attainment rises. Road-induced competition in Ethiopia lowers informal firms' capital intensity and shifts employment towards workers without primary education, with informal wages and productivity unchanged (Perra et al., 2024). Larger manufacturers' capital-intensive techniques are similarly associated with slower employment expansion than at smaller firms (Diao et al., 2025). Rapid labour-force growth can therefore coincide with slow skill-intensive employment growth when expanding activities are low-capital informal firms or frontier firms use labour sparingly.

Absorption pressure also appears through underemployment, mobility constraints and labour-force detachment. Fox and Thomas (2016) emphasise underemployment and job quality, and the ILO (2024) reports about 53 million young people in SSA not in employment, education or training in 2023. Rural-urban migration rates remain low in several settings despite sizeable potential gains (De Brauw et al., 2014; Girard, 2023), while cross-border mobility raises labour productivity mainly through total factor productivity and capital efficiency, with particularly strong gains in services (Gnimassoun, 2025).

The demographic evidence is strongest on job-creation pressure and access to salaried work: larger cohorts face poorer prospects, and rapid labour-force growth leaves agriculture, household enterprises and informal work carrying much of the adjustment (Filmer & Fox, 2014; Bandiera et al., 2022). Evidence remains thinner on the next step, from relative skill supply to wage premia and firms' technology choices.

### *3.4. Industrialisation, Deindustrialisation and Services*

Manufacturing remains central because tradability, scale, learning and production linkages support sustained productivity growth. Rodrik (2016) documents the manufacturing-employment hump shifting downward and toward lower income levels: employment peaked at incomes of about $14,000 (1990 dollars) among early Western European industrialisers but only around $700 in India and many SSA countries, illustrating rather than formally estimating the logic of premature deindustrialisation. Export capability, infrastructure and state coordination are identified as complements to manufacturing growth (Ajakaiye & Page, 2012; Aryeetey & Moyo, 2012; Page, 2012; Mijiyawa, 2017), while trade and financial integration also condition structural transformation (Alagidede et al., 2020).

Recent evidence challenges a uniform deindustrialisation interpretation. Nguimkeu and Zeufack (2024) find no general collapse of manufacturing employment across Africa, with conclusions depending on the indicator used, while Haraguchi et al. (2017) show that manufacturing's global contribution to value added and employment remained

broadly stable after 1970. More recent evidence from the Economic Transformation Database, covering 51 economies over 1990–2018, points to renewed industrialisation in several low-income countries in Asia and SSA, partly driven by employment growth in unregistered firms (Kruse et al., 2023). These findings support a measurement- and country-specific assessment of deindustrialisation that considers employment, value added, firm type and timing together.

Services absorb much of the labour leaving agriculture. Distributive-trade employment in the 11-country Africa Sector Database rose from about 11 % in 1990 to 20 % in 2010, generating static gains since its productivity exceeded agriculture's, though slow subsequent productivity growth produced dynamic losses (De Vries et al., 2015). Service composition matters: ICT, finance and professional services differ from retail, accommodation and personal services in skill, scale and tradability (Nayyar et al., 2021), and South African evidence identifies tradable and business services as potential sources of productivity and employment growth (Asmal & Rooney, 2026).

Resource dependence can weaken diversification through several channels: distorting agricultural development (Dorinet et al., 2021), depressing non-resource sectors (Asiamah et al., 2022), and generating Dutch-disease effects through large mining sectors, though domestic and foreign sectoral productivity matter more than trade integration in an 11-country open-economy model (De Vries et al., 2026). These effects vary with resource type and institutions (Huang et al., 2026), and commodity sectors can instead support industrialisation where policy builds local processing and supplier linkages (Morris & Fessehaie, 2014). Energy-price volatility adds a further labour-market channel, strengthening the case for reducing production's exposure to volatile costs (Augustin & Nkemgha, 2026).

Agricultural productivity can support structural transformation through higher farm returns, market integration and labour release. Intensification and market orientation raise within-agriculture returns (Aihounton & Christiaensen, 2024), commercial farming generates heterogeneous spillovers to neighbouring smallholders in Mozambique (Glover & Jones, 2019), and farm location shapes occupational choice in Tanzania (Mtaturu, 2024). Trade openness conditions this relationship more broadly (Daymard, 2025), while FDI is positively associated with agricultural productivity in SSA (Joseph, 2025). The aggregate productivity effect ultimately depends on whether released labour enters activities with stronger and sustained productivity growth.

### *3.5. Human-Capital Quantity, Quality and Deployment*

Human-capital studies point to the same mechanism: schooling contributes more consistently when it produces usable skills matched to activities that reward them, addressing Pritchett's (2001) broader puzzle that educational expansion need not translate mechanically into growth. African studies identify both quality and matching constraints: severe teacher-knowledge and effort deficits (Bold et al., 2017), mixed growth evidence overall (Glewwe et al., 2014), and differing contributions from foundational, technical and socio-behavioural skills (Arias et al., 2019). Learning-adjusted measures formalise the distinction between schooling years and acquired capability (Angrist et al., 2021).

Higher education can improve individual outcomes even when aggregate job creation and structural change proceed more slowly. Senegal's 2000 higher-education reform raised employment for young high-skilled workers by about nine percentage points relative to older cohorts (Boccanfuso et al., 2015), and in Burkina Faso education raises

youth earnings by about 44 % on average, operating mainly through direct human-capital channels rather than differential formal/informal returns (Ouédraogo & Traoré, 2026). Cognitive and non-cognitive skills jointly shape Kenyan youth outcomes (Onsomu et al., 2025), and capabilities link to livelihood strategies in Rwanda (Bird et al., 2022). Short-cycle tertiary expansion, by contrast, is associated with slower SSA growth, driven by a mismatch between programme content and labour-market needs, unlike the positive association found for primary and bachelor's-level attainment (Mutai et al., 2026). These findings locate the return to education in specific labour-market destinations rather than in attainment alone.

Cross-country estimates also link human capital to productivity and structural transformation. Woldemichael and Shimeles (2019) report a positive association. Using 43 SSA countries over 2000–2022, Gebrehiwot et al. (2025) estimate a human-capital coefficient of 0.160 (SE = 0.025) in their dynamic QML specification; the interaction between human capital and institutional quality is 0.012 (SE = 0.021) and statistically indistinguishable from zero. Das and Drine (2020) relate human capital to distance from the technology frontier, while Ndour (2026) finds that educational effects differ across agriculture, manufacturing and services.

Technology determines how effectively firms use workers' skills. Salmi et al. (2025) link advanced digital skills to the region's capacity to adopt new technologies. Myovella et al. (2020) find a positive digitalisation-growth relationship alongside a substantially smaller digital infrastructure base in SSA than in OECD economies, while Kanayo and Tian (2025) document education and skill transfer associated with Chinese private enterprises in Nigeria. The productivity return to human capital therefore varies with the technologies and jobs available to use it.

### *3.6. Institutions and Historical Legacies*

Institutions shaped the initial supply of human capital and the spatial and social conditions governing its later productive use. Historical evidence points to two persistent channels, colonial education policy and extractive political institutions, while contemporary governance influences investment, mobility and allocation on top of those inherited conditions.

Colonial education policy created durable differences in where formal schooling expanded and who gained access to it. Mission schools accounted for the overwhelming majority of enrolment in British Africa in the early twentieth century, with British colonies' gross primary enrolment roughly two-and-a-half times that of French colonies by 1950, a gap Frankema (2012) attributes to a more permissive environment for missionary activity under British administration. Nunn (2014) reviews evidence that this variation produced persistent differences in educational attainment. Acemoglu et al. (2014) separate human-capital and institutional channels using settler mortality for institutions and historical missionary presence for human capital, finding independent effects of both on long-run development. Michalopoulos and Papaioannou (2020) identify a related institutional channel at colonial borders, while Cogneau and Moradi (2014) show that British and French educational policies on either side of the Ghana-Togo border produced persistent differences in human capital. Nunn (2008) adds an extractive channel through the long-run effects of slave-trade exposure, which Michalopoulos and Papaioannou (2013) relate to pre-colonial political organisation and contemporary institutional capacity.

These historical legacies also concentrated human capital geographically, particularly in the urban centres served by colonial missionary and administrative infrastructure (Michalopoulos & Papaioannou, 2013). Post-independence investment often reinforced these inherited spatial patterns. Geographic concentration can raise matching costs for firms outside major urban centres when they seek qualified workers, creating one plausible link between historical human-capital geography and contemporary firm behaviour. Firm-level studies discussed later document technology–skill mismatches and uneven employment scaling (Diao et al., 2025). However, the full causal chain linking colonial institutions to current technology choices has not been directly estimated.

Contemporary institutions influence structural transformation through investment incentives, resource allocation and the functioning of labour and product markets. Using a panel VAR for 18 SSA countries, Anya and Nzepang (2022) find that dependence of the legislature and judiciary on the executive reduces structural change and within-industry productivity, with judicial dependence producing the stronger effect. Forson et al. (2021) identify a non-linear relationship among innovation, institutions and growth. Haldar and Sethi (2022) find that the growth and structural-transformation effects of sectoral foreign aid vary with institutional quality and human capital. Kebede et al. (2024) similarly report that governance and human capital alter the structural effect of FDI across SSA and East Asia-Pacific comparators.

Recent studies identify employment and within-sector productivity as channels through which institutions affect structural outcomes. Gnangnon and Chen (2026) estimate how governments' compliance with constitutional rules affects sectoral employment in SSA. Gomado and Amedanou (2026) find that reforms in network sectors and employment protection reduce unemployment in selected African countries principally through within-sector improvements in dynamic, productive and allocative efficiency; effects on sectoral reallocation are less robust. Institutional reform can therefore raise productivity before substantial labour reallocation occurs.

Cross-country evidence also questions a simple model in which institutional quality must be high before human capital can influence structural transformation. Gebrehiwot et al. (2025) model institutional quality as a moderator of the human capital-structural transformation relationship across 43 SSA countries and find the interaction term statistically indistinguishable from zero across all six disaggregated Worldwide Governance Indicators, even though human capital and institutional quality are each independently significant. Their estimates support interpreting human capital and institutional quality as independent, parallel pathways within the 2000–2022 panel, challenging an institutions-as-prerequisite interpretation. This result does not imply that institutions are unimportant: the historical and firm-level evidence reviewed in shows that institutions can still shape where skills are formed, allocated and used productively.

### *3.7. Firms, Technology and Resource Allocation*

Firm-level studies provide a more direct link between human capital, technology, and labour demand. African enterprise surveys show substantial differences in productivity, costs, and firm size even within the same sector (Bigsten & Söderbom, 2006; Eifert et al., 2008). Manufacturing competitiveness depends not only on wages, but also on other production costs and price levels (Gelb et al., 2020). Evidence from Ghanaian manufacturing firms further shows substantial differences in factor prices across firm sizes and potential for gains from improved resource allocation, while productivity differences cannot be

explained by observable skills alone (Söderbom & Teal, 2004). Exporting also appears to raise productivity among manufacturing firms in SSA (Van Biesebroeck, 2005).

Technology adoption depends on complementary capabilities inside firms. Combining foreign technology with internal R&D or human-capital development improves technical efficiency more consistently than either alone, based on 418 manufacturing firms (Barasa et al., 2019). In Ghana, intermediary institutions and organisational capability shape technology transfer (Osabutey & Croucher, 2018; Osabutey & Jackson, 2019), with related diffusion and labour-market constraints identified in Angola (Santos & Halkias, 2021). Using an IV strategy based on lightning exposure across eight SSA countries, Girollet (2026) finds that mobile connectivity increases sales and profits among informal firms, with the largest gains among active users. However, adoption remains constrained by affordability and skill gaps.

Employment responses differ sharply from productivity responses. Across 2,450 manufacturing firms in 30 African countries, innovation and R&D improve firm performance but generate no consistent employment gain (Tinta, 2025). In Ethiopia and Tanzania, larger firms are more productive and more capital-intensive but expand employment less, while smaller firms expand employment faster with lower productivity growth (Diao et al., 2025), and technology choice similarly changes the labour-productivity effect of industrial policy (Sié, 2023). This split between productivity and employment growth makes employment scaling a separate condition for structural absorption.

The Hsieh-Klenow framework provides a benchmark for the allocation component. Hsieh and Klenow (2009) model differentiated plants under monopolistic competition and CES demand, using dispersion in revenue productivity as a signal of firm-specific wedges; their counterfactual TFP gains of about 30–50 % for China and 40–60 % for India apply only to those two settings. African economies contain larger informal and micro-firm segments, more heterogeneous technologies and more segmented markets, so neither the assumptions nor the counterfactual magnitudes can be transferred directly. Restuccia and Rogerson (2008, 2017) and Bartelsman et al. (2013) provide the broader allocation framework, while African firm evidence indicates that allocation, capability and employment scaling should be analysed jointly.

Across these studies, structural absorption reflects the interaction between sectoral reallocation and firm capability. Differences in firm capabilities can be more important than convergence within sectors. Digital and imported technologies generate larger productivity gains when firms have the capacity to use them effectively, while highly productive firms may expand employment only slowly. At the same time, informal firms can absorb large numbers of workers while upgrading more gradually. Ultimately, firm-level differences in productivity, technology adoption, and employment growth shape whether sectoral change translates into higher labour productivity at the economy-wide level.

## 4. Discussion: Structural Absorption and the Productivity Puzzle

Educational expansion reaches structural transformation through a sequence of capability formation, labour allocation and productive use inside firms. Schooling and training first shape the capabilities entering the labour market; sectoral and occupational allocation then determine where those capabilities are deployed; firms finally combine labour with capital, technology and organisation. Demographic change alters the number and composition of entrants competing for productive work, while institutions influence

mobility, investment, innovation and the geography of economic opportunity. Structural absorption refers here to an economy's capacity to keep these elements sufficiently aligned for a growing supply of skills to support higher-productivity employment.

Capability formation contributes to structural transformation when schooling produces usable skills and workers can move into activities that reward those capabilities. Years of schooling remain an imperfect measure because learning quality differs substantially across systems (Hanushek & Woessmann, 2012; Angrist et al., 2021). African evidence shows stronger productivity effects where workers acquire usable skills and reach activities with sustained demand for them (Bold et al., 2017; Gebrehiwot et al., 2025). Labour allocation adds a separate margin: movement out of agriculture produces larger and more persistent gains when destination activities combine higher initial productivity with continued upgrading, while agricultural intensification and rural non-farm linkages can raise productivity without immediate sectoral exit (De Vries et al., 2015; Aihounton & Christiaensen, 2024). Human capital therefore becomes economically transformative through the interaction of skill formation and productive deployment.

Demographic pressure alters the scale and composition of labour-market competition by increasing the number of entrants seeking productive employment. Larger cohorts reduce access to salaried work when labour demand expands more slowly, while rapid growth in educated labour supply can increase unemployment, occupational downgrading, informal work or downward pressure on returns to schooling when skill-intensive vacancies lag (Filmer & Fox, 2014; Bandiera et al., 2022). Changes in relative factor supplies may also encourage firms to adopt production techniques better suited to prevailing labour-market conditions (Acemoglu & Zilibotti, 2001; Caselli & Coleman, 2006). As discussed earlier, institutions operate throughout this process by shaping inherited educational geography, contemporary mobility, investment and innovation (Acemoglu et al., 2014; Cogneau & Moradi, 2014; Anya & Nzepang, 2022). The insignificant human-capital and institutional-quality interaction reported by Gebrehiwot et al. (2025) supports a parallel-pathways interpretation in which both contribute independently within the observed panel.

Firm-level absorption determines how skills are combined with capital and technology and whether productivity growth is accompanied by employment expansion. Larger or more innovative firms can lead in productivity while adding workers slowly, whereas smaller firms may absorb labour more rapidly while upgrading at a slower pace (Diao et al., 2025; Tinta, 2025). This divergence is consistent with an allocation-based interpretation of the productivity puzzle, although Hsieh and Klenow's (2009) China and India counterfactuals cannot be transferred directly to SSA. The region's large informal and micro-firm segment suggests that allocation may be important, but its magnitude remains to be estimated directly. The importance of firm scaling also varies across production structures, which helps explain why East African agricultural exit, West African resource dependence and informality, South African deindustrialisation and North Africa's earlier demographic transition produce different absorption outcomes.

Bringing together evidence on skill quality, labour-supply growth, sectoral shifts, and firm-level job creation extends the labour-absorption literature beyond a focus merely on the number of jobs created (Fox et al., 2013; Filmer & Fox, 2014; Fox et al., 2016; Losch, 2016; Benjamin & Mbaye, 2020). The policy implication follows from the specific constraint limiting absorption in each setting. Education reform has greater effects when skill-using jobs expand alongside it. Industrial and digital upgrading delivers broader

gains when productivity growth is accompanied by employment growth. Rural policy also remains important where higher agricultural productivity and non-farm linkages create pathways into more productive work (Arias et al., 2019; Barasa et al., 2019; Bandiera et al., 2022; Kruse et al., 2023; Aihounton & Christiaensen, 2024). Policies should therefore be assessed jointly across learning, productive job creation, skill use, and firm productivity.

Four evidence gaps limit a fuller account of structural absorption across SSA. Worker and firm data are rarely observed together, which makes worker-capability deficits difficult to separate from slow growth in skill-intensive labour demand. Cohort evidence links demographic pressure to salaried-employment prospects, but subsequent effects on skill premia and firms' technology choices remain less directly observed (Bandiera et al., 2022). Sectoral accounts still need finer separation of modern tradable, low-entry-barrier and informal services, even as coverage improves through 2018 (Kruse et al., 2023). Central Africa is represented by fewer studies, and the predominance of English-language sources limits confidence in how widely the identified mechanisms apply across Francophone settings.

## 5. Conclusion

Human capital contributes most consistently to productivity and structural transformation when schooling produces usable capabilities and those capabilities reach activities with sustained demand for them. Learning quality, sectoral destination and firm technology determine how far educational expansion becomes productive capability. Cross-country evidence supports a positive human-capital association with structural transformation, while Gebrehiwot et al. (2025) find human capital and institutional quality independently significant with no detectable interaction in the 2000–2022 panel, supporting the parallel-pathways interpretation developed in the earlier section.

Transformation paths differ because similar gains in human capital interact with distinct production structures across African subregions. Most sub-Saharan African trajectories diverge from East Asia's manufacturing-led labour absorption, but constraints differ: East Africa faces weak non-agricultural absorption; West and Central Africa, resource dependence and informality; South Africa, deindustrialisation and unemployment; and North Africa, an earlier demographic transition and urbanization. The productivity payoff to the same increase in human capital therefore depends on the production structure into which workers enter.

The conversion of skills into productive employment depends on demographic pressure, inherited spatial inequalities and firms' capacity to scale. Rapid cohort growth raises job-creation requirements and lowers access to salaried employment when skill-intensive vacancies expand more slowly. Historical research shows that colonial education systems, missionary presence, and pre-colonial institutions generated persistent spatial differences in human capital and economic activity. This review interprets these inherited distributions as one potential influence on contemporary worker–firm matching, while recognising that the complete causal chain linking historical conditions to firms' technology choices has not been estimated directly. Evidence at the firm level is clearer regarding the final stage: productivity and employment growth frequently diverge, suggesting that sectoral upgrading requires not only productivity gains but also broad-based labour absorption.

Several limitations define the scope of these conclusions. The structured search relied primarily on English-language sources, leaving Francophone and Central

African scholarship less represented. The corpus combines designs with different estimands and causal strength, precluding a defensible pooled effect, while informal employment and firm productivity remain difficult to compare consistently across countries. Gender differences in structural absorption are also not assessed systematically. Future work should link worker, firm and sectoral data more directly and test the proposed mechanisms with designs capable of identifying changes in skill demand, allocation and technology choice.

In conclusion, structural absorption provides an organizing synthesis of these findings. Learning quality, demographic pressure, sectoral destination, institutional conditions and firm scaling jointly shape Africa's productivity puzzle. The policy objective is a production structure that matches growing capabilities to higher-productivity activities at sufficient scale, supported by institutions and firms able to convert those capabilities into productivity and employment growth.

## References

Acemoglu, D., & Zilibotti, F. (2001). Productivity Differences. *The Quarterly Journal of Economics*, *116*(2), 563–606. https://doi.org/10.1162/00335530151144104

Acemoglu, D., Gallego, F., & Robinson, J. A. (2014). Institutions, Human Capital, and Development. *Annual Review of Economics*, *6*(1), 875–912. https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080213-041119

African Union & International Labour Organization. (2024). *Youth employment strategy for Africa (YES-Africa)*. *International Labour Organization*. https://www.theyouthcafe.com/tools-and-publications/au-ilo-youth-employment-strategy-for-africa-yes-africa (Date of access: 03.03.2026).

Aihounton, G., & Christiaensen, L. (2024). Does Agricultural Intensification Pay in the Context of Structural Transformation? *Food Policy*, *122*, 102571. https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2023.102571

Ajakaiye, O., & Page, J. (2012). Industrialisation and Economic Transformation in Africa: Introduction and Overview. *Journal of African Economies*, *21*(Suppl. 2), ii3–ii18. https://doi.org/10.1093/jae/ejr049

Alagidede, I. P., Ibrahim, M., & Sare, Y. A. (2020). Structural Transformation in the Presence of Trade and Financial Integration in Sub-Saharan Africa. *Central Bank Review*, *20*(1), 21–31. https://doi.org/10.1016/j.cbrev.2020.02.001

Andreoni, A., & Tregenna, F. (2021). The Middle-Income Trap and Premature Deindustrialization in South Africa. In A. Andreoni, P. Mondliwa, S. Roberts, & F. Tregenna (Eds.), *Structural Transformation in South Africa: The Challenges of Inclusive Industrial Development in a Middle-Income Country* (pp. 237–260). Oxford University Press. https://doi.org/10.1093/oso/9780192894311.003.0011

Angrist, N., Djankov, S., Goldberg, P. K., & Patrinos, H. A. (2021). Measuring Human Capital Using Global Learning Data. *Nature*, *592*(7854), 403–408. https://doi.org/10.1038/s41586-021-03323-7

Anya, S. B. N., & Nzepang, F. (2022). The role of the separation of democratic powers on structural transformation in Sub-Saharan Africa. *Economic Systems*, *46*(4), 101021. https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2022.101021

Anyanwu, J. C. (2013). Characteristics and Macroeconomic Determinants of Youth Employment in Africa. *African Development Review*, *25*(2), 107–129. https://doi.org/10.1111/j.1467-8268.2013.12019.x

Arias, O., Evans, D. K., & Santos, I. (2019). *The Skills Balancing Act in Sub-Saharan Africa: Investing in Skills for Productivity, Inclusivity, and Adaptability*. World Bank.

Aryeetey, E., & Moyo, N. (2012). Industrialisation for Structural Transformation in Africa: Appropriate roles for the State. *Journal of African Economies*, *21*(suppl 2), ii55–ii85. https://doi.org/10.1093/jae/ejr043

Asiamah, O., Agyei, S. K., Ahmed, B., & Agyei, E. A. (2022). Natural Resource Dependence and the Dutch Disease: Evidence from Sub-Saharan Africa. *Resources Policy*, *79*, 103042. https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2022.103042

Asmal, Z., & Rooney, C. (2026). Services-Led Growth in the Context of De-industrialization: Opportunities for Structural Transformation and Job Creation in South Africa: Policy paper 50. *ERSA Working Paper Series*, 55–55.

Augustin, O., & Nkemgha, G. Z. (2026). Labor Market Responses to Energy Price Volatility in Sub-Saharan Africa: The Policy Goal is Stability by Decoupling. *Journal of Policy Modeling*, 107034. https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2026.02.008

Azenui, N. B., & Rada, C. (2021). Labor Productivity Growth in sub-Sahara African LDCs: Sectoral Contributions and Macroeconomic Factors. *Structural Change and Economic Dynamics*, *56*, 10–26. https://doi.org/10.1016/j.strueco.2020.07.005

Baah-Boateng, W. (2016). The Youth Unemployment Challenge in Africa: What are the Drivers? *The Economic and Labour Relations Review*, *27*(4), 413–431. https://doi.org/10.1177/1035304616645030

Baethge, C., Goldbeck-Wood, S., & Mertens, S. (2019). SANRA — a Scale for the Quality Assessment of Narrative Review Articles. *Research Integrity and Peer Review*, *4*(1), 5. https://doi.org/10.1186/s41073-019-0064-8

Balwanz, D. (2013). Youth Skills Development, Informal Employment and the Enabling Environment in Kenya: Trends and Tensions. *Hiroshima University Acedemic Information Repository (Hiroshima University)*, *15*(2), 69–91. https://doi.org/10.15027/34855

Bandiera, O., Elsayed, A., Smurra, A., & Zipfel, C. (2022). Young Adults and Labor Markets in Africa. *The Journal of Economic Perspectives*, *36*(1), 81–100. https://doi.org/10.1257/jep.36.1.81

Barasa, L., Knoben, J., Vermeulen, P., Kimuyu, P., & Kinyanjui, B. (2017). Institutions, Resources and Innovation in East Africa: A Firm Level Approach. *Research Policy*, *46*(1), 280–291. https://doi.org/10.1016/j.respol.2016.11.008

Barasa, L., Vermeulen, P., Knoben, J., Kinyanjui, B., & Kimuyu, P. (2019). Innovation Inputs and Efficiency: Manufacturing Firms in Sub-Saharan Africa. *European Journal of Innovation Management*, *22*(1), 59–83. https://doi.org/10.1108/ejim-11-2017-0176

Bartelsman, E., Haltiwanger, J., & Scarpetta, S. (2013). Cross-Country Differences in Productivity: The Role of Allocation and Selection. *American Economic Review*, *103*(1), 305–334. http://dx.doi.org/10.1257/aer.103.1.305

Benhabib, J., & Spiegel, M. M. (1994). The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Data. *Journal of Monetary Economics*, *34*(2), 143–173. https://doi.org/10.1016/0304-3932(94)90047-7

Benjamin, N. C., & Mbaye, A. A. (2020). The Failure of Structural Transformation in Francophone Africa and the Rise of the Informal Sector. In A. A. Mbaye, S. S. Golub, & F. Gueye (Eds.), *Formal and Informal Enterprises in Francophone Africa: Moving toward a Vibrant Private Sector* (pp. 137–154). International Development Research Centre.

Bigsten, A., & Söderbom, M. (2006). What have We Learned from a Decade of Manufacturing Enterprise Surveys in Africa? *The World Bank Research Observer*, *21*(2), 241–265.

Bird, K., Chabe-Ferret, B., & Simons, A. (2022). Linking Human Capabilities with Livelihood Strategies to Speed Poverty Reduction: Evidence from Rwanda. *World Development*, *151*, 105728. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2021.105728

Boccanfuso, D., Larouche, A., & Trandafir, M. (2015). Quality of Higher Education and the Labor Market in Developing Countries: Evidence from an Education Reform in Senegal. *World Development*, *74*, 412–424.

Bold, T., Filmer, D., Martin, G., Molina, E., Stacy, B., Rockmore, C., Svensson, J., & Wane, W. (2017). Enrollment without Learning: Teacher Effort, Knowledge, and Skill in Primary Schools in Africa. *The Journal of Economic Perspectives*, *31*(4), 185–204. https://doi.org/10.1257/jep.31.4.185

Bongaarts, J. (2017). Africa's Unique Fertility Transition. *Population and Development Review*, *43*(S1), 39–58. https://doi.org/10.1111/j.1728-4457.2016.00164.x

Bongaarts, J., & Casterline, J. (2013). Fertility Transition: Is Sub-Saharan Africa Different? *Population and Development Review*, *38*(S1), 153–168. https://doi.org/10.1111/j.1728-4457.2013.00557.x

Breisinger, C., Diao, X., & Wiebelt, M. (2014). Can Oil-Led Growth and Structural Change Go Hand in Hand in Ghana? *Journal of Policy Modeling*, *36*(3), 507–523. http://dx.doi.org/10.1016/j.jpolmod.2014.03.002

Canning, D., Raja, S., & Yazbeck, A. S. (Eds.). (2015). *Africa's Demographic Transition: Dividend or Disaster?* World Bank Publications.

Caselli, F., & Coleman, W. J., II (2006). The World Technology Frontier. *American Economic Review*, *96*(3), 499–522. http://dx.doi.org/10.1257/aer.96.3.499

Chalie, D. N. (2026). Impact of internal migration on labor market outcomes: Evidence from Ethiopia. *International Journal of Educational Development*, *124*, 103619. https://doi.org/10.1016/j.ijedudev.2026.103619

Charpe, M. (2023). Convergence Heterogeneity at the Local Level in Sub-Saharan Africa. *Papers in Regional Science*, *102*(2), 273–305. https://doi.org/10.1111/pirs.12720

Cogneau, D., & Moradi, A. (2014). Borders that Divide: Education and Religion in Ghana and Togo since Colonial Times. *The Journal of Economic History*, *74*(3), 694–729. https://doi.org/10.1017/S0022050714000576

Das, G. G., & Drine, I. (2020). Distance from the Technology Frontier: How could Africa Catch-Up via Socio-Institutional Factors and Human Capital? *Technological Forecasting and Social Change*, *150*, 119755.

Daymard, A. (2025). Is Agricultural Productivity a Prerequisite for Structural Transformation? Evidence on the Role of Trade Openness. *Structural Change and Economic Dynamics*, *75*(C), 828–848. https://doi.org/10.1016/j.strueco.2025.10.016

De Brauw, A., Mueller, V., & Lee, H. L. (2014). The Role of Rural–Urban Migration in the Structural Transformation of Sub-Saharan Africa. *World Development*, *63*(C), 33–42. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.10.013

De La O Campos, A. P., Admasu, Y., Covarrubias, K. A., Davis, B. K., & Diaz Gonzalez, A. M. (2025). Reassessing Transformation Pathways: Global Trends in Rural Household Farm and Non-Farm Livelihood Strategies with a Spotlight on Sub-Saharan Africa. *World Development*, *190*, 106952. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2025.106952

De Vries, G., Kruse, H., Mensah, E., Vidogbena, Y., & Yi, K.-M. (2026). Structural change in Sub-Saharan Africa: An open economy perspective. *Journal of International Economics*, *161*, 104248. https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2026.104248

De Vries, G., Timmer, M., & De Vries, K. (2015). Structural Transformation in Africa: Static Gains, Dynamic Losses. *The Journal of Development Studies*, *51*(6), 674–688. https://doi.org/10.1080/00220388.2014.997222

Diao, X., Ellis, M., McMillan, M., & Rodrik, D. (2025). Africa's Manufacturing Puzzle: Evidence from Tanzanian and Ethiopian Firms. *World Bank Economic Review*, *39*(2), 308–340.

Diao, X., Harttgen, K., & McMillan, M. (2017). The Changing Structure of Africa's Economies. *The World Bank Economic Review*, *31*(2), 412–433.

Dorinet, E., Jouvet, P.-A., & Wolfersberger, J. (2021). Is the Agricultural Sector Cursed too? Evidence from Sub-Saharan Africa. *World Development*, *140*, 105250. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.105250

Duarte, M., & Restuccia, D. (2010). The Role of the Structural Transformation in Aggregate Productivity. *The Quarterly Journal of Economics*, *125*(1), 129–173. https://doi.org/10.2307/40506279

Eifert, B., Gelb, A., & Ramachandran, V. (2008). The Cost of Doing Business in Africa: Evidence from Enterprise Survey Data. *World Development*, *36*(9), 1531–1546. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2007.09.007

Erumban, A. A., & De Vries, G. J. (2024). Structural Change and Poverty Reduction in Developing Economies. *World Development*, *181*, 106674. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2024.106674

Filmer, D., & Fox, L. (2014). *Youth Employment in Sub-Saharan Africa*. World Bank Publications.

Forson, J. A., Opoku, R. A., Appiah, M. O., Kyeremeh, E., Ahmed, I. A., Addo-Quaye, R., Peng, Z., Acheampong, E. Y., Bingab, B. B. B., Bosomtwe, E., & Awoonor, A. K. (2021). Innovation, Institutions and Economic Growth in Sub-Saharan Africa: An IV Estimation of a Panel Threshold Model. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, *37*(3), 291–318.

Fox, L., & Thomas, A. (2016). Africa's Got Work to Do: A Diagnostic of Youth Employment Challenges in Sub-Saharan Africa. *Journal of African Economies*, *25*(Suppl. 1), i16–i36.

Fox, L., Haines, C., Huerta Muñoz, J., & Thomas, A. H. (2013). Africa's Got Work to Do: Employment Prospects in the New Century. *IMF Working Papers*, (201). International Monetary Fund.

Fox, L., Senbet, L. W., & Simbanegavi, W. (2016). Youth Employment in Sub-Saharan Africa: Challenges, Constraints and Opportunities. *Journal of African Economies*, *25*(suppl 1), i3–i15. https://doi.org/10.1093/jae/ejv027

Frankema, E. H. P. (2012). The Origins of Formal Education in Sub-Saharan Africa: Was British Rule more Benign? *European Review of Economic History*, *16*(4), 335–355.

Garenne, M., & Joseph, V. (2002). The Timing of the Fertility Transition in Sub-Saharan Africa. *World Development*, *30*(10), 1835–1843.

Gebreeyesus, M., & Abegaz, G. (2025). Structural transformation via services or manufacturing? Evidence from Ethiopia. *IGC Working Paper*. International Growth Centre.

Gebrehiwot, K. G., Beyene, A. B., & Ejigu, W. G. (2025). Human capital and institutional quality as parallel pathways to structural transformation in Sub-Saharan Africa. *Discover Sustainability*, *6*(1), 1311. https://doi.org/10.1007/s43621-025-02164-y

Gelb, A., Ramachandran, V., Meyer, C. J., Wadhwa, D., & Navis, K. (2020). Can Sub-Saharan Africa be a manufacturing destination? Labor costs, price levels, and the role of industrial policy. *Journal of Industry Competition and Trade*, *20*(2), 335–357. https://doi.org/10.1007/s10842-019-00331-2

Girard, P. (2023). From Family to Markets. How Institutional Determinants of Rural Youth Transitions have Changed in Senegal and Zambia over Time. *Journal of Rural Studies*, *101*, 103040. https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2023.103040

Girollet, D. (2026). Does mobile network coverage increase the performance of informal firms? Evidence from Sub-Saharan Africa. *Information Economics and Policy*, *72*, 101150. https://doi.org/10.1016/j.infoecopol.2025.101150

Glewwe, P., Maiga, E., & Zheng, H. (2014). The Contribution of Education to Economic Growth: A Review of the Evidence, with Special Attention and an Application to Sub-Saharan Africa. *World Development*, *59*, 379–393. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.01.021

Glover, S., & Jones, S. (2019). Can commercial farming promote rural dynamism in Sub-Saharan Africa? Evidence from Mozambique. *World Development*, *114*, 110–121. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.09.029

Gnangnon, S. K., & Chen, P. (2026). From Institutions to Jobs: How Governments' Compliance with Constitutional Rules Reshapes Sectoral Employment in Sub-Saharan Africa. *Journal of Government and Economics*, 100172.

Gnimassoun, B. (2025). Immigration and labour productivity: A comparative effect. *World Development*, *188*, 106920. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2025.106920

Gollin, D., Lagakos, D., & Waugh, M. E. (2014). The agricultural productivity gap. *The Quarterly Journal of Economics*, *129*(2), 939–993. https://doi.org/10.1093/qje/qjt056

Gomado, K. M., & Amedanou, I. (2026). Unemployment impact of network sectors and employment protection legislation reforms: Evidence from selected African countries. *World Development*, *200*, 107304. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2025.107304

Grant, M. J., & Booth, A. (2009). A typology of reviews: An analysis of 14 review types and associated methodologies. *Health Information & Libraries Journal*, *26*(2), 91–108. https://doi.org/10.1111/j.1471-1842.2009.00848.x

Haldar, A., & Sethi, N. (2022). Effect of sectoral foreign aid allocation on growth and structural transformation in Sub-Saharan Africa — analysing the roles of institutional quality and human capital. *Economic Analysis and Policy*, *76*, 1010–1026. https://doi.org/10.1016/j.eap.2022.10.009

Hanushek, E. A., & Woessmann, L. (2012). Do better schools lead to more growth? Cognitive skills, economic outcomes, and causation. *Journal of Economic Growth*, *17*(4), 267–321. https://doi.org/10.1007/s10887-012-9081-x

Haraguchi, N., Cheng, C. F. C., & Smeets, E. (2017). The importance of manufacturing in economic development: Has this changed? *World Development*, *93*, 293–315. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.12.013

Herrendorf, B., Rogerson, R., & Valentinyi, Á. (2014). Growth and structural transformation. In P. Aghion & S. N. Durlauf (Eds.), *Handbook of economic growth* (Vol. 2B, pp. 855–941). Amsterdam: Elsevier. https://doi.org/10.1016/B978-0-444-53540-5.00006-9

Hsieh, C., & Klenow, P. J. (2009). Misallocation and Manufacturing TFP in China and India. *The Quarterly Journal of Economics*, *124*(4), 1403–1448. https://doi.org/10.1162/qjec.2009.124.4.1403

Huang, Q., Xie, V. W., & You, W. (2026). Do resource rents drive urbanization and structural transformation? A global analysis. *Journal of Development Economics*, *180*, 103709. https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2025.103709

International Labour Organization. (2024). *Global employment trends for youth 2024: Sub-Saharan Africa*.

Joseph, J. (2025). Examining Foreign Direct Investment effects on agricultural productivity in Sub-Saharan African economies. *International Economics*, *184*, 100654. https://doi.org/10.1016/j.inteco.2025.100654

Kanayo, N. A., & Tian, Y. (2025). Chinese private enterprises and human capital development in Nigeria: Assessing the educational and skill transfer dimensions. *Scientific African*, *28*, e02699. https://doi.org/10.1016/j.sciaf.2025.e02699

Kebede, S., Getachew, Z., Kuma, B., & Abebe, T. (2024). The role of FDI augmented with governance and human capital on structural transformation: Experiences from SSA and EAP countries. *Transnational Corporation Review*, *16*(2), 200055. https://doi.org/10.1016/j.tncr.2024.200055

Kruse, H., Mensah, E., Sen, K., & de Vries, G. (2023). A manufacturing (Re)Naissance? industrialization in the developing world. *IMF Economic Review*, *71*(2), 439–473. https://doi.org/10.1057/s41308-022-00183-7

Lewis, W. A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *Manchester School*, *22*(2), 139–191. https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x

Losch, B. (2016). *Structural transformation to boost youth labour demand in Sub-Saharan Africa: The role of agriculture, rural areas and territorial development*. International Labour Organization.

Lucas, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, *22*(1), 3–42. https://doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7

McCullough, E. B. (2017). Labor productivity and employment gaps in Sub-Saharan Africa. *Food Policy*, *67*, 133–152. https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2016.09.013

McMillan, M., & Zeufack, A. (2022). Labor productivity growth and industrialization in Africa. *The Journal of Economic Perspectives*, *36*(1), 3–32. https://doi.org/10.1257/jep.36.1.3

McMillan, M., Rodrik, D., & Verduzco-Gallo, Í. (2014). Globalization, Structural Change, and Productivity Growth, with an Update on Africa. *World Development*, *63*, 11–32. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.10.012

Mensah, E. B., Owusu, S., & Foster-McGregor, N. (2023a). Productive efficiency, structural change, and catch-up within Africa. *Structural Change and Economic Dynamics*, *65*, 78–100. https://doi.org/10.1016/j.strueco.2023.02.006

Mensah, E. B., Owusu, S., Foster-McGregor, N., & Szirmai, A. (2023b). Structural change, productivity growth and labour market turbulence in Sub-Saharan Africa. *Journal of African Economies*, *32*(3), 175–208. https://doi.org/10.1093/jae/ejac010

Michalopoulos, S., & Papaioannou, E. (2013). Pre-colonial ethnic institutions and contemporary African development. *Econometrica*, *81*(1), 113–152. https://doi.org/10.3982/ecta9613

Michalopoulos, S., & Papaioannou, E. (2020). Historical Legacies and African development. *Journal of Economic Literature*, *58*(1), 53–128. https://doi.org/10.1257/jel.20181447

Mijiyawa, A. G. (2017). Drivers of structural transformation: The case of the manufacturing sector in Africa. *World Development*, *99*, 141–159. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.07.007

Morris, M., & Fessehaie, J. (2014). The industrialisation challenge for Africa: Towards a commodities based industrialisation path. *Journal of African Trade*, *1*(1–2), 25. https://doi.org/10.1016/j.joat.2014.10.001

Mtaturu, J. Z. (2024). Farm location and occupational choices in Sub-Saharan Africa: Implications for agricultural households in Tanzania. *Emerging Markets Review*, *58*, 101086. https://doi.org/10.1016/j.ememar.2023.101086

Mutai, R. K., Lu, J., Mukami, N. L., Chirwa, W. B., Xiaoguang, L., & Zhiyou, Y. (2026). Beyond the diploma: The untold consequences of short-cycle tertiary education on GDP growth in Sub-Saharan Africa. *International Journal of Educational Development*, *121*, 103490. https://doi.org/10.1016/j.ijedudev.2025.103490

Myovella, G., Karacuka, M., & Haucap, J. (2020). Digitalization and economic growth: A comparative analysis of Sub-Saharan Africa and OECD economies. *Telecommunications Policy*, *44*(2), 101856. https://doi.org/10.1016/j.telpol.2019.101856

Nayyar, G., Hallward-Driemeier, M., & Davies, E. (2021). *At Your Service?: The Promise of Services-Led Development* (Vol. 1 of 3). Washington, D.C.: World Bank Group.

Ndour, C. T. (2026). Educational impact on sectoral value-added: Evidence from African countries. *International Journal of Social Economics*, *53*(4), 620–638. https://doi.org/10.1108/ijse-10-2024-0911

Newman, C. (2026). Unlocking manufacturing growth in South Africa: Firm productivity, labour mobility and participation. *ERSA Working Paper Series*. https://doi.org/10.71587/g33f0394

Ngepah, N., Saba, C. S., & Kajewole, D. O. (2024). The impact of Industry 4.0 on South Africa's manufacturing sector. *Journal of Open Innovation Technology Market and Complexity*, *10*(1), 100226. https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2024.100226

Nguimkeu, P., & Zeufack, A. (2024). Manufacturing in structural change in Africa. *World Development*, *177*, 106542. https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2024.106542

Nunn, N. (2008). The long-term effects of Africa's slave trades. *The Quarterly Journal of Economics*, *123*(1), 139–176.

Nunn, N. (2014). Historical development. In P. Aghion & S. N. Durlauf (Eds.), *Handbook of economic growth* (Vol. 2, pp. 347–402). North-Holland. https://doi.org/10.1016/B978-0-444-53538-2.00007-1

Nwani, C., Okezie, B. N., Nwali, A. C., Nwokeiwu, J., Duruzor, G. I., & Eze, O. N. (2023). Natural resources, financial development and structural transformation in Sub-Saharan Africa. *Heliyon*, *9*(9), e19522. https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e19522

Onsomu, C. B., Macharia, J. N., & Mwangi, S. M. (2025). From Classroom to Workplace: The Combined Effects of Cognitive and Non-Cognitive Skills on Youth labor market Outcomes in Kenya. *Economies*, *13*(4), 92. https://doi.org/10.3390/economies13040092

Osabutey, E. L. C., & Croucher, R. (2018). Intermediate institutions and technology transfer in developing countries: The case of the construction industry in Ghana. *Technological Forecasting and Social Change*, *128*, 154–163. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.11.014

Osabutey, E. L. C., & Jackson, T. (2019). The impact on development of technology and knowledge transfer in Chinese MNEs in Sub-Saharan Africa: The Ghanaian case. *Technological Forecasting and Social Change*, *148*, 119725. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2019.119725

Otchia, C., & Asongu, S. (2021). Industrial growth in Sub-Saharan Africa: Evidence from machine learning with insights from nightlight satellite images. *Journal of Economic Studies*, *48*(8), 1421–1441. https://doi.org/10.1108/jes-05-2020-0201

Ouédraogo, I., & Traoré, S. (2026). Differential effects of education on youth earnings across sectors of activity in Burkina Faso. *Social Sciences & Humanities Open*, *13*, 102812. https://doi.org/10.1016/j.ssaho.2026.102812

Page, J. (2012). Can Africa industrialise? *Journal of African Economies*, *21*(suppl 2), ii86–ii124. https://doi.org/10.1093/jae/ejr045

Perra, E., Sanfilippo, M., & Sundaram, A. (2024). Roads, competition, and the informal sector. *Journal of Development Economics*, *171*, 103339. https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2024.103339

Pritchett, L. (2001). Where has all the education gone? *The World Bank Economic Review*, *15*(3), 367–391.

Restuccia, D., & Rogerson, R. (2008). Policy distortions and aggregate productivity with heterogeneous establishments. *Review of Economic Dynamics*, *11*(4), 707–720. https://doi.org/10.1016/j.red.2008.05.002

Restuccia, D., & Rogerson, R. (2017). The causes and costs of misallocation. *The Journal of Economic Perspectives*, *31*(3), 151–174. https://doi.org/10.1257/jep.31.3.151

Rodrik, D. (2008). Understanding South Africa's economic puzzles. *Economics of Transition*, *16*(4), 769–797. https://doi.org/10.1111/j.1468-0351.2008.00343.x

Rodrik, D. (2016). Premature deindustrialization. *Journal of Economic Growth*, *21*(1), 1–33. https://doi.org/10.1007/s10887-015-9122-3

Salmi, J., Amegah, A., & Shinde, A. R. (2025). Digital skills, innovation, and economic transformation: Opportunities and challenges for Sub-Saharan Africa. *Education Working Paper Series*, (15). World Bank Group.

Santos, É., & Halkias, D. (2021). Diffusion of innovations and labor market challenges: A multiple case study from Angola. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, *15*(2), 204–227. https://doi.org/10.1108/JEC-12-2020-0198

Schneider, K. R., De La O Campos, A. P., Cavatassi, R., & Davis, B. (2024). Resilient and inclusive rural transformation in sub-Saharan Africa under climate, demographic, and social change: Challenges and opportunities for income growth and job creation. *Global Food Security*, *43*, 100815. https://doi.org/10.1016/j.gfs.2024.100815

Schultz, T. W. (1961). Investment in human capital: reply. *The American Economic Review*, *51*(5), 1035–1039.

Sié, K. J. F. (2023). Industrial policy and labour productivity growth in Africa: Does the technology choice matter? *Journal of Economic Structures*, *12*(1). https://doi.org/10.1186/s40008-023-00305-y

Snyder, H. (2019). Literature review as a research methodology: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*, *104*, 333–339. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.07.039

Söderbom, M., & Teal, F. (2004). Size and Efficiency in African Manufacturing Firms: Evidence from Firm-Level Panel Data. *Journal of Development Economics*, *73*(1), 369–394.

Stokke, H. E. (2008). Resource Boom, Productivity Growth and Real Exchange Rate Dynamics — *a* Dynamic General Equilibrium Analysis of South Africa. *Economic Modelling*, *25*(1), 148–160.

Subramanian, A., & Roy, D. (2001). Who can Explain the Mauritian Miracle: Meade, Romer, Sachs or Rodrik? *IMF Working Paper*, (01/116). International Monetary Fund. https://doi.org/10.5089/9781451853933.001

Thurlow, J., Dorosh, P., & Davis, B. (2019). Demographic Change, Agriculture, and Rural Poverty. In C. Campanhola & S. Pandey (Eds.), *Sustainable Food and Agriculture: An Integrated Approach* (pp. 31–53). Elsevier.

Timmer, M., de Vries, G. J., & de Vries, K. (2015). Patterns of Structural Change in Developing Countries. In J. Weiss & M. Tribe (Eds.), *Routledge Handbook of Industry and Development* (pp. 65–83). Routledge.

Tinta, A. A. (2025). Growth Dilemmata: The Case of African Firms. *Economic Systems*, *49*(4), 101329. https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2025.101329

Tregenna, F. (2008). The Contributions of Manufacturing and Services to Employment Creation and Growth in South Africa. *South African Journal of Economics*, *76*(S2), 175–204. https://doi.org/10.1111/j.1813-6982.2008.00187.x

Tregenna, F. (2009). Characterising Deindustrialisation: An Analysis of Changes in Manufacturing Employment and Output Internationally. *Cambridge Journal of Economics*, *33*(3), 433–466. https://doi.org/10.1093/cje/ben032

Van Biesebroeck, J. (2005). Exporting Raises Productivity in Sub-Saharan African Manufacturing Firms. *Journal of International Economics*, *67*(2), 373–391. https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2004.12.002

Woldemichael, A., & Shimeles, A. (2019). *Human Capital, Productivity, and Structural Transformation*. African Development Bank.

Wolf, C. (2023). Demand-Growth in Support of Structural Change: Evidence from Nigeria's Formal Manufacturing Sector. *Structural Change and Economic Dynamics*, *67*, 347–358. https://doi.org/10.1016/j.strueco.2023.08.010

Yeboah, F. K., & Jayne, T. S. (2018). Africa's Evolving Employment Trends. *The Journal of Development Studies*, *54*(5), 803–832. https://doi.org/10.1080/00220388.2018.1430767

## About the author

**Ayodeji B. Ajibola** — PhD student, International Laboratory of Macroeconomic Analysis, Department of Theoretical Economics, National Research University "Higher School of Economics"; https://orcid.org/0000-0003-2341-9835 (11, Pokrovsky Bulvar, Moscow, 109028, Russian Federation; e-mail: adzhibola.a.b@hse.ru).

## Информация об авторе

**Аджибола Айодеджи Бабатунде** — аспирант, Международная лаборатория макроэкономического анализа, Департамент теоретической экономики, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; https://orcid.org/0000-0003-2341-9835 (Российская Федерация, 109028, г. Москва, Покровский бульвар, 11; e-mail: adzhibola.a.b@hse.ru).

*Дата поступления рукописи: 01.06.2026.*
*Прошла рецензирование: 16.06.2026.*
*Принято решение о публикации: 15.09.2026.*
*Received: 01 June 2026.*
*Reviewed: 16 June 2026.*
*Accepted: 15 Sep 2026.*

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ
https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.12
УДК 332.12, 332.13
JEL J24, O33, R12

CC BY 4.0
OPEN ACCESS

# Факторы интеллектуального неравенства российских регионов[1]

**Влада А. СТЕПАНЕНКО** [1)] ✉ iD, **Елена В. БАЗУЕВА** [2)] iD

[1)] *Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Пермь, Российская Федерация*

[2)] *Пермский государственный национальный исследовательский университет, г. Пермь, Российская Федерация*

**Для цитирования:** Степаненко, В. А., Базуева, Е. В. (2026). Факторы интеллектуального неравенства российских регионов. *AlterEconomics, 23*(3), 766–784. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.12

**Аннотация.** Российские регионы находятся на разных этапах технологического развития, что требует разработки дифференцированной политики управления межрегиональным интеллектуальным неравенством с учетом типа их социально-экономической системы. В качестве цели данной статьи обозначены обоснование и оценка факторов межрегионального интеллектуального неравенства как основы формирования дифференцированной стратегически-ориентированной региональной политики. Для этого использованы: интегральный метод, методы географического детектора (GeoDetector) и эконометрического моделирования, в частности, построение модели линейной регрессии на пространственных данных. В результате выявлено дифференцированное влияние факторов интеллектуального неравенства на различные группы регионов в зависимости от типа социально-экономического развития. Для аграрных регионов ключевое значение имеют институциональные индикаторы привлекательности научно-технологической среды и востребованность высококвалифицированных кадров. В аграрно-индустриальных и индустриальных регионах ведущую роль играют образовательные и технологические факторы, отражающие усложнение структуры экономики. В постиндустриальных регионах приоритетным фактором выступает институциональная среда, обеспечивающая создание новых знаний и прорывных технологий. Однако для всех регионов характерно влияние численности профессорско-преподавательского состава и внутренних затрат на научные исследования и разработки. В то же время степень влияния данных параметров отличается в зависимости от уровня технологического развития регионов. Причем их объясняющая способность возрастает по мере продвижения от аграрных к аграрно-индустриальным и затем индустриальным регионам. Представленные результаты выступают основой для совершенствования системы управленческих воздействий, учитывающих различный уровень технологического развития региона и сформированные институциональные условия в виде конкретного набора факторов-обстоятельств. В итоге реализация такой системы будет способствовать сокращению разрыва с регионами-лидерами по показателям интеллектуальной составляющей экономики.

**Ключевые слова:** межрегиональное интеллектуальное неравенство, факторы интеллектуального неравенства, интеллектуальный труд, типы социально-экономических систем

[1] © Степаненко В. А., Базуева Е. В. Текст. 2026.

RESEARCH ARTICLE

# Factors of Intellectual Inequality in Russian Regions

**Vlada A. STEPANENKO** [1] ✉, **Elena V. BAZUEVA** [2]

[1] *National Research University "Higher School of Economics", Perm, Russian Federation*

[2] *Perm State National Research University, Perm, Russian Federation*

**For citation:** Stepanenko, V. A., & Bazueva, E. V. (2026). Factors of Intellectual Inequality in Russian Regions. *AlterEconomics, 23*(3), 766–784. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.12

**Abstract.** Russian regions differ substantially in their levels of technological and socioeconomic development. As the knowledge economy develops, such differences may reinforce interregional intellectual inequality, creating a need to better understand its underlying factors and develop regional policies tailored to different types of socioeconomic systems. The study assesses these determinants across different types of regional socioeconomic systems by employing an integral index approach, the GeoDetector methodology, and econometric modeling, including linear regression models incorporating spatial data. The results reveal substantial differences in the factors associated with intellectual inequality across groups of regions at different stages of socioeconomic development. In agrarian regions, institutional characteristics of the R&D environment and demand for highly qualified personnel are particularly important. In agrarian-industrial and industrial regions, the greater complexity of economic structures is reflected in the stronger role of educational and technological factors. In post-industrial regions, the institutional environment supporting the creation of new knowledge and breakthrough technologies is the dominant factor. Two factors — the number of academic staff and intramural R&D expenditure — are significant across all regional groups, although their effects vary with the level of technological development. Their explanatory power increases progressively from agrarian to agrarian-industrial and industrial regions. These findings support differentiated regional policies that account for differences in technological development and institutional conditions and may help reduce disparities in the intellectual dimension of economic development.

**Keywords:** interregional intellectual inequality, factors of intellectual inequality, intellectual labor, types of socio-economic systems

## 1. Введение

Проблема изучения межрегионального интеллектуального неравенства и его регулирования приобретает особую актуальность в условиях перехода экономики Российской Федерации на новый технологический уклад. Он предполагает экономическое развитие за счет всеобщей информатизации, капитализации трудовых ресурсов, услугизации производства, внедрения новых форм инвестиционного обеспечения (Буторина и др., 2017), промышленного прорыва и распространения новых сложных технологий: приборо- и роботостроения, нанотехнологий, биокомпьютерных систем и биомедицины (Глазьев, 2018), развития в сфере науки и эффективной реализации её достижений (Урасова, 2017). Стоит отметить, что пространственная неоднородность выступает устойчивой характеристикой социально-экономического развития нашей страны, имеющей федеративное устройство. Однако значимость ключевых параметров дифференциации регионов и актуальность их изучения изменяются под влиянием эволюции социально-экономических систем (Базуева и др., 2023). Если традиционно пространственная дифференциация рассматривалась преимущественно через различия в доходах населения (Ильясов и др., 2019), бюджетной обеспеченности (Малкина, 2016), доступности цифровой инфраструктуры (Архипова, Сиротин, 2019) и пр., то в современной экономике всё больше усиливается неравенство условий доступа и использования образовательных, исследовательских и инновационных ресурсов.

Так, в исследовании С.Е. Афонина и В.С. Осипова отмечается концентрация научных расходов в нескольких регионах (Афонин, Осипов, 2023), С.В. Авилкина обращает внимание на дифференциацию регионов РФ по численности профессорско-преподавательского состава (Авилкина, 2021), А.Г. Атаева и А.Ю. Климентьева подчеркивают неоднородность процессов технологической конвергенции регионов (Атаева, Климентьева, 2025). Это актуализирует проведение исследований в этих направлениях ввиду существенного влияния такого типа дифференциации на устойчивое развитие региональных экономических систем.

В наших предыдущих исследованиях новую форму неравенства, характерную для современного общества, мы определили как интеллектуальное неравенство как вид социально-экономической дифференциации, связанный с разными условиями, сложившимися в регионах, определяющими возможности формирования человеческого капитала высокого качества и ограничивающими доступ к его использованию в процессе интеллектуального труда с целью создания интеллектуальных товаров и услуг, что создает барьеры для усложнения технологической структуры экономики (Базуева, Степаненко, 2025а). Актуальность изучения факторов интеллектуального неравенства обусловлена тем, что в настоящее время регионы РФ находятся на разных этапах технологического развития. Соответственно, разрабатываемые механизмы управления должны применяться дифференцированно, т. к. их значимость для обеспечения условий технологического усложнения региональных экономических систем существенно отличается. Таким образом, целью данной статьи является обоснование и оценка факторов интеллектуального неравенства для формирования стратегически-ориентированной региональной политики, дифференцированной для групп регионов с разными типами социально-экономических систем.

## 2. Обоснование факторов межрегионального интеллектуального неравенства

Рассмотрение факторов интеллектуального неравенства основано на ключевых положениях институциональной экономической теории, теории человеческого капитала и на принципе воздействия на факторы, поддающиеся регулированию, с целью управления межрегиональным интеллектуальным неравенством. Согласно идеям представителей институциональной экономической теории, «институты — это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» (Норт, 1997). Именно набор институтов формирует определенный тип институциональной среды, которая определяет не только траекторию развития национальных (Кирдина, 2004; Robinson et al., 2002) и региональных социально-экономических систем, но и уровень дивергенции между ними (Нижегородцев, 2019; Базуева, Дубровская, 2021). Известно, что на переходных этапах уровень неравенства в результате структурной трансформации экономики усиливается (Kuznets, 1973). Частично это определяется действующей институциональной средой, которая усиливает действие т. н. факторов-обстоятельств, формирующих неравные возможности по полу, возрасту, месту рождения и проживания (пространственный фактор), семейному бэкграунду и материальному достатку (Ибрагимова, Франц, 2020а).

Однако, согласно подходу П. Кругмана, институциональные условия, относящиеся к факторам второй природы (Krugman, 1991), являются управляемыми и благодаря системе эффективных управленческих воздействий будут способ-

ствовать созданию институциональных условий для экономического развития территорий, в т. ч. за счет перехода к более сложным технологиям.

Интеллектуальное неравенство представляет собой сложную категорию, одной из ключевых характеристик которой является двухкомпонентность, проявляющаяся в действии т. н. факторов-обстоятельств, создающих, с одной стороны, неравные возможности в формировании человеческого капитала высокого качества и, с другой стороны, ограничивающих его эффективное использование в процессе интеллектуального труда (Базуева, Степаненко, 2025a). Безусловно, они формируются в условиях дифференцированной институциональной среды в регионах РФ, образующей специфические для конкретного региона социальные, экономические и культурные характеристики, способные создавать барьеры для успешной жизнедеятельности индивидов (Ибрагимова, Франц, 2020b).

Ввиду двухкомпонентности интеллектуального неравенства рассмотрим данные факторы по направлениям. К первому блоку относятся факторы, определяющие доступ к возможностям формирования человеческого капитала высокого качества, отражающие потенциал генерации знаний и их трансформацию в технологии. Данная группа факторов позволяет учесть инфраструктурные и образовательные ресурсы, используемые регионом для генерации человеческого капитала в целом. Результаты многих исследований подтверждают их первостепенную роль в данном процессе в условиях обеспечения технологического обновления региональных экономических систем (Куранов, Лукьяненко, 2020). Так, наличие в регионе национального исследовательского университета и участие региона в программе развития дуальной модели СПО обеспечивают повышение объема инновационной продукции в структуре экономики региона (Тесленко, Мельников, 2021). Учреждения высшего образования повышают качество человеческого капитала (Agasisti & Bertoletti, 2022; Алпатов, Анохина, 2021), выполняют решающие задачи в определении локальных и региональных инноваций (Diebolt & Hippe, 2019) и тем самым оказывают положительное влияние на экономический рост (Valero & Van Reenen, 2019; Карминская, Исламутдинов, 2021). Следовательно, для наращивания возможностей капитализации способностей к интеллектуальному труду регион должен обладать привлекательными условиями для получения и дальнейшего совершенствования образования в вузах, научно-исследовательских центрах, через развитую систему фондов поддержки научно-исследовательских инициатив (Дубина, Остащенко, 2016). Параметр наличия данного типа ресурсов выступает базовой характеристикой (обязательной, но не достаточной) в нашем исследовании по причине усложнения требований к человеческому капиталу в условиях стремительной интеллектуализации труда. Исходя из этого, необходимо рассмотрение факторов, не только отражающих аспект капитализации знаний (количественная характеристика), но и демонстрирующих их сложность и комбинируемость.

Наличие различий между регионами по сложности производимого знания влияет на ресурсные возможности реализации интеллектуального труда. В данном контексте важно рассматривать не только наличие образовательных ресурсов, но и возможности получения качественного образования, которое будет соответствовать потребностям организаций по наращиванию технологического потенциала. Как показывают результаты проведенных ранее исследований, именно уровень навыков и их соответствие задачам регионального рынка приводят к различной производительности труда специалистов (Criscuolo et al., 2024).

Ещё одним важным условием качества трудовых ресурсов выступают обновление и усложнение знаний. Фундаментальное образование формирует основу мышления специалистов. Однако в результате интенсификации развития технологической составляющей региональных экономических систем на основе активного внедрения знаниевой компоненты высокий уровень человеческого капитала может формироваться только за счет непрерывного обучения. Неслучайно наличие способности к непрерывному обучению является одним из ключевых требований работодателей для обеспечения цифровой трансформации их бизнеса в перспективе до 2030 г.[1]

Важным препятствием на пути развития интеллектуальной экономики за счет роста качества знаний и научно-технических разработок выступает цифровое неравенство (Груздева, 2020; Архипова, Сиротин, 2019), представляющее неравномерное распределение технологий в пространстве (James, 2003). Наукоемкие производства как основа нового технологического уклада опираются на цифровые технологии (Архипова, Сиротин, 2019). Исследования подтверждают, что на текущий момент регионы России дифференцированы по созданной цифровой инфраструктуре. Цифровое неравенство также ограничивает возможности накопления и реализации человеческого капитала, особенно если речь идет о научных и опытно-конструкторских разработках. В результате могут замедляться темпы диффузии инноваций. Соответственно, ограниченный доступ к ИКТ как к базовому инструменту интеллектуальной деятельности в профессиональных исследовательских целях в регионе также может быть рассмотрен как один из факторов усиления интеллектуального неравенства в двух аспектах: в процессе формирования человеческого капитала высокого качества и его эффективной реализации посредством интеллектуального труда.

Во втором блоке необходимо рассмотреть отдельную группу факторов, воздействующих на эффективное использование человеческого капитала высокого качества в процессе интеллектуального труда, которые дают возможность для реализации научно-технологического потенциала. Согласно статистическим исследованиям, при расширении высшего образования как фактора развития человеческого капитала наблюдающееся сокращение высокооплачиваемых рабочих мест для исследователей с учеными степенями в сфере НИОКР оказывает негативное воздействие на возможности инновационного развития (Тесленко, Мельников, 2021). В соответствии с данной тенденцией необходимо не только наращивать человеческий капитал исследователей, но и создавать необходимые условия для его реализации в процессе трудовой деятельности. Для этого необходимо создание соответствующей инфраструктуры, поддерживающей конкурентоспособность существующих наукоемких рабочих мест. Это предполагает конкурентоспособный уровень оплаты труда, востребованность высококвалифицированных специалистов, развитый спрос на «интеллектуальные» профессии. В первую очередь исследователи подчеркивают необходимость наличия спроса на высококвалифицированный труд, отсутствие которого порождает невостребованность человеческого капитала высокого качества. Следовательно, необоснованность инвестиций в данный фактор экономического роста создает барьеры для остальных факторов производства, включая сам человеческий капитал (Гимпельсон, 2016).

[1] World Economic Forum. (2025, January 7). *Future of Jobs Report*. [Электронный ресурс]. https://www.weforum.org/publications/the-future-of-jobs-report-2025/ (дата обращения: 11.07.2026).

Не менее важным условием эффективности интеллектуального труда является создание институциональной среды для эффективного взаимодействия университетов, исследовательских коллективов и организаций реального сектора экономики. Ранее в различных работах уже подчеркивалась важность взаимодействия экономических агентов в институциональном пространстве (Дементьев, 2019). Отмечалось влияние институциональной среды на инновационное развитие регионов страны. В частности, одним из компонентов инновационного развития выступает концентрация ресурсов научно-образовательной среды, способствующая повышению регионального уровня инновационной активности (Дорошенко, Шорохова, 2023).

## 3. Методы и результаты

Для оценки факторов межрегионального интеллектуального неравенства применяется трёхэтапный подход, позволяющий как определить факторы пространственной дифференциации, так и оценить степень их вклада в анализируемый показатель. Исследование проводилось на данных за период с 2018 по 2023 г. Из выборки были исключены 9 субъектов РФ: Донецкая и Луганская Народные Республики, Запорожская и Херсонская области, Ненецкий, Ямало-Ненецкий, Ханты-Мансийский и Чукотский автономные округа, Еврейская автономная область ввиду отсутствия значений по некоторым показателям. Дополнительно в процессе анализа из выборки исключены регионы, которые имеют значение интегрального показателя интеллектуального труда равное 0. В результате статистическую базу исследования составили 75 субъектов РФ.

**На первом этапе** осуществляется построение интегрального индекса интеллектуального труда, концентрация которого в определенных регионах страны без разработки стратегически-ориентированной региональной политики, обеспечивающей более сбалансированное накопление и распределение знаний с целью создания интеллектуальных товаров и услуг, может стать основой воспроизводства т. н. вторичного межрегионального интеллектуального неравенства[1]. Исходя из этого, далее оценивается дифференциация регионов РФ по данному показателю. В качестве зависимой переменной выступает интегральный показатель интеллектуального труда, рассчитанный по формуле среднего геометрического значения (1):

$$IIL = \sqrt[6]{X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \cdot X_4 \cdot X_5 \cdot X_6}, \quad (1)$$

где $x_1$ — численность занятого населения с высшим образованием (человек/10000 человек среднесписочной численности занятых); $x_2$ — число аспирантов в вузах (человек/10000 человек среднесписочной численности занятых); $x_3$ — численность исследователей, имеющих ученую степень кандидата наук (человек/10000 человек среднесписочной численности занятых); $x_4$ — численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, по категориям и субъектам РФ (исследователи) (человек/10000 человек среднесписочной численности занятых); $x_5$ — численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, по категориям и субъектам РФ (техники) (человек/10000 человек среднесписочной численности занятых); $x_6$ — численность занятых в высоко технологичных отраслях (человек/10000 человек среднесписочной численности занятых).

[1] Подробное обоснование данного подхода представлено в предшествующих работах авторов. См., например, (Базуева, Степаненко, 2025a; 2025b).

В более раннем исследовании подтверждено наличие дифференциации регионов по данному показателю с помощью расчета коэффициента Джини и применения методов кластерного анализа и типологизации регионов РФ.

**На втором этапе** применяется метод географического детектора (*GeoDetector*). Принципы и основы применения метода подробно рассмотрены в работе зарубежных ученых Ц. Ван и Ч. Сюй (Wang & Xu, 2017). Пример применения метода представлен в исследовании Й. Хан и его коллег (Han et al., 2023). Метод позволяет определить, какие факторы объясняют пространственную дифференциацию зависимого показателя. Логика показателя заключается в следующем положении: если фактор действительно объясняет пространственную дифференциацию зависимого показателя, то дифференциация территорий по данному фактору должна соответствовать дифференциации зависимого показателя. Для количественной оценки используется q-статистика, рассчитанная по формуле (2):

$$q = 1 - \frac{\sum_{h=1}^{L} N_h \sigma_h^2}{N\sigma^2}\ , \qquad (2)$$

где $h$ — группа, $N_h$ — число регионов в группе, $\sigma_h^2$ — дисперсия зависимого показателя внутри группы, $N$ — общее число регионов, $\sigma^2$ — общая дисперсия зависимого показателя. Группировка регионов осуществлялась методом равных интервалов.

Для интерпретации полученных значений используется правило: чем выше значение $q$, тем сильнее фактор объясняет пространственную дифференциацию зависимого показателя.

**На третьем этапе** с целью оценки вклада анализируемых факторов в зависимую переменную используется метод построения линейной регрессии на пространственных данных.

Важно отметить, что исследовательские процедуры осуществляются как для всей выборки регионов, так и для групп регионов с целью проверки гипотезы о дифференцированном влиянии факторов в регионах с разными типами социально-экономической системы (Базуева и др., 2023). Принадлежность региона к группе определенного типа социально-экономической системы определялась с помощью выделения отраслей специализации региона на основе рассчитанных нами коэффициентов локализации отраслей[1] (Миролюбова, Буторина, 2019). В работе рассмотрен интегральный коэффициент локализации, полученный с помощью расчета среднего геометрического значения коэффициентов локализации по показателям: валовый региональный продукт и среднесписочная численность работников по полному кругу организаций по отраслям ОКВЭД.

Для выделения отраслей специализации определим пороговое значение интегрального коэффициента локализации отрасли более 1[2] как отражение относительной специализации региона. Классификация регионов осуществляется

[1] Для расчёта коэффициента локализации использовался интегральный показатель коэффициента локализации, в частности, рассчитывалось среднее геометрическое коэффициентов локализации по показателям валовый региональный продукт и среднесписочная численность работников по полному кругу организаций (рассчитано по данным ЕМИСС).

[2] Соответствующий порог коэффициента локализации широко применяется в предшествующих исследованиях. Например, в работах (Правдина и др., 2025; Мякшин и др., 2023).

по правилу: регион относится преимущественно к определенному типу экономической системы, по которому значение коэффициентов локализации по соответствующим отраслям более 1 и является максимальным.

Примеры распределения регионов и общее количество регионов в группе представлены в таблице 1.

Таким образом, в результате применения метода географического детектора и построения линейной регрессии в рамках реализации 3-го этапа исследования получены следующие результаты (табл. 2).

Проведенный анализ показывает, что некоторые факторы интеллектуального труда имеют выраженную региональную специфику и по-разному проявляются в субъектах РФ, принадлежащих к группам с различными типами социально-экономических систем. Результаты оценки факторов межрегионального интеллектуального неравенства на основе применения метода *GeoDetector* показывают, что наибольшей объясняющей способностью обладают факторы, отражающие численность профессорско-преподавательского состава и внутренние затраты на научные исследования и разработки. Данные параметры по большей части объясняют дифференциацию зависимой переменной как для всей выборки, так и для групп регионов. Причем их объясняющая способность возрастает по мере продвижения от аграрных к аграрно-индустриальным и затем индустриальным регионам.

Регрессионная модель, построенная для всей совокупности регионов, характеризуется высокой объясняющей способностью и позволяет сделать вывод о том, что межрегиональные различия по показателям интеллектуального труда для всей выборки регионов во многом обусловлены различиями в образовательной, научной и технологической среде регионов. Наиболее устойчивое положительное влияние на показатель интеллектуального труда оказывает численность профессорско-преподавательского состава. Данный фактор является статистически значимым во всех типах регионов, что свидетельствует о ключевой роли системы высшего образования в формировании и воспроизводстве интеллектуального труда.

Таблица 1

**Распределение регионов РФ по типам социально-экономических систем**

Table 1

**Distribution of Russian Regions by Type of Socioeconomic System**

| Тип социально-экономической системы | Количество | Примеры регионов |
|---|---|---|
| Преимущественно аграрные | 16 | Камчатский край, Тамбовская область, Республика Мордовия, регионы СКФО |
| Преимущественно аграрно-индустриальные | 13 | Рязанская область, Брянская область, Псковская область, Волгоградская область, Ростовская область |
| Преимущественно индустриальные | 40 | Калужская область, Ярославская область, Вологодская область, Пермский край, Свердловская область |
| Преимущественно постиндустриальные | 6 | г. Москва, г. Санкт-Петербург, Нижегородская область, Новосибирская область, Московская область и Воронежская область |

Источник: расчёты авторов.

Таблица 2

**Результаты расчета q-статистики методом GeoDetector и построения линейной регрессии на пространственных данных**

Table 2

**Results of q-Statistic Estimation Using the GeoDetector Method and Linear Regression Analysis Based on Spatial Data**

| Наименование переменной | Описание фактора | Значение коэффициентов регрессионной модели | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | **Все регионы** | **Аграрные регионы** | **Аграрно-индустриальные регионы** | **Индустриальные регионы** | **Постиндустриальные регионы** |
| const | — | –0,10382*** | –0,02115 | –0,22820*** | –0,054010** | –0,11229 |
| **Факторы капитализации способностей к интеллектуальному труду** | | | | | | |
| $X_1$ — Численность лиц, обученных по дополнительным профессиональным программам, по формам обучения (чел./10000 человек среднесписочной численности занятых) | Демонстрирует тенденции к постоянному обновлению знаний населения в регионе | –0,00002** ($q$ = 0,087) | –0,00002* ($q$ = 0,160) | –0,00003*** ($q$ = 0,026) | –0,000010* ($q$ = 0,100) | 0,00001 |
| $X_2$ — Число персональных компьютеров, используемых в учебных целях по программам высшего образования (ед. на 1000 обучающихся) | Показывает уровень цифровой оснащенности образовательных организаций высшего образования. Например, распределение цифровых учебных ресурсов в регионах Китая измерялось также с помощью показателя количества компьютеров (Liu & Ma, 2018) | 0,00008** ($q$ = 0,010) | 0,00018*** ($q$ = 0,049) | 0,00016*** ($q$ = 0,010) | –0,000020 ($q$ = 0,018) | 0,00108* |
| $X_3$ — Состав безработных по уровню образования (%) | Демонстрирует долгосрочные тенденции, находящие отражение в несоответствии спроса и предложения на рынке труда | 0,00053* ($q$ = 0,021) | 0,00019 ($q$ = 0,037) | –0,00008 ($q$ = 0,309) | –0,000050 ($q$ = 0,084) | 0,00511*** |
| $X_4$ — Число профессорско-преподавательского состава, (чел./10000 человек среднесписочной численности занятых) | Показывает развитость системы высшего образования в регионе[1] | 0,00408*** ($q$ = 0,609) | 0,00172*** ($q$ = 0,191) | 0,00607*** ($q$ = 0,477) | 0,003260*** ($q$ = 0,588) | 0,00349*** |
| **Факторы интеллектуальной занятости** | | | | | | |
| $X_5$ — Использование специальных программных средств в организациях для научных исследований (%) | Демонстрирует технологическую обеспеченность организаций для целей осуществления научной деятельности | 0,00051 ($q$ = 0,061) | –0,00070 ($q$ = 0,474) | –0,00065 ($q$ = 0,419) | –0,000700 ($q$ = 0,090) | 0,00271 |

*Окончание табл. 2 на след. стр.*

*Окончание табл. 2*

| Наименование переменной | Описание фактора | Значение коэффициентов регрессионной модели | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | **Все регионы** | **Аграрные регионы** | **Аграрно-индустриальные регионы** | **Индустриальные регионы** | **Постиндустриальные регионы** |
| $X_6$ — Внутренние затраты на научные исследования и разработки (млн руб./10000 человек среднесписочной численности занятых) | Институциональный эффект научно-образовательной среды, ее привлекательности (Charlot et al., 2015; Zemtsov et al., 2016) | 0,00077*** ($q$ = 0,644) | 0,00169*** ($q$ = 0,349) | 0,00058*** ($q$ = 0,499) | 0,001028*** ($q$ = 0,782) | 0,00036*** |
| $X_7$ — Удельный вес научного оборудования в общей стоимости машин и оборудования организаций, выполняющих научные исследования и разработки (%) | Показывает долю имущества экспериментального и исследовательского назначения, приобретенных машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, в общей стоимости машин и оборудования организаций, выполнявших НИОКР | 0,00006*** ($q$ = 0,040) | –0,00060*** ($q$ = 0,013) | 0,00011 ($q$ = 0,109) | 0,000020 ($q$ = 0,080) | –0,00065 |
| $X_8$ — Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации (%) | Демонстрирует долю организаций, вовлеченных в систематическое создание инноваций | 0,00185*** ($q$ = 0,263) | –0,00072 ($q$ = 0,145) | 0,00139** ($q$ = 0,226) | 0,001470*** ($q$ = 0,318) | 0,00409 |
| $X_9$ — Используемые передовые производственные технологии (ед./10000 человек среднесписочной численности занятых) | Характеризует способность предприятия к освоению нового оборудования и новейших производственно-технологических линий (Мариев, Савин, 2010) | 0,00045*** ($q$ = 0,002) | 0,00037 ($q$ = 0,308) | 0,00134*** ($q$ = 0,065) | 0,000440*** ($q$ = 0,018) | –0,00076 |
| $X_{10}$ — Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте (%) | Демонстрирует востребованность экономикой людей с высоким уровнем человеческого капитала. Показатель вводится ввиду наличия гипотезы в научном пространстве о существовании ситуации отсутствия запроса со стороны предприятий на высококвалифицированную рабочую силу (Гимпельсон, 2016) | 0,00200*** ($q$ = 0,153) | 0,00496*** ($q$ = 0,330) | 0,00466*** ($q$ = 0,372) | 0,002290*** ($q$ = 0,166) | –0,00560 |
| $R^2$ | — | 0,86 | 0,73 | 0,90 | 0,85 | 0,91 |

[1] Пример использования в (Faggian et al., 2019).

Примечание: *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчёты авторов.

https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.12

Вторым устойчивым фактором во всех группах регионов являются внутренние затраты на научные исследования и разработки. Это подтверждает, что интеллектуальный труд формируется не только на стороне предложения квалифицированной рабочей силы, но и на стороне спроса, создаваемого научно-исследовательской и инновационной средой. Более высокий объем затрат на НИОКР повышает институциональную привлекательность региона для интеллектуальной занятости, способствует закреплению исследовательских кадров и расширяет возможности применения высококвалифицированного труда.

В то же время влияние некоторых факторов неоднозначно. Численность лиц, прошедших обучение по дополнительным профессиональным программам, имеет отрицательный и статистически значимый коэффициент во всех моделях, помимо модели для группы постиндустриальных регионов, где коэффициент становится статистически незначимым. Данный результат может быть связан с тем, что дополнительное профессиональное обучение в регионах выполняет преимущественно компенсаторскую функцию, отражая необходимость переобучения населения в условиях дефицита рабочих мест, соответствующих накопленным компетенциям. Кроме того, количественное расширение дополнительного образования не всегда означает рост качества человеческого капитала и его эффективную реализацию посредством интеллектуального труда. К тому же параметр не обладает достаточной объясняющей способностью в целях обоснования причин существования межрегионального интеллектуального неравенства. У фактора цифровой оснащенности учреждений высшего образования также меняется знак перед его коэффициентом в группе индустриальных регионов, однако одновременно фактор теряет значимость, следовательно, не может быть содержательно проинтерпретирован для данной группы регионов.

Среди факторов интеллектуальной занятости важное значение имеет доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП. Положительное и статистически значимое влияние данного показателя выявлено для всей совокупности регионов, а также для аграрных, аграрно-индустриальных и индустриальных регионов. Это подтверждает гипотезу о том, что развитие интеллектуального труда зависит от наличия спроса со стороны региональной экономики на работников с высоким качеством человеческого капитала. Также фактор позволяет создать возможности для перехода экономики региона на более сложные технологии. Особенно заметно значение данного фактора в аграрных и аграрно-индустриальных регионах, где показатель обладает также объясняющей способностью межрегионального интеллектуального неравенства и показывает, что даже ограниченное развитие высокотехнологичного сектора может выступать важным каналом создания условий для повышения уровня технологической сложности региональной экономики и сокращения разрыва с регионами-лидерами. В группе постиндустриальных регионов изменяется направление влияния фактора на интегральный индекс интеллектуального труда, однако одновременно фактор теряет значимость.

По результатам нашего исследования некоторые факторы отличаются дифференцированным влиянием в зависимости от типа социально-экономической системы региона. В группе аграрных регионов отрицательное влияние оказывает фактор обеспеченности научным оборудованием организаций, выполняющих НИОКР. Такая закономерность может свидетельствовать о том, что формирование материальной базы отдельных научных организаций не оказывает положительного влияния

на развитие интеллектуального труда в регионе при межрегиональном сравнении по годам, а при учете краткосрочной динамики оказывает негативное влияние.

Для аграрно-индустриальных и индустриальных регионов, в отличие от аграрных и постиндустриальных регионов, существенную роль играют также используемые передовые производственные технологии и удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации. Данные взаимосвязи свидетельствуют о том, что в регионах с выраженной производственной базой интеллектуальный труд формируется преимущественно через технологическую модернизацию экономики. Инновационная активность предприятий и внедрение новых производственных технологий создают спрос на высококвалифицированных работников, способных обслуживать, адаптировать и развивать новые технологические решения.

В постиндустриальных регионах структура факторов существенно отличается. Здесь статистически значимыми являются численность профессорско-преподавательского состава, внутренние затраты на НИОКР, цифровая оснащенность высшего образования и состав безработных по уровню образования. При этом показатели технологических инноваций, используемых передовых производственных технологий и доли высокотехнологичных отраслей в ВРП не демонстрируют статистически значимого влияния. Это может означать, что интеллектуальный труд в постиндустриальных регионах менее зависим от промышленно-технологической базы и в большей степени определяется состоянием научно-образовательной среды и структурой спроса и предложения на рынке труда. Оценить объясняющую способность анализируемых факторов межрегионального интеллектуального неравенства не представляется возможным с помощью метода *GeoDetector* ввиду малого количества регионов, входящих в данную группу. Однако детализированный анализ созданной в них институциональной среды составляет цель будущих исследований авторов.

## 4. Выводы

Таким образом, результаты проведенного исследования подтверждают неоднородность влияния отдельных факторов межрегионального интеллектуального неравенства при устойчивом влиянии факторов развитости системы высшего образования и институциональной привлекательности научно-образовательной среды во всех группах регионов и по исследуемой выборке в целом.

Для аграрных регионов ключевое значение имеют институциональные индикаторы привлекательности научно-технологической среды и востребованность кадров в интеллектуально насыщенных профессиях. Такое влияние обусловлено отсутствием запроса со стороны работодателей на реализацию интеллектуального труда в большинстве регионов с преимущественно аграрной экономической системой. Значимое отрицательное влияние в данной группе регионов также оказывает оснащенность научным оборудованием в организациях, выполняющих НИОКР, что может быть обусловлено тем, что высокая концентрация дорогостоящего научного оборудования в условиях слабо развитой исследовательской и инновационной среды не имеет прямого краткосрочного положительного эффекта на расширение регионального рынка интеллектуального труда.

Для аграрно-индустриальных регионов характерно сочетание факторов высшего образования (цифровая оснащенность учреждений высшего образования и развитость системы высшего образования), научной деятельности, инновационной активности предприятий, использования передовых производственных

технологий и развития высокотехнологичных отраслей. Это указывает на расширение перечня факторов в группе регионов с более сложной технологической структурой за счет блока факторов интеллектуальной занятости, а также на взаимодополняемость рассмотренных параметров, что характерно для групп регионов с существенной ролью промышленного сектора. В группе индустриальных регионов наблюдается аналогичная структура факторов, однако фактор цифровой оснащенности учреждений высшего образования утрачивает значимость. Ключевое значение имеют масштабы научно-исследовательской деятельности и степень вовлечённости предприятий в инновационный процесс.

Для постиндустриальных регионов, в отличие от аграрно-индустриальных и индустриальных, напротив, производственно-технологические показатели в большинстве случаев теряют статистическую значимость, тогда как устойчивое положительное влияние сохраняют характеристики научно-образовательной среды, направленной на создание новых фундаментальных знаний и прорывных технологий, а специфическое значение приобретает число безработных с высшим образованием. Положительная связь может отражать наличие высокой концентрации лиц с высшим образованием и формирование значительного предложения интеллектуального труда в некоторых регионах данного типа, которое сопровождается несоответствием между квалификацией работников и структурой имеющихся рабочих мест.

Следовательно, межрегиональное интеллектуальное неравенство не может быть объяснено универсальным набором факторов. Его природа зависит от типа социально-экономического развития региона. Это означает, что региональная политика, направленная на снижение интеллектуального неравенства, должна быть дифференцированной. Для одних территорий приоритетом является развитие базовой научно-технологической среды, для других — стимулирование технологической модернизации и инновационной активности предприятий, а также развитие фундаментальной науки. Формирование системы управленческих воздействий, учитывающих различный уровень технологического развития регионов и эффективность созданных институциональных условий, является направлением дальнейших исследований.

## Список источников

Авилкина, С. В. (2021). Методология дифференциации регионов по динамике численности профессорско-преподавательского состава университетов. *Экономический анализ: теория и практика*, *20*(9), 1731–1755. https://doi.org/10.24891/ea.20.9.1731

Алпатов, Г. Е., Анохина, Е. М. (2021). Мировые тренды в сфере воспроизводства человеческого капитала в системе высшего образования. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика, 37*(1), 34–61. https://doi.org/10.21638/spbu05.2021.102

Архипова, М. Ю., Сиротин, В. П. (2019). Региональные аспекты развития информационно-коммуникационных и цифровых технологий в России. *Экономика региона*, *15*(3), 670–683. https://doi.org/10.17059/2019-3-4

Атаева, А. Г., Климентьева, А. Ю. (2025). Процессный подход к оценке технологической конвергенции регионов России: динамика инновационного разрыва. *Вопросы экономики*, (5), 130–152. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2025-5-130-152

Афонин, С. Е., Осипов, В. С. (2023). Региональные экономические диспропорции и устойчивость региональных экономических систем в условиях санкций 2022 г. *Управление*, *11*(4), 119–128. https://doi.org/10.26425/2309-3633-2023-11-4-119-128

Базуева, Е. В., Буторина, О. В., Степаненко, В. А. (2023). Человеческий капитал и неравенство: новые управленческие вызовы для экономики регионов России. *Проблемы развития территории*, *27*(4), 33–52. https://doi.org/10.15838/ptd.2023.4.126.3

Базуева, Е. В., Дубровская, Ю. В. (2021). Обоснование причин неэффективности системы институтов пространственного развития РФ в контексте параметров качества. *Вестник Пермского университета Серия: Экономика*, *16*(2), 150–167. EDN RJRIKK

Базуева, Е. В., Степаненко, В. А. (2025a). Интеллектуальное неравенство как новая форма неравенства в условиях постиндустриальной экономики: сущность и предпосылки формирования. *Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки,* (4), 354–367. EDN XEAWGS

Базуева, Е. В., Степаненко, В. А. (2025b). Интеллектуальный труд в контексте регионального экономического развития: концептуальные основы идентификации. *Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты и перспективы:* сб. науч. ст.: в 3 томах. *Т. 3*. (С. 182–187). Минск: БГУИР. EDN GLKNNQ

Буторина, О. В., Осипова, М. Ю., Кутергина, Г. В. (2017). Формирование современного макроэкономического цикла с позиций глобальных тенденций экономического развития. *Вестник Пермского университета Серия: Экономика*, *12*(4), 512–526. EDN ZXFQBT

Вартанова, Е. Л., Гладкова, А. А. (2021). Цифровое неравенство, цифровой капитал, цифровая включенность: динамика теоретических подходов и политических решений. *Вестник Московского университета. Серия 10. Журналистика,* (1), 3–29. https://doi.org/10.30547/vestnik.journ.1.2021.329

Гимпельсон, В. Е. (2016). Нужен ли российской экономике человеческий капитал? Десять сомнений. *Вопросы экономики*, (10), 129–143. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2016-10-129-143

Глазьев, С. Ю. (2018). *Рывок в будущее. Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах*. («Коллекция Изборского клуба»). Москва: Книжный мир, 768.

Груздева, М. А. (2020). Включенность населения в цифровое пространство: глобальные тренды и неравенство российских регионов. *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*, *13*(5), 90–104. https://doi.org/10.15838/esc.2020.5.71.5

Дементьев, В. В. (2019). Инновации: между теоремой Коуза и теоремой Гоббса. *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, *11*(1), 95–114. https://doi.org/10.17835/2076-6297.2019.11.1.095-114

Дорошенко, С. В., Шорохова, И. С. (2023). Институциональные эффекты и инновационное развитие регионов России. *Пространственная экономика*, *19*(3), 113–135. https://doi.org/10.14530/se.2023.3.113-135

Дубина, И. Н., Остащенко, Т. В. (2016). Региональный интеллектуальный капитал, интеллектуальный климат и интеллектуальный потенциал: вопросы определения, оценки и управления. *Экономика и управление: проблемы, решения*, *1*(5), 30–40. EDN WLAJEX

Ибрагимова, З. Ф., Франц, М. В. (2020a). Неравенство возможностей: роль пространственного фактора. *Пространственная экономика*, *16*(4), 44–67. https://doi.org/10.14530/se.2020.4.044-067

Ибрагимова, З. Ф., Франц, М. В. (2020b). Россия — страна возможностей? Смотря как считать. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*, (6(160)), 4–29. https://doi.org/10.14515/monitoring.2020.6.1710

Ильясов, Б. Г., Макарова, Е. А., Закиева, Е. Ш., Гиздатуллина, Э. С. (2019). Оценка данных о доходах населения в региональном разрезе методом главных компонент. *Экономика региона*, *15*(2), 601–617. https://doi.org/10.17059/2019-2-22

Карминская, Т. Д., Исламутдинов, В. Ф. (2021). Влияние высшего и среднего профессионального образования на развитие экономики Ханты-Мансийского автономного округа — Югры. *Экономика региона, 17*(2), 445–459. https://doi.org/10.17059/ekon.reg.2021-2-7

Кирдина, С. (2004). Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация. *Вопросы экономики*, (10), 89–98. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2004-10-89-98

Куранов, Г. О., Лукьяненко, Р. Ф. (2020). Качество и факторы экономического развития: вопросы анализа и оценки. *Вопросы статистики*, *27*(2), 17–33. https://doi.org/10.34023/2313-6383-2020-27-2-17-33

Малкина, М. Ю. (2016). Оценка факторов конвергенции / дивергенции российских регионов по уровню бюджетной обеспеченности на основе декомпозиции индексов Тейла — Бернулли. *Пространственная экономика*, (3), 16–37. https://doi.org/10.14530/se.2016.3.016-037

Мариев, О. С., Савин, И. В. (2010). Факторы инновационной активности российских регионов: моделирование и эмпирический анализ. *Экономика региона*, (3(23)), 235–244. EDN MWKBTZ

Миролюбова, Т. В., Буторина, О. В. (2019). Апробация методики выявления индустриально развитых муниципальных образований в экономике региона (на примере Пермского края). *Вестник Совета молодых учёных и специалистов Челябинской области*, *3*(4(27)), 14–21. EDN BRNRXU

Мякшин, В. Н., Тутыгин, А. Г., Песьякова, Т. Н. (2023). Влияние компонент структурных сдвигов на уровень занятости в экономике Республики Саха (Якутия). *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*, *39*(3), 378–401. https://doi.org/10.21638/spbu05.2023.305

Нижегородцев, Р. М. (2019). Поляризация экономического пространства России и парадигма устойчивого неравновесия макросистем. *Инновационное развитие экономики*, (5-2(53)), 7–13. EDN HXDRTT

Норт, Д. (1997). *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. Москва: Фонд экономической книги «Начала», 180.

Правдина, Н. В., Данилова, И. В., Карпушкина, А. В. (2025). Специализации индустриальных регионов в условиях формирования промышленного суверенитета РФ. *Экономика региона*, *21*(4), 945–962. https://doi.org/10.17059/ekon.reg.2025-4-3

Тесленко, В. А., Мельников, Р. М. (2021). Образовательный капитал как фактор инновационного развития экономики. *Серия «Аналитические обзоры Института государственной службы и управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»*, (15/2021).

Урасова, А. А. (2017). Ключевые аспекты перехода экономической системы к шестому технологическому укладу. *Ars Administrandi (Искусство управления)*, *9*(1), 52–61. https://doi.org/10.17072/2218-9173-2017-1-52-61

Agasisti, T., & Bertoletti, A. (2022). Higher education and economic growth: A longitudinal study of European regions 2000–2017. *Socio-Economic Planning Sciences, 81,* 100940. https://doi.org/10.1016/j.seps.2020.100940

Charlot, S., Crescenzi, R., & Musolesi, A. (2015). Econometric Modelling of the Regional Knowledge Production Function in Europe. *Journal of Economic Geography*, *15*(6), 1227–1259. https://doi.org/10.1093/jeg/lbu035

Diebolt, C., & Hippe, R. (2019). The long-run impact of human capital on innovation and economic development in the regions of Europe. *Applied Economics*, *51*(5), 542–563. https://doi.org/10.1080/00036846.2018.1495820

Faggian, A., Modrego, F., & McCann, P. (2019). Human capital and regional development. *Handbook of regional growth and development theories*, 149–171.

Han, Y., Ni, R., & Gao, J. (2023). Regional Inequality of Higher Education Development in China: Comprehensive Evaluation and Geographical Representation. *Sustainability, 15*(3), 1824. https://doi.org/10.3390/su15031824

James, J. (2003). *Bridging the Global Digital Divide*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 160.

Liu, W., & Ma, R. (2018). Regional inequality of higher education resources in China. *Frontiers of Education in China*, *13*(1), 119–151. https://doi.org/10.1007/s11516-018-0005-1

Robinson, J. A., Acemoglu, D., & Johnson, S. (2002). Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. *The Quarterly Journal of Economics*, *117*(4), 1231–1294.

Valero, A., & Van Reenen, J. (2019). The economic impact of universities: Evidence from across the globe. *Economics of Education Review*, *68*(C), 53–67. https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2018.09.001

Wang, J., & Xu, C. (2017). Geodetector: Principle and prospective. *Acta Geographica Sinica*, *72*(1), 116–134. https://doi.org/10.11821/dlxb201701010

Zemtsov, S., Muradov, A., Wade, I., & Barinova, V. (2016). Determinants of Regional Innovation in Russia: Are People or Capital More Important? *Foresight and STI Governance*, *10*(2), 29–42. https://doi.org/10.17323/1995-459X.2016.2.29.42

## References

Afonin, S. Ye., & Osipov, V. S. (2023). Regional economic disproportions and sustainability of regional economic systems under the 2022 sanctions. *Upravlenie [Management (Russia)], 11*(4), 119–128. https://doi.org/10.26425/2309-3633-2023-11-4-119-128 (In Russ.)

Agasisti, T., & Bertoletti, A. (2022). Higher education and economic growth: A longitudinal study of European regions 2000–2017. *Socio-Economic Planning Sciences, 81,* 100940. https://doi.org/10.1016/j.seps.2020.100940

Alpatov, G. E., & Anokhina, E. M. (2021). Global Trends in the Reproduction of Human Capital in the Tertiary Education System. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika [St Petersburg University Journal of Economic Studies], 37*(1), 34–61. https://doi.org/10.21638/spbu05.2021.102 (In Russ.)

Arkhipova, M. Yu. & Sirotin, V. P. (2019). Development of digital technologies in Russia: Regional aspects. *Ekonomika regiona [Economy of region]*, *15*(3), 670–683. https://doi.org/10.17059/2019-3-4 (In Russ.)

Ataeva, A. G., & Klimenteva, A. Y. (2025). Process approach to assessing technological convergence of Russian regions: Dynamics of the innovation gap. *Voprosy Ekonomiki,* (5), 130–152. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2025-5-130-152 (In Russ.)

Avilkina, S. V. (2021). A Methodology for Region Differentiation by Change in the Number of University Faculty Members. *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika [Economic Analysis: Theory and Practice]*, *20*(9), 1731–1755. https://doi.org/10.24891/ea.20.9.1731 (In Russ.)

Bazueva, E. V., & Dubrovskaya, Yu. V. (2021). Quality Determinants Based Justification of the Reasons for an Inefficient System of the RF Spatial Development Institutions. *Vestnik Permskogo universiteta. Seriya: Ekonomika [Perm University Herald. Economy]*, *16*(2), 150–167. EDN RJRIKK (In Russ.)

Bazueva, E. V., & Stepanenko, V. (2025b). Intellectual Labor in the Context of Regional Economic Development: Conceptual Foundations of Identification. *Strategiya razvitiya ekonomiki Belarusi: vyzovy, instrumenty i perspektivy*: sb. nauch. st.: v 3 tomakh. *T. 3 [Strategy for the Development of the Economy of Belarus: Challenges, Tools and Prospects:* Collection of scientific articles: in 3 volumes. *Vol. 3]* (pp. 182–187) Minsk: BSUIR. EDN GLKNNQ (In Russ.)

Bazueva, E. V., & Stepanenko, V. A. (2025a). Intellectual Inequality as a New Form of Inequality in a Post-Industrial Economy: Essence and Background of Formation. *Vestnik Permskogo natsional'nogo issledovatel'skogo politekhnicheskogo universiteta. Sotsial'no-ekonomicheskiye nauki [PNRPU Sociology and Economics Bulletin]*, (4), 354–367. EDN XEAWGS (In Russ.)

Bazueva, E. V., Butorina, O. V., & Stepanenko, V. A. (2023). Human Capital and Inequality: New Managerial Challenges for Russia's Regional Economies. *Problemy razvitiya territorii [Problems of territory's development], 27*(4), 33–52. https://doi.org/10.15838/ptd.2023.4.126.3 (In Russ.)

Butorina, O.V., Osipova, M. Yu., & Kutergina, G. V. (2017). Formation of Modern Macroeconomic Cycle from the View Point of Global Economic Development Trends. *Vestnik Permskogo universiteta. Seriya: Ekonomika [Perm University Herald. Economy], 12*(4), 512–526. EDN ZXFQBT (In Russ.)

Charlot, S., Crescenzi, R., & Musolesi, A. (2015). Econometric Modelling of the Regional Knowledge Production Function in Europe. *Journal of Economic Geography*, *15*(6), 1227–1259. https://doi.org/10.1093/jeg/lbu035

Dementyev, V. V. (2019). Innovation: Between the Coase Theorem and the Hobbes Theorem. *Zhurnal institutsional'nykh issledovaniy [Journal of Institutional Studies]*, *11*(1), 95–114. https://doi.org/10.17835/2076-6297.2019.11.1.095-114 (In Russ.)

Diebolt, C., & Hippe, R. (2019). The long-run impact of human capital on innovation and economic development in the regions of Europe. *Applied Economics*, *51*(5), 542–563. https://doi.org/10.1080/00036846.2018.1495820

Doroshenko, S. V., & Shorokhova, I. S. (2023). Institutional Effects and Innovative Development of Russian Regions. *Prostranstvennaya Ekonomika [Spatial Economics]*, *19*(3), 113–135. https://doi.org/10.14530/se.2023.3.113-135 (In Russ.)

Dubina, I. N., & Ostaschenko, T. V. (2016). Regional Intellectual Capital, Intellectual Climate and Intellectual Potential: Problems of Definition, Assessment and Management. *Ekonomika i upravleniye: problemy, resheniya [Economics and Management: Problems, Solutions]*, *1*(5), 30–40. EDN WLAJEX (In Russ.)

Faggian, A., Modrego, F., & McCann, P. (2019). Human capital and regional development. *Handbook of regional growth and development theories*, 149–171.

Gimpelson, V. (2016). Does the Russian economy need human capital? Ten doubt. *Voprosy Ekonomiki*, (10), 129–143. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2016-10-129-143 (In Russ.)

Glazyev, S. Yu. (2018). *Ryvok v budushcheye. Rossiya v novykh tekhnologicheskom i mirokhozyaystvennom ukladakh. („Kollektsiya Izborskogo kluba") [A Leap into the Future. Russia in the New Technological and World Economic Patterns („Izborsk Club Collection")]*. Moscow: Knizhnyy mir Publ., 768. (In Russ.)

Gruzdeva, M. A. (2020). Inclusion of Population in Digital Space: Global Trends and Inequality of Russian Regions. *Ekonomicheskiye i sotsial'nyye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz [Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast], 13*(5), 90–104. https://doi.org/10.15838/esc.2020.5.71.5 (In Russ.)

Han, Y., Ni, R., & Gao, J. (2023). Regional Inequality of Higher Education Development in China: Comprehensive Evaluation and Geographical Representation. *Sustainability, 15*(3), 1824. https://doi.org/10.3390/su15031824

Ibragimova, Z. F., & Frants, M. V. (2020a). Inequality of Opportunities: The Role of the Spatial Factor. *Prostranstvennaya Ekonomika [Spatial Economics]*, *16*(4), 44–67. https://doi.org/10.14530/se.2020.4.044-067 (In Russ.)

Ibragimova, Z. F., & Frants, M. V. (2020b). Is Russia a Land of Opportunity? It Depends on How You Look at It. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskiye i sotsial'nyye peremeny [Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes]*, (6(160)), 4–29. https://doi.org/10.14515/monitoring.2020.6.1710 (In Russ.)

Ilyasov, B. G., Makarova, E. A., Zakieva, E. S. & Gizdatullina, E. S. (2019). Analysing the Data on Incomes in the Regional Context by the Principal Component Method. *Ekonomika regiona [Economy of region]*, *15*(2), 601–617. https://doi.org/10.17059/2019-2-22 (In Russ.)

James, J. (2003). *Bridging the Global Digital Divide*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.

Karminskaya, T. D. & Islamutdinov, V. F. (2021). Influence of Higher and Vocational Education on the Economic Development of the KhMAO-Yugra Region. *Ekonomika regiona [Economy of region]*, *17*(2), 445–459. https://doi.org/10.17059/ekon.reg.2021-2-7 (In Russ.)

Kirdina, S. (2004). Institutional Structure of Modern Russia: Evolutionary Modernization. *Voprosy Ekonomiki*, (10), 89–98. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2004-10-89-98 (In Russ.)

Kuranov, G. O., & Luk'yanenko, R. F. (2020). Quality and Factors of Economic Development: Matters of Evaluation and Analysis. *Voprosy Statistiki [Bulletin of Statistics]*, *27*(2), 17–33. https://doi.org/10.34023/2313-6383-2020-27-2-17-33 (In Russ.)

Liu, W., & Ma, R. (2018). Regional inequality of higher education resources in China. *Frontiers of Education in China*, *13*(1), 119–151. https://doi.org/10.1007/s11516-018-0005-1

Malkina, M. Y. (2016). Evaluation of the Factors of Russian Regions' Convergence / Divergence in the Level of Budget Provision Based on the Decomposition of the Theil-Bernoulli Index. *Prostranstvennaya Ekonomika [Spatial Economics]*, (3), 16–37. https://doi.org/10.14530/se.2016.3.016-037 (In Russ.)

Mariev, O. S., & Savin, I. V. (2010). Factors of Innovative Activity in Russian Regions: Modeling and Empirical Analysis. *Ekonomika regiona [Economy of region]*, (3(23)), 235–244. EDN MWKBTZ (In Russ.)

Mirolyubova, T. V., & Butorina, O. V. (2019). Approval of the Method of Identification of Industrial Developed Municipal Educations in the Economy of the Region (On the Example of Perm Region). *Vestnik Soveta molodykh uchënykh i spetsialistov Chelyabinskoy oblasti [Bulletin of the Council of Young Scientists and Specialists of the Chelyabinsk Region]*, *3*(4(27)), 14–21. EDN BRNRXU (In Russ.)

Myakshin, V. N., Tutygin, A. G., & Pesyakova, T. N. (2023). The Influence of the Components of Structural Shifts on the Level of Employment in the Economy of the Republic of Sakha (Yakutia). *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika [St Petersburg University Journal of Economic Studies]*, *39*(3), 378–401. https://doi.org/10.21638/spbu05.2023.305 (In Russ.)

Nizhegorodtsev, R. M. (2019). Polarization of the Economic Space of Russia and the Paradigm of Sustainable Equilibrium of Macrosystems. *Innovatsionnoye razvitiye ekonomiki [Innovative Development of Economy]*, (5-2(53)), 7–13. EDN HXDRTT (In Russ.)

North, D. (1997). *Instituty, institutsional'nyye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki [Institution, Institutional Change and Economic Performance]*. Moscow: The Fund of the Economic Book "Nachala", 180. (In Russ.)

Pravdina, N. V., Danilova, I. V., & Karpushkina, A. V. (2025). Regional Industrial Specialization as a Driver of Russia's Industrial Sovereignty. *Ekonomika regiona [Economy of regions]*, *21*(4), 945–962. https://doi.org/10.17059/ekon.reg.2025-4-3 (In Russ.)

Robinson, J. A., Acemoglu, D., & Johnson, S. (2002). Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. *The Quarterly Journal of Economics*, *117*(4), 1231–1294.

Teslenko, V. A., & Melnikov, R. M. (2021). Educational capital as a factor of innovative development of the economy. *Seriya "Analiticheskiye obzory Instituta gosudarstvennoy sluzhby i upravleniya Rossiyskoy akademii narodnogo khozyaystva i gosudarstvennoy sluzhby pri Prezidente Rossiyskoy Federatsii" [Series "Analytical Reviews of the Institute of State Service and Management of the Russian Academy of National Economy and State Service under the President of the Russian Federation"]*, (15/2021). (In Russ.)

Urasova, A. A. (2017). "Key Aspects of the Economic System Transition to the Sixth Technological Order". *Iskusstvo upravleniya [Ars Administrandi]*, *9*(1), 52–61. https://doi.org/10.17072/2218-9173-2017-1-52-61 (In Russ.)

Valero, A., & Van Reenen, J. (2019). The economic impact of universities: Evidence from across the globe. *Economics of Education Review*, *68*(C), 53–67. https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2018.09.001

Vartanova, E. L., & Gladkova, A. A. (2021). Digital Divide, Digital Capital, Digital Inclusion: Dynamics of Theoretical Approaches and Political Decisions. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 10. Zhurnalistika,* (1), 3–29. https://doi.org/10.30547/vestnik.journ.1.2021.329 (In Russ.)

Wang, J., & Xu, C. (2017). Geodetector: Principle and prospective. *Acta Geographica Sinica*, *72*(1), 116–134. https://doi.org/10.11821/dlxb201701010

Zemtsov, S., Muradov, A., Wade, I., & Barinova, V. (2016). Determinants of Regional Innovation in Russia: Are People or Capital More Important? *Foresight and STI Governance*, *10*(2), 29–42. https://doi.org/10.17323/1995-459X.2016.2.29.42

## Информация об авторах

**Степаненко Влада Андреевна** — преподаватель, заместитель декана, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; https://orcid.org/0009-0003-8094-4596 (Российская Федерация, 614070, г. Пермь, ул. Студенческая, 38; e-mail: vladakaz98@yandex.ru).

**Базуева Елена Валерьевна** — доктор экономических наук, доцент, профессор, Пермский государственный национальный исследовательский университет; https://orcid.org/0000-0002-0945-3597 (Российская Федерация, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15; e-mail: bazueva.l@mail.ru).

## About the authors

**Vlada A. Stepanenko** — Lecturer, Deputy Dean, National Research University "Higher School of Economics"; https://orcid.org/0009-0003-8094-4596 (38, Studencheskaya St., Perm, 614070, Russian Federation; e-mail: vladakaz98@yandex.ru).

**Elena V. Bazueva** — Dr. Sci. (Econ.), Associate Professor, Professor, Perm State National Research University; https://orcid.org/0000-0002-0945-3597 (15, Bukireva St., Perm, 614990, Russian Federation; e-mail: bazueva.l@mail.ru).

*Дата поступления рукописи: 13.07.2026.*
*Прошла рецензирование: 23.07.2026.*
*Принято решение о публикации: 15.09.2026.*
*Received: 13 July 2026.*
*Reviewed: 23 July 2026.*
*Accepted: 15 Sep 2026.*

**ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ**
**https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.13**
**УДК 338.2**
**JEL L10, G38, C83**

CC BY 4.0
OPEN ACCESS

# Методический подход к оценке структурных преобразований промышленности России в условиях суверенной экономики[1]

**Ольга А. РОМАНОВА** [1)], **Алена О. ПОНОМАРЕВА** [2)]
*[1, 2)] Институт экономики УрО РАН, г. Екатеринбург, Российская Федерация*

**Для цитирования:** Романова, О. А., Пономарева, А. О. (2026). Методический подход к оценке структурных преобразований промышленности России в условиях суверенной экономики. *AlterEconomics, 23*(3), 785–807. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.13

**Аннотация.** Статья посвящена структурным преобразованиям промышленности, которые являются важным фактором экономического развития России. Целью исследования служит разработка методического подхода к выявлению наиболее значимых направлений структурных преобразований отечественной промышленности, соответствующих мировым и национальным трендам технологического и социально-экономического развития. В статье рассмотрен феномен структурной трансформации в современной литературе, представлены анализ существующих методов оценки структурных преобразований и результаты апробации авторского методического инструментария оценки структурной трансформации промышленности. Новизна предложенного методического подхода обусловлена применением научно обоснованного профиля структурной трансформации, позволяющего не просто фиксировать изменения, а оценивать их качество, направление и проводить многокритериальную оценку процессов структурной трансформации промышленности. На базе предложенного методического подхода проведена оценка структурных преобразований обрабатывающей промышленности России за период 2005–2024 годов. Установлено, что по многим стратегически важным направлениям прогрессивные структурные преобразования недостаточно динамичны. Наиболее проблемными направлениями, для которых в последние годы характерны даже отрицательные структурные изменения, в России являются «экологизация промышленности», «конкурентоспособность» и «суверенность экономики». Исследование позволяет определить 2022-й год как начало значимых регрессивных сдвигов в промышленности в условиях формирования суверенной экономики. Положительная динамика цифровизации наблюдается только до 2019 года. Стабильная положительная динамика выявлена только для направления использования человеческого капитала. Показано, что отсутствие значимых структурных изменений во многом связано со слабой системой взаимодействия хозяйствующих субъектов, поскольку значительная часть связей промышленных предприятий России была ориентирована на внешний рынок. Для укрепления связей и достижения технологического суверенитета предложено сформировать новую модель промышленной политики, основанной на сетевых принципах организации взаимодействий.

**Ключевые слова:** структурная трансформация промышленности, методический подход, профиль структурной трансформации, интегральный показатель структурной трансформации, сетевая промышленная политика

[1] © Романова О. А., Пономарева А. О. Текст. 2026.

RESEARCH ARTICLE

# A Methodology for Assessing Structural Change in Russian Industry under Economic Sovereignty

**Olga A. ROMANOVA** [1)], **Alena O. PONOMAREVA** [2)]
[1, 2)] *Institute of Economics of the Ural Branch of RAS, Ekaterinburg, Russian Federation*

**For citation:** Romanova, O. A., & Ponomareva, A. O. (2026). A Methodology for Assessing Structural Change in Russian Industry under Economic Sovereignty. *AlterEconomics, 23*(3), 785–807. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.13

**Abstract.** The article examines structural transformations in industry as an important determinant of Russia's economic development. The study aims to develop a methodological approach for identifying the most significant dimensions of structural transformation in Russian industry in relation to global and national trends in technological and socioeconomic development. The article reviews the concept of structural transformation in the contemporary literature, analyzes existing approaches to its assessment, and presents the results of testing the proposed methodological framework. The approach uses a structural transformation profile to assess the direction, quality, and multidimensional nature of structural change. The framework is applied to Russia's manufacturing industry for 2005–2024. The results indicate that structural transformation has progressed insufficiently in several strategically important areas. The most problematic dimensions are the greening of industry, competitiveness, and economic sovereignty, where recent years have been characterized by limited or regressive structural changes. The analysis identifies 2022 as a turning point associated with a pronounced shift toward economic sovereignty. Progress in digitalization was observed primarily until 2019, while sustained positive dynamics were identified only in the utilization of human capital. The findings suggest that limited structural transformation may be partly associated with weak interaction networks among economic actors, given the substantial orientation of Russian industrial enterprises toward foreign markets. To strengthen domestic linkages and support technological sovereignty, the study proposes a new industrial policy framework based on network principles of interaction.

**Keywords:** industrial structural transformation, methodological approach, structural transformation profile, integral structural transformation indicator, network-based industrial policy

## 1. Введение

Системам разных уровней и степени сложности присущи динамичность и изменчивость; промышленность не является исключением. Любая система, возникнув в определенный момент, в дальнейшем постоянно претерпевает различные изменения, на которые влияет множество как внешних, так и внутренних факторов. Промышленность является открытой динамической экономической системой, которая находится в постоянной взаимосвязи с социальной средой, другими секторами экономики, наукой и образованием. Трансформация структуры промышленности вызывает значительный интерес у ученых, поскольку управление структурными преобразованиями является важным фактором экономического развития и реализации его потенциала. Прогрессивные структурные сдвиги выступают главным источником экономического роста — такой точки зрения придерживаются современные структуралисты (Аджемоглу, Робинсон, 2015; Lin, 2011). Однако анализ трансформации структуры в динамике необходим прежде всего для недопущения структурных кризисов в экономике и промышленности. Оценка структурной трансформации требуется также для определения степени ее динамичности и выявления ключевых действующих факторов. Структурные кризисы возникают вследствие несоответствия структуры экономики изменившимся потребностям общества под влиянием различного рода как внешних, так и внутренних факторов.

Исследование различных видов трансформации промышленности — это актуальная научная задача, поскольку от ее обоснованного решения зависит текущее и перспективное развитие всей национальной экономики. На протяжении последних 20 лет общий целевой вектор трансформации промышленности был направлен на сохранение индустриального ядра национальной экономики, повышение конкурентоспособности промышленности на мировых рынках, адаптацию промышленных отраслей к кризисам различной природы. Начиная с 2022 г. на первый план стратегической повестки России выходят цели, связанные с обеспечением технологического суверенитета страны.

Ключевыми факторами новой геополитической реальности, трансформирующими промышленность, сегодня являются деглобализация мирового промышленного рынка и смена ключевых зарубежных торговых партнеров. Новые геополитические условия актуализируют для России задачи обеспечения ее экономической безопасности и усиления экономического суверенитета. Меняющийся вектор долгосрочных и краткосрочных целей государственной политики расширяет спектр направлений трансформации промышленности. Цель статьи — формирование нового методического подхода к оценке структурной трансформации промышленности, позволяющего выявлять прогрессивные изменения по актуальным в современных геополитических условиях направлениям. Для достижения цели необходимо:

1) рассмотреть феномен структурной трансформации в современной литературе и установить ее сущностные особенности в промышленности России;

2) систематизировать существующие методы оценки структурных преобразований, установить преимущества и ограничения их применения для промышленности;

3) предложить и апробировать авторский методический подход, позволяющий выявлять и учитывать при проведении оценки актуальные тенденции структурных преобразований.

Решение поставленных задач представлено в теоретической части статьи в контексте раскрытия ключевых аспектов значимости структурных преобразований для промышленности России и подходов к их оценке. В методической части обоснован авторский методический подход к оценке структурной трансформации промышленности. В практической части статьи приведены результаты апробации инструментария, разработанного в рамках предлагаемого подхода.

Полученные результаты могут быть использованы при корректировке Стратегии развития обрабатывающей промышленности России, а также при разработке новой, сетевой модели промышленной политики.

## 2. Обзор литературы

Промышленность является основой экономики России и формирует большую часть доходов ее федерального бюджета. Наличие развитой обрабатывающей промышленности — это одно из важнейших преимуществ как стран, лидирующих в глобальной экономике, так и развивающихся стран, в частности России. Доля промышленности в ВВП страны составляет около 30 % по данным Федеральной службы государственной статистики на 2024 г.[1] Именно промышленный сектор, несмотря на кардинальные изменения в структуре экономики мировых рынков и потерю значимости ряда традиционных отраслей, остается важнейшим фактором экономического роста. Хотя роль сферы услуг в экономике развитых стран

[1] Росстат. (2025). *Промышленное производство в России*. Стат. сб., 250.

увеличивается, сфера материального производства еще долго будет оставаться основой развития экономики. Однако для сохранения своей конкурентоспособности и значительной роли в экономике в условиях новой реальности промышленность должна своевременно трансформироваться, развиваться в соответствии с новыми трендами (Брянцева, 2023).

Традиционно применительно к промышленности рассматривают отраслевую и технологическую структуру, трактуя ее как сформировавшееся распределение промышленных предприятий в контексте их специализации и технологического уровня производства (Сиротин, 2023). Таким образом, в узком смысле структура промышленности включает сектора, отрасли и комплексы. Существует и более широкое понимание структуры как совокупности технологических и технико-экономических связей между элементами промышленности (предприятиями), организованными в субсистемы иерархического характера. Структура промышленности не является статичной, ее развитие выражается в качественных изменениях, смене пропорций ее элементов или структурных сдвигах. Поскольку структура формируется в определенных условиях и имеет свой жизненный цикл, в ней одновременно существуют как старые, консервативные элементы и взаимосвязи, так и новые, прогрессивные. Элементы могут быть также самостоятельными подсистемами: промышленная система России, региона, отрасли, предприятия и т. д.

Системный принцип структурности позволяет описать промышленность через характеристику ее исходных структур, связей и взаимоотношений как вне, так и внутри системы (Романова, 2011; Дубровский, Стариков, 2025). Промышленность как система может рассматриваться на разных смысловых, функциональных и иерархических уровнях. Ее характеризуют такие структуры, как отраслевая, производственно-технологическая, институциональная, социальная и пространственная. В настоящем исследовании промышленность рассматривается как система промышленных предприятий, взаимосвязанных между собой кооперационными связями, территориальной общностью страны, общей инфраструктурой и институциональной средой, целью которых является добыча природного сырья, его обработка и производство различных категорий товаров для удовлетворения внутреннего и внешнего спроса. В данной статье промышленность исследуется в части ее обрабатывающего сектора, поскольку именно его развитие в большей степени сопряжено с достижением важнейшей национальной цели — технологического суверенитета страны.

Существует множество трактовок понятий, характеризующих структурную динамику: структурный сдвиг, структурное изменение, а также структурная трансформация[1] (Романова, 2011; Красильников, 2001). Исследователями поднимаются вопросы, являются ли эти понятия синонимами и все ли изменения в структуре являются сдвигами, т. е. ведут к ее трансформации[2] (Абузярова, 2011; Сухарев, 2012; Гасанов, Гасанов, 2014). Представляют интерес систематизированные точки зрения специалистов на определение понятия «структурный сдвиг». Так, по мнению

[1] Гранберг, А. Г., Селиверстов, В. Е., Чернышов, А. А. (1987). *Проблемы территориального народнохозяйственного планирования*. Новосибирск: НГУ, 87.

[2] Беркович, Л. А. (1989). *Взаимосвязь процессов интенсификации производства и структурных сдвигов в экономике: на примере США.* [Диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.01, АН СССР. Ин-т мировой экономики и междунар. отношений]. Новосибирск; Развадовская, Ю. В. (2012). *Инструментарно-методическое обеспечение управления структурными преобразованиями экономики промышленного сектора.* [Автореф. дис. … канд. экон. наук.]. Ростов-на-Дону.

А.Г. Гранберга и соавторов, структурный сдвиг обусловлен дисбалансом ресурсов, необходимых для развития экономической системы[1]. Такие исследователи, как О.Ю. Красильников и Г.А. Переверзев, трактуют структурный сдвиг как изменение пропорций или системы пропорций, которые приводят к изменению ее свойств и качеств (Красильников, 2001; Переверзев, 2016).

Еще одной общей характеристикой ряда определений структурного сдвига является его связь с изменением характера взаимосвязей внутри системы. С этой позиции интересна трактовка структурного сдвига К. Перес — «структурный сдвиг — это изменения материально-вещественного (отраслевого, воспроизводственного, технологического) и социально-экономического строения экономической системы, взаимосвязей между ее элементами, приводящие к изменению материально-вещественных (эволюционному) и социально-экономических (революционному) системных качеств» (Perez, 2010). М.А. Гасанов считает, что «структурный сдвиг — процесс качественного изменения взаимосвязей между сопоставимыми элементами макроэкономической системы, обусловленный неравномерной динамикой соотношения их количественных характеристик» (Гасанов, Гасанов, 2014). Аналогично определение структурного сдвига, предложенное О.С. Сухаревым (2012): «Структурный сдвиг — это изменение соотношения между элементами системы, которое приводит к ощутимому изменению качества их взаимодействия и меняет характер их взаимосвязи». Позиция взаимосвязи структурных сдвигов с изменениями характера взаимодействий внутри системы содержится в работах следующих авторов: С.В. Дохолян, В.З. Петросянц, Д.А. Деневизюк, А.М. Садыкова (2018), Е.А. Трушкова (2026) и др.

В зарубежной литературе распространена трактовка структурного сдвига через изменение веса различных компонентов в системе (Dufour & Cheng, 2008). Рассмотрение структурного сдвига как реакции на влияние экономических, в т. ч. технологических факторов отражено в работе (Орлов, Студентова, 2025). Заслуживает внимания понятие «качественного структурного сдвига», введенное Я.С. Ловгачом. По его мнению, «качественный структурный сдвиг — это изменение соотношения секторов экономики в объеме производства за счет изменения развития технологий, инноваций, перехода к новому типу экономических отношений, обеспечивающее расширенное воспроизводство в краткосрочном и долгосрочном периоде» (Ловгач, 2025).

Обобщение и анализ отмеченных выше подходов к определению и классификации структурных изменений и сдвигов позволили уточнить теоретические положения структурной динамики применительно к промышленным системам. В частности, предложен авторский подход к разделению понятий «структурное изменение», «структурный сдвиг», «структурная трансформация» и раскрыто их влияние на промышленную систему. Разграничение данных понятий и основные характеристики этапов структурной трансформации представлены в таблице 1.

Существует традиционный подход к измерению структурных сдвигов, который основан на оценке структурных пропорций исследуемых объектов. Он позволяет проводить оценку на основе следующих показателей: масса структурного сдвига; скорость структурного сдвига; интенсивность; инерционность структурного сдвига; потенциал структурного сдвига; индекс структурного сдвига, представляющий

[1] Гранберг, А. Г., Селиверстов, В. Е., Чернышов, А. А. (1987). *Проблемы территориального народнохозяйственного планирования. Новосибирск*: НГУ, 87.

Таблица 1

**Характеристика этапов структурных преобразований промышленности**

Table 1

**Stages of Industrial Structural Transformation**

| Характеристика | Этапы | | |
|---|---|---|---|
| | **Структурные изменения** | **Структурный сдвиг** | **Структурная трансформация** |
| Характер возникновения | Отсутствие системности | Накопленный эффект структурных изменений | Накопленный эффект структурных сдвигов |
| Сила влияния на систему / уровень воздействия | Незначительное влияние на систему на микро- и мезоуровнях | Влияние на систему на мезоуровне. Косвенное влияние на макроуровне | Влияние на систему на мезо- и макроуровнях |
| Стабильность эффекта во времени | Нестабильный эффект | Повышение стабильности эффекта | Стабильность эффекта во времени |
| Степень влияния на характер отношений | Не меняет характера отношений между элементами | Косвенно влияет на характер отношений в системе | Прямо влияет на характер отношений |
| Степень влияния на показатели промышленной системы | Незначительно влияет на показатели системы | Изменяет показатели системы | Трансформирует показатели системы |

Источник: сост. авторами.

отношение массы структурного сдвига к базовому значению экономического показателя, характеризующего сдвиг (Красильников, 2001). Анализ, проведенный на основе этих универсальных показателей, позволяет комплексно исследовать структурные изменения в промышленности по различным направлениям ее развития.

Однако на сегодняшний день существуют и другие методические подходы к оценке структурных преобразований. Их содержательная сущность и ограничения применения различных методов приведены в таблице 2. Выбор метода обычно зависит от цели исследования.

Актуальность разработки нового методического подходы к оценке структурной трансформации промышленности обоснована тем, что новые условия функционирования экономики страны приводят к изменению ее долгосрочных и краткосрочных целей. Необходимо сформировать новый методический подход к оценке трансформации структуры промышленности, учитывающий современные цели и приоритеты ее развития.

Рассмотрим направления, факторы и условия структурной трансформации промышленности, актуальные в условиях сегодняшнего дня, учет которых необходим в современном подходе к ее оценке.

В настоящее время промышленность России функционирует в условиях деглобализации, перестройки внешнеторговых связей, санкционных ограничений и нарушения глобальных цепочек поставок. Существует прямая связь между уровнем интеграции страны в мировой рынок и структурой ее промышленности. Тесное взаимодействие российских предприятий с зарубежным рынком товаров и технологий, а также рост объемов экспортно-импортных операций позволяли российским предприятиям получать значительные преимущества. Прежде всего это новые рынки сбыта, покупка высокопроизводительных технологий и оборудования,

Таблица 2

**Сравнительный анализ методов оценки структурных преобразований**

Table 2

**Comparative Analysis of Methods for Assessing Structural Transformation**

| Методы, инструменты | Содержательная сущность | Ограниченность применения в современных условиях |
|---|---|---|
| Методы математического моделирования: многофакторные линейные регрессии (Айвазян, Бродский, 2018; Бродский, 2018) | Возможность выявления фактора, внесшего наибольший вклад в изменение доли конкретной отрасли. Возможность построения сценариев, математической фиксации момента «структурного перелома» и проверки его статистической значимости | Не позволяют детализировать характер изменений; работают на больших временных рядах, масштабных массивах качественных данных |
| Оценка структурных сдвигов на основе межотраслевого баланса: метод «затраты — выпуск» В. Леонтьева (Леонтьев, 1997; Шамшин, 2022) | Выявление «скрытых» сдвигов: модель позволяет увидеть, как изменение структуры конечного спроса (например, рост потребления электроники) повлияет на цепочку технологических сдвигов в других смежных отраслях (добыча металлов, химия, энергетика) | Не учитывается, что при росте цен на одни ресурсы отрасль может переключиться на другие, что искажает оценку реальных структурных маневров. Модель не учитывает временные лаги. Трудоемкость метода и запаздывание данных |
| Методы Гатева, Рябцева и Салаи (Белова, 2024) | Используются для сравнительной оценки структур, фиксируют произошедшие изменения. Позволяют свести множество изменений в разных отраслях (группах) к интегральному показателю, который характеризует трансформацию системы в целом | Возможны неверные или завышенные значения интегрального коэффициента структурных сдвигов при резком росте доли малой группы. Интегральный коэффициент не может быть рассчитан, если доля какой-либо группы в одном из периодов равна нулю. Необходима эталонная структура |
| Диагностика сдвигов в региональной экономике. *Метод Shift-Share* (Михеева, 2018; Гизатуллин и др., 2018; Knudsen, 2000) | Позволяет разложить изменение общего показателя на компоненты. Позволяет уточнить природу экономического роста в регионе: за счет использования своих уникальных преимуществ или за счет общих трендов в стране | Изолированное рассмотрение отраслей без учета возможности роста одной отрасли в регионе за счет появления заказов из другой. Констатация наличия конкурентного преимущества без объяснения его природы |
| Показатели концентрации. Методы Херфиндаля — Хиршмана (*HHI*) и энтропии (*E*)[1] | Оценивают степень монополизации или разнообразия внутри одной структуры. HHI — инструмент для понимания того, становится ли система более зависимой от одного-двух ключевых секторов. Индекс энтропии измеряет степень «хаоса» или неопределенности в распределении долей. Можно интерпретировать его также как оценку устойчивости через разнообразие | Индекс HHI почти игнорирует структурные сдвиги в малом бизнесе или во второстепенных отраслях. Индекс энтропии чувствителен к количеству групп: чем на большее количество отраслей подразделяется экономика, тем выше будет значение энтропии, что затрудняет сравнение разных исследований |

*Окончание табл. 2 на след. стр.*

*Окончание табл. 2*

| Методы, инструменты | Содержательная сущность | Ограниченность применения в современных условиях |
|---|---|---|
| Коэффициент локализации[2] (Белоусова, 2021) | Показывает сосредоточенность определенной отрасли в конкретном регионе по сравнению с экономикой всей страны | Отсутствие качественных характеристик: высокий коэффициент локализации свидетельствует о концентрации, но не говорит об эффективности. Отрасль может быть локализована в данном месте, поскольку так исторически сложилось, даже если она убыточна |
| Коэффициент Хэчмана[3] (Beutel, 2012) | Сравнение с эталоном. Распространен для региональных систем. Регионы с высоким индексом Хэчмана могут быть более устойчивы к экономическим кризисам | Основной предпосылкой является аналогичность структуры экономики конкретного региона и экономики страны в целом. Однако для региона может быть экономически эффективнее иметь уникальную специализацию |
| Коэффициент (индекс) пропорциональности Н. В. Ватника (Акаев и др., 2009; Ватник, 2009) | Обеспечивает контроль сбалансированности. Фокусируется не на величине сдвига, а на соблюдении пропорций между изменениями различных показателей. Коэффициент пропорциональности определяет меру близости между оцениваемой структурой и эталонной | Констатируется факт пропорциональности без оценки оптимальности сложившихся пропорций для экономики. Проведение сопоставительного анализа с другими объектами или периодами при отсутствии общепринятых «порогов» |

[1] Department of Business, Economic Development & Tourism Research and Economic Analysis Division. (2025, November). *Measuring Economic Diversification in Hawai ʻi*. [Электронный ресурс]. https://files.hawaii.gov/dbedt/economic/data_reports/EconDiversification/Diversification2024.pdf (дата обращения: 15.08.2026).

[2] Там же.

[3] Там же.

Источник: сост. авторами на основе указанных источников.

обмен компетенциями по узким сферам деятельности и др. Ограничения международной торговли и технологического обмена, сокращение информационного обмена, отток иностранных инвестиций и уход зарубежных компаний предопределяют необходимость структурных преобразований российской экономики и ее промышленного сектора.

Эти преобразования происходят в условиях начала формирования в России новой модели хозяйствования, основанной на рыночных началах, но с ограничением степени открытости, определяемой приоритетами национальной безопасности. При такой модели хозяйствования, получившей название ограниченно открытой экономики суверенного типа (Афанасьев, 2022), рыночные свободы не носят абсолютного характера, а подчинены, как было отмечено, интересам обеспечения национальной безопасности страны, прежде всего, достижению ею технологического суверенитета. В этих условиях возрастает значение обеспеченности необходимыми ресурсами, современными технологиями, позволяющими повысить степень диверсификации структуры экономики в целом и промышленности в частности.

Основная идея оценки структурной трансформации с этой точки зрения состоит в выявлении отраслей, обеспечивающих первостепенные потребности страны. Е.В. Балацкий выделяет четыре важнейшие отрасли, которые смогут обеспечить функционирование экономики в период шоковых изоляций — голода, эпидемии, войны, санкций. (Балацкий, Екимова, 2023). Такими отраслями в структуре экономики являются аграрный сектор, фармацевтика, добыча природных ресурсов и производство средств труда. Из отмеченных отраслей экономики мы выделяем те, которые относятся к сфере обрабатывающего производства: выпуск продукции машиностроения и станкоинструментальной промышленности в общем выпуске обрабатывающих производств, выпуск продукции химической, медицинской, фармацевтической и пищевой промышленности. Рост удельных весов отмеченных отраслей расценивается как позитивный вклад промышленности в обеспечение суверенности страны.

Успешность функционирования ограниченно открытой российской экономики суверенного типа во многом будет определяться не только более полным использованием собственного научно-технологического потенциала, но и соответствием трендам мирового технологического, социально-экономического и институционального развития. Основным технологическим трендом, определяющим структурную трансформацию промышленности, является ее переход к технологиям пятого и шестого технологических укладов, ядром которых являются цифровые и когнитивные технологии. Кроме того, технологическое и экономическое развитие промышленности в рамках этой концепции должно носить человекоцентричный характер. Усиливается значимость экологической безопасности производств.

Проведенный нами контент-анализ различных аспектов структурной трансформации промышленности показывает, что социально-экономические факторы при ее оценке присутствуют весьма слабо. Наибольший приоритет получают финансовые, инвестиционные, рыночные и научно-технологические факторы. Однако человеческий капитал и уровень его развития должны занять значимое место в ускорении научно-технического прогресса, что является важной качественной характеристикой трансформации промышленности.

Для оценки структурной трансформации в направлении цифровизации важно учитывать, что технологии, обеспечивающие цифровой переход, весьма разнообразны и имеют различный уровень технологичности. Показатели для оценки прогрессивности данного направления трансформации должны изменяться в зависимости от требований технологической среды. В связи с этим представляется обоснованным использование методологического подхода к выделению ключевых этапов цифровизации, предложенного В.В. Акбердиной (2018). Суть подхода заключается в оценке цифровой трансформации промышленности по следующим стадиям: первая — информационно-коммуникационная цифровизация; вторая — электронный обмен данными с внешними партнерами; третья — использование специального программного обеспечения; четвертая — компьютеризация производства, собственная разработка информационно-коммуникационных технологий и производство соответствующего оборудования; пятая — производство и применение промышленных роботов и датчиков.

Следующим глобальным трендом, который необходимо учесть в формируемом новом методическом подходе, является экологизация промышленности. Этот тренд понимается как переход промышленности от линейных моделей производства к циркулярным моделям. Повышается внимание к распространению технологий,

снижающих углеродный след (Abbasi & Choukolaei, 2023). Целый ряд производств, связанных, в частности, с формированием новой индустрии с точки зрения экологической безопасности, не имеет достаточно надежных обоснований. Сегодня принципы и идеи «зеленой» экономики привлекают всё больше сторонников во всем мире и занимают весомое место при разработке и принятии стратегических решений развития промышленности как в развитых, так и в развивающихся странах (Романова, Пономарева, 2017). Для учета направления экологизации промышленности при оценке ее структурной трансформации используются показатели энергоемкости и материалоемкости промышленных производств, а также удельный вес утилизации и обезвреживания отходов.

В современных условиях человеческий капитал становится уникальным ресурсом, обеспечивающим конкурентоспособное развитие как отдельных предприятий, так и промышленных систем в целом. Повышение значимости человеческого капитала связано с постоянно возрастающим уровнем технологий и ростом интеллектуализации труда.

Таким образом, к наиболее важным направлениям трансформации промышленности в рамках учета мировых трендов развития можно отнести цифровую трансформацию, экологизацию производства и развитие человеческого капитала как наиболее важного ресурса в условиях новой технологической реальности. В основе трансформации промышленности в данных направлениях, безусловно, лежит технологический фактор, поскольку только переход промышленности на новый, более прогрессивный технологический уклад сможет обеспечить и цифровизацию отраслей, и экологизацию, и раскрытие человеческого потенциала. Представляется особенно важным оценку структурной трансформации промышленности проводить с точки зрения достижения качественных эффектов, которые в значительной степени могут обеспечить новейшие производственные технологии.

Все эти тенденции не существуют изолированно, а развиваются синхронно: суверенность и технологическая независимость создают фундамент для устойчивого развития экономики, не снижая значимости трансформации промышленности в рамках общемировых тенденций технологического развития. Проведенный нами анализ направлений структурной трансформации промышленности в условиях новой технологической и геополитической реальности позволил сформировать характеристики прогрессивной структуры промышленности, актуальные для этих условий:

— соответствие национальным интересам, обеспечение экономической безопасности;

— наличие положительного социально-экономического эффекта;

— инновационность, развитое наукоемкое производство;

— обеспечение автономности экономики;

— устойчивость функционирования в условиях шоковых воздействий внешней среды;

— гибкость, адаптивность, способность к саморегуляции;

— цифровая зрелость;

— экологическая безопасность, стремление к минимизации негативного влияния на окружающую среду;

— наличие конкурентной среды внутри системы.

Рассмотренные условия функционирования и актуальные направления развития промышленности России повышают значимость достижения управляемой

структурной трансформации. Однако для этого необходим методический инструментарий, позволяющий не просто фиксировать изменения, а оценивать их качество, направление и скорость с точки зрения современных целей развития промышленности. В современных условиях такие традиционные целевые установки прогрессивного развития промышленности, как ее экономическая эффективность, конкурентоспособность на мировом рынке и наличие высокотехнологичного ядра, дополняются рядом новых ориентиров, например, цифровой зрелостью, экологической безопасностью и др. Существующие методические подходы к оценке структурных преобразований в промышленности основаны главным образом на оценке изменений отраслевой специализации и технологической структуры, а также на выявлении пространственных диспропорций развития. Однако для комплексной оценки структурных преобразований промышленности с позиции учета качественных изменений, требуемых в настоящих условиях, методический инструментарий отсутствует.

## 3. Материалы и методы

Необходимость многокритериальной оценки процесса трансформации и учета различных качественных характеристик промышленности обусловила введение в научный оборот такого понятия, как «профиль структурной трансформации промышленности». Он представляет собой совокупность направлений трансформации, структурированных по трем важнейшим блокам, учитывающим традиционные критерии трансформации с позиции «технологической вооруженности», глобальные мировые тренды развития и условия формирования экономики суверенного типа. Структурно-логическая схема укрупненных направлений оценки и соответствующих показателей, формирующих профиль структурной трансформации промышленности, приведена на рисунке 1.

Профиль определяется посредством данных о промышленных предприятиях и связях между ними, формирующих промышленную систему, сгруппированных по наиболее значимым функциональным направлениям структурных преобразований. Выбор данных направлений обусловлен актуальными характеристиками прогрессивной структуры промышленности. А выбор характеризующих их показателей обоснован проведенным авторами контент-анализом публикаций и аналитических материалов, в которых исследуются различные направления трансформации структуры промышленности. Например, для оценки структурных сдвигов в направлении формирования экономики суверенного типа были использованы следующие показатели, доступные в открытых источниках (табл. 3).

Показатели, структурированные по различным блокам, оцениваются в динамике с помощью индексов интенсивности структурных сдвигов, рассчитанных относительно прошлых периодов (лет) или по другим имеющимся данным. Оценка проводится по выбранным структурным показателям на основе индекса интенсивности структурного сдвига, который показывает темп прироста удельного веса элемента. Последовательность и формулы расчета агрегированных показателей профиля структурной трансформации промышленности приведены в таблице 4.

Формируемый в итоге агрегированный показатель общей структурной трансформации промышленности рассчитывается на основе комплекса показателей, характеризующих структурные изменения. Показатели сгруппированы по направлениям, которые впоследствии объединяются в три блока:

— «экономическая эффективность и технологичность»;

— «глобальные мировые тренды: цифровизация, экологизация, качество человеческого капитала»;

— «формирование суверенной экономики».

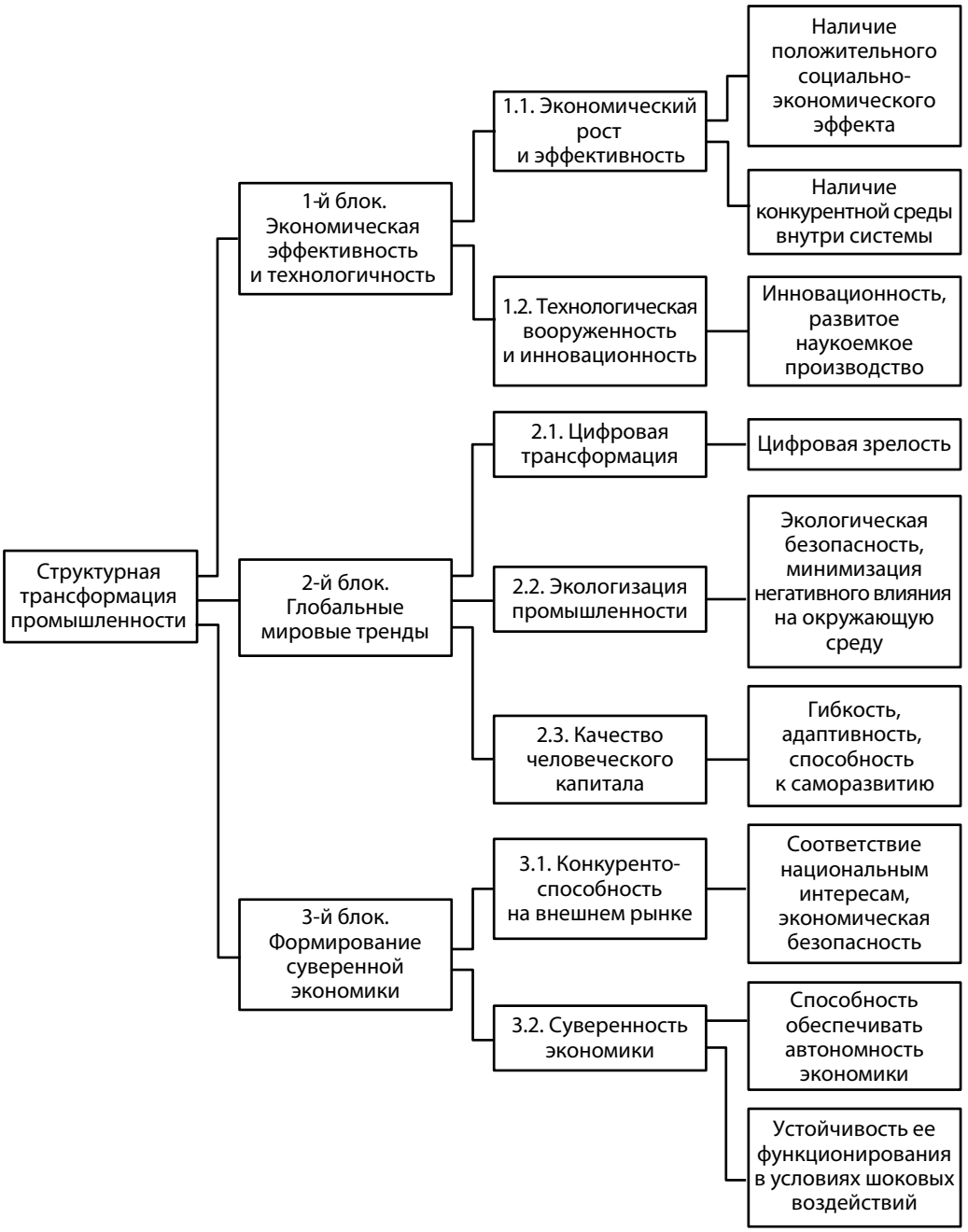



**Рис. 1.** *Профиль структурной трансформации промышленности (источник: сост. авторами)*
**Fig. 1.** *Profile of Industrial Structural Transformation*

Таблица 3

**Показатели для оценки трансформации структуры промышленности в рамках формирования экономики суверенного типа**

Table 3

**Indicators for Assessing Industrial Structural Transformation in the Development of a Sovereign Economy**

| | |
|---|---|
| **3 блок «Формирование экономики суверенного типа»** | |
| 3.1 Конкурентоспособность на внешнем рынке | |
| 3.1.1 | Доля в товарной структуре импорта по категории «Машины и оборудование, транспортные средства» |
| 3.1.2 | Доля в товарной структуре импорта продукции химической промышленности |
| 3.1.3 | Доля в товарной структуре экспорта «Продукции топливно-энергетического комплекса» |
| 3.1.4 | Доля в товарной структуре экспорта «Черные и цветные металлы», % |
| 3.2 Суверенность экономики | |
| 3.2.1 | Коэффициент текущей ликвидности |
| 3.2.2 | Коэффициент Херфиндаля-Хиршмана |
| 3.2.3 | Доля выпуска продукции машиностроения и станкоинструментальной промышленности в общем выпуске обрабатывающих производств |
| 3.2.4 | Доля выпуска продукции химической, медицинской и фармацевтической промышленности в общем выпуске обрабатывающих производств |
| 3.2.5 | Доля выпуска продукции пищевой промышленности в общем выпуске обрабатывающих производств |

Источник: сост. авторами.

Таблица 4

**Последовательность расчета агрегированных показателей оценки структурной трансформации промышленности**

Table 4

**Calculation Procedure for Aggregate Indicators of Industrial Structural Transformation**

| **Порядок этапа и его содержание** | | **Формула расчета** |
|---|---|---|
| 1 | Расчет показателей интенсивности структурных сдвигов относительно прошлого периода | $I = \frac{F_2 - F_1}{F_1} \cdot 100 = \frac{M}{F_1} \cdot 100,$ где $F_1, F_2$ — структурные показатели (доли совокупности) за сравниваемые периоды; $M$ — масса структурного сдвига |
| 2 | Расчет накопленного эффекта структурных сдвигов | $I_{cumulative} = \sum_{i=1} \frac{F_i - F_{i-1}}{F_1}$ |
| 3 | Корректировка интенсивности структурного сдвига на качество структурного сдвига | $t_{i/i-1} = \frac{F_i - F_{i-1}}{F_{i-1}} \cdot K,$ где $K$ — коэффициент направления структурного сдвига (–1; 1) |
| 4 | Агрегирование полученных значений по функциональным направлениям и блокам | $T_{direct/block} = \sum_{n=1}^{N} \sum_{i=1}^{M} t_{i/i-1}$ |
| 5 | Расчет общего интегрального показателя структурной трансформации | $T_{cumulative} = \sum T_{direct/block}$ |

Источник: сост. авторами.

Структурирование показателей по блокам и функциональным направлениям позволит многоаспектно и в то же время комплексно оценить структурную трансформацию промышленности по различным целевым направлениям, т. е. оценить наличие или отсутствие новых качественных изменений в промышленности.

Профиль позволяет проводить комплексную оценку структурной динамики посредством агрегирования показателей по отдельным функциональным направлениям. Интегральная оценка структурной трансформации не претендует на полную и всеобъемлющую оценку трансформации такого сложного объекта, как промышленная система, однако позволяет выделить основные тенденции изменений в рамках важнейших направлений промышленного развития.

## 4. Результаты

Для исследования структурных проблем современной российской промышленности Апробирован предложенный методический подход, с использованием которого оценен профиль структурной трансформации промышленности России за период 2005–2024 гг. За эти годы рассчитаны как интегральные показатели структурной трансформации, так и показатели структурных преобразований по отдельным направлениям, отражающим исследуемые аспекты развития промышленности.

На первый взгляд, интегральный показатель демонстрирует преимущественно положительную динамику (рис. 2). Однако для более детального анализа качественных изменений в структуре рассмотрим интегральный показатель в разрезе блоков и направлений (рис. 3, рис. 4).

Рисунок 3 демонстрирует, что наибольший вклад в динамику интегрального показателя вносят первые два блока, а по блоку формирования суверенной экономики практически нет положительной динамики. Анализ агрегированных показателей по направлениям структурной трансформации позволяет сделать

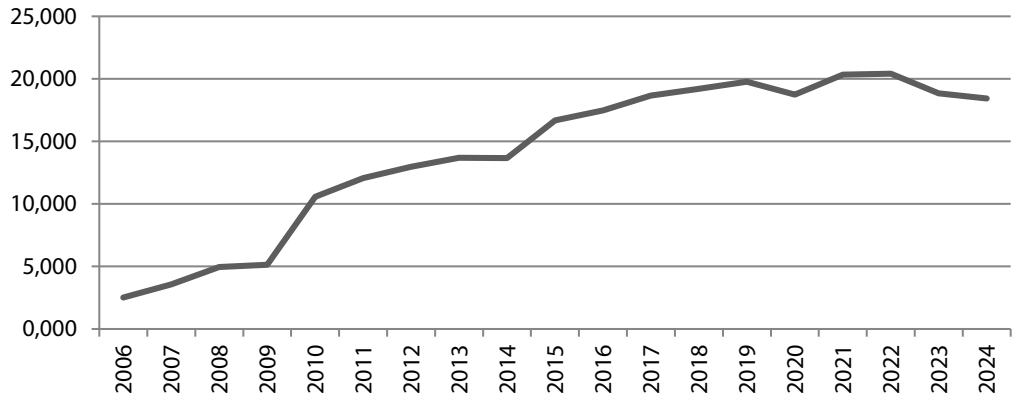



**Рис. 2.** *Динамика интегрального показателя структурной трансформации промышленности нарастающим итогом (источник: сост. авторами на основе: Серия статистических сборников «Регионы России. Социально-экономические показатели». [Электронный ресурс]. https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204; Серия статистических сборников «Промышленное производство в России». [Электронный ресурс]. https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13225; Данные статистики «Экспорт России важнейших товаров». [Электронный ресурс]. https://customs.gov.ru/statistic/eksport-rossii-vazhnejshix-tovarov; Статистические сборники ВШЭ «Индикаторы цифровой экономики». [Электронный ресурс]. https://www.hse.ru/primarydata/iio (за период 2005–2024 гг.) (дата обращения: 15.08.2026))*

**Fig. 2.** *Cumulative Dynamics of the Integrated Industrial Structural Transformation Index*




**Рис. 3.** *Показатели структурной трансформации промышленности по блокам оценки (источник: сост. авторами на основе: Серия статистических сборников «Регионы России. Социально-экономические показатели». [Электронный ресурс]. https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204; Серия статистических сборников «Промышленное производство в России». [Электронный ресурс]. https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13225; Данные статистики «Экспорт России важнейших товаров». [Электронный ресурс]. https://customs.gov.ru/statistic/eksport-rossii-vazhnejshix-tovarov; Статистические сборники ВШЭ «Индикаторы цифровой экономики». [Электронный ресурс]. https://www.hse.ru/primarydata/iio (за период 2005–2024 гг.) (дата обращения: 15.08.2026))*
**Fig. 3.** *Industrial Structural Transformation Indicators by Assessment Block*

вывод, что в основном положительная динамика показателя обеспечена лишь в направлении цифровизация. Точнее, в течение первых двух её ступеней в период с 2005 по 2015 гг., которые включают компьютеризацию и оснащение рабочих мест организационно-управленческого персонала, использование интернета для связи с внешними контрагентами и др. Период оценки по третьей ступени цифровизации (2016–2020 гг.), отражающей степень использования специализированных программ для организации производства, продаж, финансовых расчетов и др., не показывает значимых прогрессивных сдвигов. Оценка по четвертой ступени цифровизации, которая призвана отследить внедрение специальных программ непосредственно в производственные процессы (2021–2024 гг.), показывает, что после 2022 г. наблюдаются регрессивные изменения, т. е. снижается доля предприятий, использующих эти цифровые технологии. Оценка цифровой трансформации промышленности по пятой ее ступени не может быть достоверно проведена, т. к. характерные для нее технологии еще не получили достаточного распространения. Следовательно, они не могут идентифицировать существенные структурные изменения в промышленности.

Положительные структурные изменения в рамках направления «экономической эффективности» (рис. 4) во многом обусловлены повышением производительности труда, на что повлиял рост цен. Улучшение ситуации по направлению «технологической вооруженности и инновационности» в значительной мере связано с изменениями в 2019 г. Росстатом методики расчета ряда показателей, оценивающих

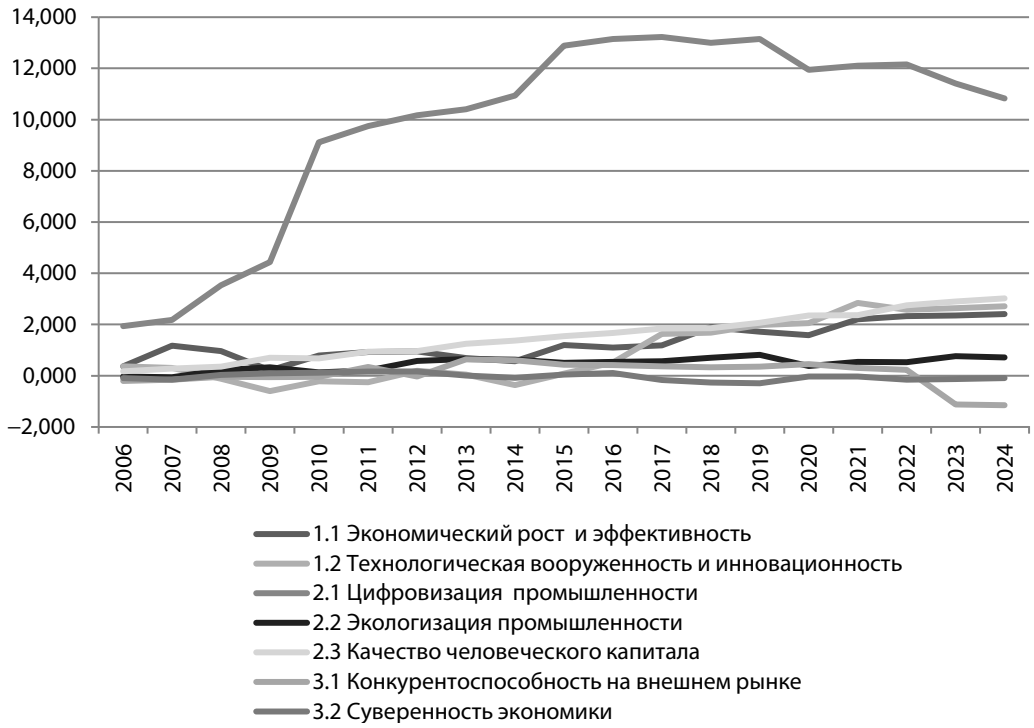



**Рис. 4.** *Показатели структурной трансформации промышленности в разрезе отдельных направлений (источник: сост. авторами на основе: Серия статистических сборников «Регионы России. Социально-экономические показатели». [Электронный ресурс]. https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204; Серия статистических сборников «Промышленное производство в России». [Электронный ресурс]. https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13225; Данные статистики «Экспорт России важнейших товаров». [Электронный ресурс]. https://customs.gov.ru/statistic/eksport-rossii-vazhnejshix-tovarov; Статистические сборники ВШЭ «Индикаторы цифровой экономики». [Электронный ресурс]. https://www.hse.ru/primarydata/iio (за период 2005–2024 гг.) (дата обращения: 15.08.2026))*
**Fig. 4.** *Indicators of Industrial Structural Transformation by Area*

инновационную активность[1]. Такие направления, как «цифровизация», «внешняя торговля», «экологизация», характеризуются в последнее время замедлением структурных изменений. По функциональному направлению, отражающему «суверенность», в последние годы отмечены даже отрицательные изменения.

Оценка технологической структуры позволила выявить несколько периодов отрицательных структурных изменений. Такие периоды во многом совпадают с периодами снижения рентабельности активов. Данный показатель является соотношением годовой чистой прибыли к среднегодовому размеру активов. Снижение рентабельности активов свидетельствует о неэффективном использовании активов в отрасли, что может быть связано с их моральным и физическим износом. Износ в обрабатывающей промышленности растет практически на протяжении всего исследуемого периода. Важно отметить, что наиболее явные спады по данному направлению приходятся на периоды финансового кризиса 2008–2009 гг., кризиса 2014 г., пандемии COVID-19 (2020 г.) и начала Специальной военной операции (СВО) (2022 г.).

[1] Каркина, Е. М. (2021, 29 сентября). *Методика расчета показателя «Уровень инновационной активности»*. [Электронный ресурс]. https://goo.su/k7S5k (дата обращения: 19.09.2026).

Положительной динамикой структурных преобразований на протяжении всего рассматриваемого периода характеризуется направление, связанное с использованием человеческого капитала. Люди становятся всё более значимым фактором производства: растет технологическая сложность производственных процессов, и от сотрудников требуется всё более высокая квалификация, увеличивается число работников с высшим и средним профессиональным образованием. Эти процессы свидетельствуют о наращивании человеческого капитала в обрабатывающей промышленности, что приобретает особое значение в условиях развития искусственного интеллекта как важнейшего направления цифровизации промышленности.

## 5. Обсуждение

В целом результаты апробации методического инструментария на данных российской обрабатывающей промышленности за период с 2005 г. по 2024 г. показывают, что трансформация структуры промышленности происходит неравномерно, а выраженность положительной динамики различается по функциональным блокам. Особенно слабые структурные изменения в промышленности отмечаются с точки зрения экологизации, формирования эффективной структуры внешней торговли и ее готовности обеспечивать внутренний спрос в условиях ограниченно открытой экономики суверенного типа.

Оценка структурной трансформации обрабатывающей промышленности России свидетельствует о замедлении прогрессивных структурных изменений по таким стратегически значимым направлениям, как цифровизация и экологизация промышленности, ее конкурентоспособность и обеспечение суверенности экономики, что противоречит декларируемым в стратегических документах приоритетам промышленной политики. Изменение роли промышленности как экспортера сырья продолжает оставаться для российской промышленности актуальным направлением структурной трансформации. Вместе с тем актуализируется задача развития наиболее зависимых от импорта отраслей, таких как фармацевтика, машино- и станкостроение и др. Таким образом, установлено недостаточное влияние инструментов промышленной политики на структурную трансформацию промышленности России. Для осуществления значительных устойчивых структурных преобразований необходимы новые механизмы и инструменты промышленной политики.

Внимание к структуре промышленности как потенциальному источнику экономического роста позволяет сделать вывод, что усиление и усложнение сетевых взаимодействий между экономическими акторами, поддерживаемых государством, может способствовать достижению прогрессивной структуры промышленности, формированию технологического суверенитета страны.

В современных условиях формируется новая модель промышленной политики, так называемая сетевая промышленная политика (Толкачев, 2018; Афанасьев, 2023). Ее основной целью в современных условиях является достижение структурной сбалансированности промышленности и технологического суверенитета. Механизм ее реализации основан на сетевых формах взаимодействия и формировании сетевых структур, объединяющих государство, бизнес, науку и общество. Сетевая архитектура такой промышленной политики является альтернативой вертикально интегрированным формам организации бизнес-процессов.

Таким образом, для осуществления прогрессивной трансформации по стратегически важным направлениям необходима новая модель промышленной политики,

в основе механизма реализации которой будут лежать сетевые принципы, обеспечивающие многоуровневое взаимодействие участников. Данный подход к разработке механизма промышленной политики позволит обеспечить достижение технологического суверенитета страны.

## 6. Заключение

Процесс структурной трансформации промышленности является неотъемлемым элементом экономического развития и одним из факторов его успешности. Прогрессивная трансформация структуры промышленности позволит национальной экономике адаптироваться к меняющимся внешним и внутренним условиям. Эти условия предопределили формирование в России новой модели хозяйствования, так называемой ограниченно открытой экономики суверенного типа (Афанасьев, 2022), основанной на рыночных началах, но с ограничением степени открытости, определяемой приоритетами национальной безопасности. Необходимость достижения технологического суверенитета страны обусловила значимость выбора актуальных направлений структурных преобразований промышленности, который требует применения всесторонне обоснованного методического инструментария.

Сравнительный анализ методов оценки структурной динамики показал, что их выбор во многом определяется целями исследования. Существующие инструменты оценки структурных преобразований в промышленности основаны главным образом на оценке изменений отраслевой специализации и технологической структуры, а также на выявлении пространственных диспропорций развития. В современных условиях необходим методический инструментарий, который позволяет не просто фиксировать изменения, а оценивать их качество, направление и скорость с точки зрения современных целей развития промышленности.

Предложен новый методический подход к оценке структурной трансформации промышленности, основанный на введенном и обоснованном в статье понятии «профиль структурной трансформации промышленности». В соответствии с данным понятием методический инструментарий основан на использовании структурно-функционального подхода, где каждое направление показателей в совокупности отражает определенное свойство промышленности, определяемое ее текущими и перспективными задачами и условиями функционирования. Выявлены структурные диспропорции в промышленности России в различные периоды, что способствовало формированию образа целевой структуры промышленности.

Полученные результаты могут свидетельствовать о недостаточной результативности отдельных механизмов управления. Однако установление причин выявленной динамики требует дополнительного анализа. Для достижения устойчивых структурных преобразований необходимы новые механизмы и инструменты промышленной политики. Кроме того, результаты проведенного исследования показывают, что отсутствие значимых прогрессивных структурных изменений связано с недостаточным развитием как внутренних связей в обрабатывающей промышленности, так и ее внешних связей с сопряженными сферами деятельности. Для укрепления таких связей необходимо совершенствование модели промышленной политики с акцентом на развитие сетевых принципов организации взаимодействий.

Таким образом, полученные результаты могут быть использованы для выявления «узких мест» структурных преобразований промышленности России, корректировки Стратегии развития обрабатывающей промышленности и формирования

новой модели промышленной политики. Разработка нового адаптационного механизма промышленной политики, нацеленного на достижение технологического суверенитета страны посредством реализации прогрессивных структурных сдвигов в промышленности, станет следующим направлением наших исследований.

## Список источников


Абузярова, М. И. (2011). Методологические основы структурных сдвигов в экономике. *Экономика и управление*, (4(77)), 181–185.

Аджемоглу, Д., Робинсон, Дж. А. (2015). *Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты*. (Пер. с англ.). Москва: АСТ, 575.

Айвазян, С. А., Бродский, Б. Е. (2018). Ретроспективный анализ структурных сдвигов в моделях СОУ с переменной структурой. Часть 1. *Экономика и математические методы*, *54*(2), 62–70. https://doi.org/10.7868/S042473881802005X

Акаев, А. А., Михайлушкин, А. И., Сарыгулов, А. И., Соколов, В. Н. (2009). Анализ динамики отраслевой и технологической структуры экономик стран ОЭСР. *Экономическая политика*, (2), 116–127.

Акбердина, В. В. (2018). Трансформация промышленного комплекса России в условиях цифровизации экономики. *Известия Уральского государственного экономического университета*, *19*(3), 82–99. https://doi.org/10.29141/2073-1019-2018-19-3-8

Афанасьев, А. А. (2022). Основные направления формирования ограниченно открытой экономики суверенного типа. *Вопросы инновационной экономики*, *12*(3), 1869–1886. https://doi.org/10.18334/vinec.12.3.115133

Афанасьев, А. А. (2023). Модель сетевой промышленной политики: механизм реализации. *Экономика, предпринимательство и право*, *13*(5), 1271–1286. https://doi.org/10.18334/epp.13.5.117354

Балацкий, Е. В., Екимова, Н. А. (2023). Антихрупкость национальной экономики: эвристическая оценка. *Journal of New Economy*, *24*(2), 28–49. https://doi.org/10.29141/2658-5081-2023-24-2-2

Белова, Т. Н. (2024). Индексный метод оценки структурных сдвигов в экономике: вопросы теории и практики. *Статистика и экономика*, *21*(1), 4–14. https://doi.org/10.21686/2500-3925-2024-1-4-14

Белоусова, А. В. (2021). Коэффициенты локализации: направления и методические аспекты использования (на примере дальневосточных субъектов РФ). *Региональные проблемы преобразования экономики,* (12(134)), 63–71.

Бродский, Б. Е. (2018). Ретроспективное обнаружение и оценивание структурных сдвигов в нестационарных макроэконометрических моделях. *Вестник ЦЭМИ*, *1*(2). https://doi.org/10.33276/S0000126-1-1

Брянцева, О. С. (2023). Исследование отраслевой структуры промышленности индустриальных регионов Российской Федерации в контексте технологического суверенитета. *Экономика, предпринимательство и право*, *13*(12), 6363–6382. https://doi.org/10.18334/epp.13.12.120066

Ватник, П. А. (2009). Измерение пропорциональности. *Математическое моделирование в экономике и управлении:* сб. науч. тр., Вып. 2. Санкт-Петербург: СПбГИЭУ.

Гасанов, М. А., Гасанов, Э. А. (2014). Структурная конвергенция в экономике России и ее ограничения. *Вестник Томского государственного университета. Экономика*, (1(25)), 5–17.

Гизатуллин, Х. Н., Гарипов, Ф. Н., Гарипова, З. Ф. (2018). Проблемы управления структурными преобразованиями региональной экономики. *Экономика региона*, *14*(1), 43–52. https://doi.org/10.17059/2018-1-4

Дохолян, С. В., Петросянц, В. З., Деневизюк, Д. А., Садыкова, А. М. (2018). Структурные сдвиги и структурная перестройка экономики. *Региональные проблемы преобразования экономики*, (7(93)), 63–71. EDN YAMKEX

Дубровский, В. Ж., Стариков, Е. Н. (2025). Методы анализа и моделирования промышленных систем. *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*, (5(446)), 4–17. https://doi.org/10.24891/ni.21.5.4

Ковалева, Т. Ю. (2015). Статистические показатели в анализе структуры социально-экономической системы. *Инновационная наука*, *1*(4-1), 63–71. EDN TRQLKL

Красильников, О. Ю. (2001). *Структурные сдвиги в экономике*. Саратов: Изд-во Саратовского университета, 164.

Леонтьев, В. В. (1997). *Межотраслевая экономика*. Москва: Экономика, 477.

Ловгач, Я. С. (2025). Моделирование отраслевых структурных сдвигов в экономике на примере Республики Беларусь. *Актуальные вопросы экономики и информационных технологий:* сборник материалов докладов 61-й научной конференции аспирантов, магистрантов и студентов БГУИР, Минск, 20–25 апреля 2025 г. (с. 276–278). Минск: Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники. [Электронный ресурс]. https://libeldoc.bsuir.by/handle/123456789/60861 (дата обращения: 15.08.2026).

Михеева, Н. Н. (2018). Макроэкономические эффекты структурных сдвигов в экономике регионов. *Регион: экономика и социология*, (4(100)), 42–68. https://doi.org/10.15372/REG20180402

Орлов, С. Н., Студентова, Е. А. (2025). Подход к разработке типологии структурных изменений социально-экономической среды в Российской Федерации. *Общество и экономика*, (2), 94–107. https://doi.org/10.7868/s3034598725020071

Переверзев, Г. А. (2016). Основные подходы к изучению структурных сдвигов в экономике. *Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление*, (1), 265–275.

Романова, О. А. (2011). Условия и факторы структурной модернизации региональной промышленной системы. *Экономика региона*, (2(26)), 40–49.

Романова, О. А., Пономарева, А. О. (2017). Формирование экологически дружественного технологического пространства в контексте обеспечения экономической безопасности. *Экологическая и техносферная безопасность горнопромышленных регионов: труды V Международной научно-практической конференции, Екатеринбург, 20 апреля 2017 года* (с. 168–176). Екатеринбург: Уральский государственный горный университет. EDN YSAWMD

Сиротин, Д. В. (2023). Технологическая структура российской промышленности и индустриальных регионов РФ. *Векторы благополучия: экономика и социум*, *50*(3), 67–86. https://doi.org/10.18799/26584956/2023/3/1624

Сухарев, О. С. (2012). *Структурный анализ экономики*. Москва: Финансы и статистика, 210.

Толкачев, С. А. (2018). Сетевая промышленная политика в эпоху новой индустриальной революции. *Журнал Новой экономической ассоциации*, (3(39)), 155–162. https://doi.org/10.31737/2221-2264-2018-39-3-9

Трушкова, Е. А. (2026). Систематизация подходов к исследованию структурных изменений и их типологизации. *Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика*, *61*(1), 308–326. EDN UCKOAT

Шамшин, В. Н. (2022). Таблицы В. В. Леонтьева: «затраты-выпуск» и их применение к рыночной экономике. *European Journal of Economics and Management Sciences,* (1), 44–51.

Abbasi, S., & Choukolaei, H. A. (2023). A systematic review of green supply chain network design literature focusing on carbon policy. *Decision Analytics Journal*, *6*, 100189. https://doi.org/10.1016/j.dajour.2023.100189

Beutel, J. (2012). Conceptual problems of measuring economic diversification, as applied to the GCC economies. In G. Luciani (Ed.), *Resources Blessed: Diversification and the Gulf Development Model* (pp. 29–70). Gerlach Press. https://doi.org/10.2307/j.ctt1s474vn.8

Dufour, J. M., & Cheng, H. (2008). *The new Palgrave dictionary of economics* (7 vols.). London: Palgrave Macmillan.

Knudsen, D. C. (2000). Shift-share analysis: Further examination of models for the description of economic change. *Socio-Economic Planning Sciences, 34*(3), 177–198. https://doi.org/10.1016/s0038-0121(99)00016-6

Lin, J. Y. (2010). *New structural economics. A framework for rethinking development*. Washington, DC: The World Bank, 386.

Lin, J. Y. (2011). New Structural Economics: a framework for rethinking development. *The World Bank Research Observer*, *26*(2), 193–221. https://doi.org/10.1093/wbro/lkr007

Perez, C. (2010). Technological Revolutions and Techno-Economic Paradigms. *Cambridge Journal of Economics, 34*(1), 185–202. https://doi.org/10.1093/cje/bep051

## References

Abbasi, S., & Choukolaei, H. A. (2023). A systematic review of green supply chain network design literature focusing on carbon policy. *Decision Analytics Journal*, *6*, 100189. https://doi.org/10.1016/j.dajour.2023.100189

Abuzyarova, M. I. (2011). Methodological Foundations of Structural Shifts in the Economy. *Ekonomika i upravlenie [Economics and Management]*, (4(77)), 181–185. (In Russ.)

Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2015). *Pochemu odni strany bogatye, a drugie bednye. Proiskhozhdenie vlasti, procvetaniya i nishchety [Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty]* (Trans. from English). Moscow: AST Publ., 575. (In Russ.)

Afanasyev, A. A. (2022). The main directions of creating a limited open sovereign economy. *Voprosy innovatsionnoy ekonomiki [Russian Journal of Innovation Economics], 12*(3), 1869–1886. https://doi.org/10.18334/vinec.12.3.115133 (In Russ.)

Afanasyev, A. A. (2023). Network industrial policy model: implementation mechanism. *Ekonomika, predprinimatel'stvo i pravo [Journal of Economics, Entrepreneurship and Law], 13*(5), 1271–1286. https://doi.org/10.18334/epp.13.5.117354 (In Russ.)

Aivazian, S. A., & Brodsky, B. E. (2018). Retrospective Analysis of Structural Changes in Sem (Simultaneous Equation) Models with Varying Structure. Part 1. *Ekonomika i matematicheskie metody [Economics and Mathematical Methods]*, *54*(2), 62–70. https://doi.org/10.7868/S042473881802005X (In Russ.)

Akayev, A. A., Mikhailushkin, A. I., Sarygulov, A. I., & Sokolov, V. N. (2009). Analysis of the Dynamics of the Sectoral and Technological Structure of OECD Economies. *Ekonomicheskaya politika [Economic Policy],* (2), 116–127. (In Russ.)

Akberdina, V. V. (2018). The transformation of the Russian industrial complex under digitalisation. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta [Journal of the Ural State University of Economics], 19*(3), 82–99. https://doi.org/10.29141/2073-1019-2018-19-3-8 (In Russ.)

Balatsky, E. V., & Ekimova, N. A. (2023). Antifragility of the national economy: A heuristic assessment. *Journal of New Economy*, *24*(2), 28–49. https://doi.org/10.29141/2658-5081-2023-24-2-2 (In Russ.)

Belousova, A. V. (2021). Localization Coefficients: Directions and Methodological Aspects of Use (On the Example of the Far Eastern Subjects of the Russian Federation). *Regional'nyye problemy preobrazovaniya ekonomiki [Regional Problems of Economic Transformation],* (12(134)), 63–71. (In Russ.)

Belova, T. N. (2024). Index Method for Assessing Structural Changes in the Economy: Issues of Theory and Practice. *Statistika i ekonomika [Statistics and Economics]*, *21*(1), 4–14. https://doi.org/10.21686/2500-3925-2024-1-4-14 (In Russ.)

Beutel, J. (2012). Conceptual problems of measuring economic diversification, as applied to the GCC economies. In G. Luciani (Ed.), *Resources Blessed: Diversification and the Gulf Development Model* (pp. 29–70). Gerlach Press. https://doi.org/10.2307/j.ctt1s474vn.8

Brodsky, B. E. (2018). Retrospective detection and evaluation of structural shifts in non-stationary macroeconomic models. *Vestnik CEMI [Herald of CEMI], 1*(2). https://doi.org/10.33276/S0000126-1-1 (In Russ.)

Bryantseva, O. S. (2023). The sectoral structure of the Russian industrial regions in the context of technological sovereignty. *Ekonomika, predprinimatel'stvo i pravo [Journal of Economics, Entrepreneurship and Law], 13*(12), 6363–6382. https://doi.org/10.18334/epp.13.12.120066 (In Russ.)

Dokholyan, S. V., Petrosyants, V. Z., Denevizyuk, D. A., & Sadykova, A. M. (2018). Structural Shifts and Structural Rebuilding of the Economy. *Regional'nyye problemy preobrazovaniya ekonomiki [Regional Problems of Economic Transformation]*, (7(93)), 63–71. EDN YAMKEX (In Russ.)

Dubrovskii, V. Z., & Starikov, E. N. (2025). Industrial systems analysis and modeling methods. *Nacional'nye interesy: prioritety i bezopasnost' [National Interests: Priorities and Security]*, (5(446)), 4–17. https://doi.org/10.24891/ni.21.5.4 (In Russ.)

Dufour, J. M., & Cheng, H. (2008). *The new Palgrave dictionary of economics* (7 vols.). London: Palgrave Macmillan.

Gasanov, M. A., & Gasanov, E. A. (2014). Structural Convergence in the Economy of Russia and Its Limitations. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika [Tomsk State University Journal of Economics],* (1(25)), 5–17. EDN RZRJBP (In Russ.)

Gizatullin, Kh. N., Garipov, F. N. & Garipova, Z. F. (2018). Management of the Structural Transformation of Regional Economy. *Ekonomika regiona [Economy of Region], 14*(1), 43–52. https://doi.org/10.17059/2018-1-4 (In Russ.)

Knudsen, D. C. (2000). Shift-share analysis: Further examination of models for the description of economic change. *Socio-Economic Planning Sciences, 34*(3), 177–198. https://doi.org/10.1016/s0038-0121(99)00016-6

Kovaleva, T. Yu. (2015). Statistical Indicators in the Analysis of the Structure of the Socio-Economic System. *Innovatsionnaya nauka [Innovative Science], 1*(4-1), 63–71. EDN TRQLKL (In Russ.)

Krasilnikov, O. Yu. (2001). *Strukturnye sdvigi v ekonomike [Structural Shifts in the Economy]*. Saratov: Saratov University Press, 164. (In Russ.)

Leontief, V. (1997). *Mezhotraslevaya ekonomika [Intersectoral Economy]*. Moscow: Ekonomika Publ., 477. (In Russ.)

Lin, J. Y. (2010). *New structural economics. A framework for rethinking development*. The World Bank.

Lin, J. Y. (2011). New Structural Economics: a framework for rethinking development. *The World Bank Research Observer*, *26*(2), 193–221. https://doi.org/10.1093/wbro/lkr007

Lovgach, Ya. S. (2025). Modeling sectoral structural shifts in the economy: a case study of the Republic of Belarus. In *Aktual'nyye voprosy ekonomiki i informatsionnykh tekhnologiy:* sbornik materialov dokladov 61-y nauchnoy konferentsii aspirantov, magistrantov i studentov BGUIR, Minsk, 20–25 aprelya 2025 g. *[Current issues in economics and information technology:* Collection of papers from the 61st Scientific Conference of Postgraduate Students, Master's Students and Students of BSUIR, Minsk, April 20–25, 2025*]* (pp. 276–278). Minsk: BSUIR. https://libeldoc.bsuir.by/handle/123456789/60861 (Date of access: 15.08.2026). (In Russ.)

Mikheeva, N. N. (2018). Macroeconomic Effects of Structural Shifts in Regional Economies. *Region: ekonomika i sotsiologiya [Region: Economics & Sociology],* (4(100)), 42–68. https://doi.org/10.15372/REG20180402 (In Russ.)

Orlov, S. N., & Studentova, E. A. (2025). An Approach to Developing a Typology of Structural Changes in the Socio-Economic Environment in the Russian Federation. *Obshchestvo i ekonomika [Society and Economy],* (2), 94–107. https://doi.org/10.7868/s3034598725020071 (In Russ.)

Pereversev, G. A. (2016). The Main Approaches to the Structural Shifts Research in the Economy. *Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i upravlenie [Bulletin Tver State University. Series: Economics and Management]*, (1), 265–275. (In Russ.)

Perez, C. (2010). Technological Revolutions and Techno-Economic Paradigms. *Cambridge Journal of Economics, 34*(1), 185–202. https://doi.org/10.1093/cje/bep051

Romanova, O. A. (2011). Conditions and factors of structural modernization of a regional industrial system. *Ekonomika regiona [Economy of Region]*, (2(26)), 40–49. (In Russ.)

Romanova, O. A., & Ponomareva, A. O. (2017). Formation of Environmentally Friendly Technological Space in the Context of Economic Safety. In *Ekologicheskaya i tekhnosfernaya bezopasnost' gornopromyshlennykh regionov: trudy V Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii, Ekaterinburg, 20 aprelya 2017 goda [Ecological and technosphere safety of mining regions: Proceedings of the V International Scientific and Practical Conference, Ekaterinburg, April 20, 2017]* (pp. 168–176). Ekaterinburg: Ural State Mining University. EDN YSAWMD (In Russ.)

Shamshin, V. N. (2022). V. V. Leontiev's Tables: "Input-Output" and their Application to the Market Economy. *European Journal of Economics and Management Sciences,* (1), 44–51. (In Russ.)

Sirotin, D. V. (2023). Technological Structure of the Russian Industry and Industrial Regions of the Russian Federation. *Vektory blagopoluchiya: ekonomika i socium [Journal of Wellbeing Technologies], 50*(3), 67–86. https://doi.org/10.18799/26584956/2023/3/1624 (In Russ.)

Sukharev, O. S. (2012). *Strukturnyy analiz ekonomiki [Structural Analysis of the Economy]*. Moscow: Finansy i statistika Publ., 210. (In Russ.)

Tolkachev, S. A. (2018). Network Industrial Policy in the Age of the New Industrial Revolution. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New Economic Association],* (3(39)), 155–162. https://doi.org/10.31737/2221-2264-2018-39-3-9 (In Russ.)

Trushkova, E. A. (2026). Systematizing the Approaches to the Study Of Structural Changes and Their Typologization. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6: Ekonomika [Moscow University Economics Bulletin]*, *61*(1), 308–326. EDN UCKOAT (In Russ.)

Vatnik, P. A. (2009). *Measuring Proportionality. In Izmerenie proporcional'nosti. In Matematicheskoe modelirovanie v ekonomike i upravlenii:* sb. nauch. tr. *[Mathematical Modeling in Economics and Management:* Collection of Scientific Papers*],* (2). St. Petersburg: St. Petersburg State University of Economics. (In Russ.)

## Информация об авторах

**Романова Ольга Александровна** — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник, Институт экономики Уральского отделения РАН; https://orcid.org/0000-0002-6647-9961 (Российская Федерация, 620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29; e-mail: romanova.oa@uiec.ru).

**Пономарева Алена Олеговна** — младший научный сотрудник, Институт экономики Уральского отделения РАН; https://orcid.org/0000-0003-0525-7115 (Российская Федерация, 620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29; e-mail: ponomareva.ao@uiec.ru).

## About the authors

**Olga A. Romanova** — Dr. Sci. (Econ.), Professor, Chief Research Associate, Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences; https://orcid.org/0000-0002-6647-9961 (29, Moskovskaya St., Ekaterinburg, 620014, Russian Federation; e-mail: romanova.oa@uiec.ru).

**Alena O. Ponomareva** — Junior Research Fellow, Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences; https://orcid.org/0000-0003-0525-7115 (29, Moskovskaya St., Ekaterinburg, 620014, Russian Federation; e-mail: ponomareva.ao@uiec.ru).

*Дата поступления рукописи: 25.06.2026.*
*Прошла рецензирование: 09.07.2026.*
*Принято решение о публикации: 15.09.2026.*
*Received: 25 June 2026.*
*Reviewed: 09 July 2026.*
*Accepted: 15 Sep 2026.*

**ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ**
**https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.14**
**УДК 338.47:004.738.5**
**JEL L86, D82, L15, B52**

CC BY 4.0
OPEN ACCESS

# Институциональные механизмы платформизации доверия и репутационного капитала в цифровой экономике[1]

**Полина В. ГОРБАНЬ** ✉
*Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург, Российская Федерация*

**Для цитирования:** Горбань, П. В. (2026). Институциональные механизмы платформизации доверия и репутационного капитала в цифровой экономике. *AlterEconomics, 23*(3), 808–826. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.14

**Аннотация.** Цифровизация экономики актуализирует исследование институциональных механизмов функционирования цифровых платформ. В распространенных теоретических подходах платформы часто рассматриваются как технологические посредники, снижающие трансакционные издержки. Однако их роль не ограничивается упрощением взаимодействия участников рынка. Платформы трансформируют способы экономической координации, задают критерии оценки товаров, услуг и пользователей, а также определяют условия доступа к цифровым рынкам. Цель статьи — осмыслить платформизацию доверия и репутации с позиций новой институциональной экономической теории и социологии оценивания. Показано, что платформы не только сокращают издержки взаимодействия, но и формируют ориентиры, в соответствии с которыми ранжируются товары, услуги и экономические агенты. В этом контексте платформа выступает частной регуляторной средой, выполняющей общественно значимые функции и влияющей на поведение участников рынка. Особое внимание уделено противоречивой природе репутационного капитала. Накопленная репутация повышает конкурентоспособность экономического агента и расширяет его рыночные возможности. Вместе с тем контроль платформы над рейтингами, отзывами и репутационными данными превращает этот капитал в инструмент дисциплинирования пользователей и усиливает их зависимость от платформы как владельца цифровой инфраструктуры. Основными рисками становятся непрозрачность алгоритмических решений, отсутствие механизмов их обжалования и привязка пользователей к конкретной платформе. Результаты исследования обосновывают необходимость пересмотра подходов к регулированию цифровых рынков. Вместо преимущественной ориентации на ценовые параметры предлагается механизм нормативной стабилизации цифровых взаимодействий, подразумевающий алгоритмическую подотчетность, право пользователей на независимую проверку решений об автоматизированном применении санкций и переносимость репутационных данных между конкурирующими платформами. Внедрение этих мер позволит укрепить защиту имущественных и цифровых прав экономических агентов, уменьшить зависимость пользователей от отдельных платформ и снизить барьеры перехода пользователей между конкурирующими платформами.

**Ключевые слова:** цифровые платформы, институциональное доверие, репутационный капитал, экономика ценностей

[1] © Горбань П. В. Текст. 2026.

RESEARCH ARTICLE

# Institutional Mechanisms of Trust Platformization and Reputation Capital in the Digital Economy

**Polina V. GORBAN**
*Saint Petersburg State University, Saint Petersburg, Russian Federation*

**For citation:** Gorban, P. V. (2026). Institutional Mechanisms of Trust Platformization and Reputation Capital in the Digital Economy. *AlterEconomics, 23*(3), 808–826. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.14

**Abstract.** The digitalization of the economy calls for a more in-depth understanding of the institutional mechanisms underlying digital platforms. While conventional approaches often view platforms as technological intermediaries that reduce transaction costs, their role extends beyond facilitating market interactions. Platforms reshape economic coordination, establish criteria for evaluating goods and users, and determine access to digital markets. This article examines the platformization of trust and reputation from the perspectives of new institutional economics and the sociology of evaluation. It shows that platforms not only reduce transaction costs but also establish standards for ranking goods, services, and economic agents. In this sense, platforms function as private regulatory environments that perform socially significant functions and shape market behavior. The study also highlights the ambivalent nature of reputational capital. Accumulated reputation can increase competitiveness and expand market opportunities, but platform control over ratings, reviews, and reputational data can also make users more dependent on platform owners. Key risks include opaque algorithmic decisions, limited opportunities to challenge them, and dependence on individual platforms. The findings point to the need for a broader approach to digital market regulation that goes beyond price-based parameters. The proposed framework includes algorithmic accountability, users' right to review automated sanctions, and the portability of reputational data across competing platforms. These measures could strengthen the protection of economic and digital rights, reduce platform dependence, and lower barriers to switching between services.

**Keywords:** digital platforms, institutional trust, reputational assets, value-based-economics

## 1. Введение

В современном экономическом дискурсе многосторонние платформы принято трактовать как ключевой инструмент оптимизации рыночных трансакций. Снижая издержки на поиск информации, упрощая контрактацию и автоматизируя верификацию контрагентов, они позволяют агентам совершать сделки без предварительных личных контактов. С этой точки зрения платформенные структуры фактически наследуют классические функции рыночных институтов по минимизации трансакционных издержек и координации поведения в условиях неопределенности (Coase, 1937; Williamson, 1985). Актуальные исследования цифровой среды описывают этот процесс сквозь призму масштабирования интерфейсных инфраструктур и генерации сетевых эффектов (Gawer, 2014; Srnicek, 2017).

Однако сведение природы платформ исключительно к технологическому посредничеству и эффективности распределения ресурсов оставляет за скобками институциональный фундамент обмена. Бесперебойное функционирование рынка не обеспечивается автоматически одним лишь наличием цифрового интерфейса. Стабильная трансакция требует устойчивого институционального порядка, способного стабилизировать ожидания участников, гарантировать соблюдение контрактов и делать обмен социально укорененным (North, 1990; Granovetter, 1985; Beckert, 2009).

Центральным элементом такого порядка выступает межличностное и системное доверие. Классическая модель информационной асимметрии Дж. Акерлофа

доказывает, что дефицит надежных сигналов о качестве блага неизбежно ведет к деградации рынка (Akerlof, 1970). Развивая этот подход, М. Спенс и Дж. Стиглиц продемонстрировали, что критически важен не просто объем доступных данных, а свойства институционального дизайна, исключающие возможность недобросовестного манипулирования информацией со стороны контрагентов (Spence, 1973; Stiglitz, 2002). Доверие, таким образом, выполняет роль эндогенного защитного механизма, позволяющего агентам действовать в условиях неполноты знания о стратегиях других акторов. В цифровом пространстве природа этого феномена претерпевает фундаментальную трансформацию. Если Н. Луман разделял личное доверие, основанное на опыте интеракций, и системное, опирающееся на авторитет институтов (Luhmann, 1979), то Л. Цукер показала, что формальные правила и стандарты способны замещать персональные связи при построении доверительных отношений (Zucker, 1986). Платформы претендуют как раз на роль создателей системного доверия. Проблема заключается в принудительной редукции социальной природы доверия, при которой содержательные отношения замещаются сухим набором метрик.

Такая подмена приводит к институциональному противоречию: устойчивость системного доверия предполагает прозрачность правил взаимодействия, тогда как цифровые платформы не раскрывают принципы, на которых основаны алгоритмические решения. Распространение машинного обучения усиливает эту проблему, формируя новый тип неопределенности. Участники обмена вынуждены полагаться на техническую надежность и на ценностные установки разработчиков, которые, будучи заложенными в архитектуру алгоритмов, остаются для пользователей неочевидными. Поэтому поддержание доверия нельзя обеспечить исключительно рейтингами и другими репутационными механизмами. Доверие в цифровой среде требует правовых гарантий процедурной справедливости, включая прозрачность критериев оценки, право обжаловать решения и контролировать их автоматизированное принятие.

Актуальность этой задачи возрастает по мере того, как традиционные инструменты репутации уступают место комплексному ранжированию на основе искусственного интеллекта и динамическим прогнозным моделям. В результате социальные нормы интерпретируются и применяются алгоритмами, что создает повторяющиеся институциональные риски. Такие системы оценивают поведение экономических агентов и задают стимулы, под воздействием которых меняются стратегии и модели взаимодействия.

В качестве теоретического основания настоящей работы выступает синтез новой институциональной экономической теории (НИЭТ) и социологии оценивания. Мы исходим из предпосылки, что платформы нецелесообразно рассматривать как нейтральных технических посредников. Они функционируют как специфические регуляторные среды, которые ультимативно конструируют критерии экономической ценности.

Поставленная в исследовании цель предопределила список исследовательских задач, а именно:

1) описать логику перехода от классической минимизации издержек обмена к платформенным ценностным механизмам;

2) проанализировать структуру платформы как частной инфраструктуры общего значения, координирующей рынок на трех сквозных уровнях (технический уровень, уровень видимости и нормативно-правовой уровень);

3) изучить специфику платформенного репутационного капитала и выявить природу возникающих системных дисфункций и институциональных асимметрий;

4) сформулировать рекомендации по модификации государственной регуляторной политики на многосторонних рынках, сместив фокус с контроля имеющейся у актора доли рынка на защиту прав собственности участников.

## 2. Трансформация издержек обмена и институциональные ценностные основания благ

Одной из отправных точек институционального анализа выступает критика неоклассического представления о рынке как о саморегулирующейся среде, функционирующей без существенных ограничений. На практике экономический обмен предполагает наличие формальных правил, устойчивых взаимных ожиданий и легитимных механизмов контроля за соблюдением обязательств. Неоинституциональная теория объясняет возникновение фирм и других иерархических структур издержками использования ценового механизма. Если каждое взаимодействие требует заключения отдельного контракта, продолжительных переговоров и постоянного контроля, рыночный обмен утрачивает преимущества как способ координации экономических отношений (Coase, 1937). В продолжение этой исследовательской традиции О. Уильямсон связывал выбор и эволюцию организационных форм с неопределенностью, частотой транзакций, специфичностью активов и риском оппортунистического поведения (Williamson, 1985).

Вместе с тем объяснительные способности классической теории транзакционных издержек при исследовании цифровых рынков ограничены, если соответствующие издержки сводятся исключительно к техническим, информационным и контрактным затратам. В процессах обмена агенты ориентируются на социальный порядок, внутри которого формируются универсальные представления о качестве, надежности и справедливости. М. Грановеттер критиковал гипотезу об изолированных рациональных акторах, подчеркивая, что любое экономическое действие укоренено и содержательно встроено в дифференцированные сети социальных отношений (Granovetter, 1985). Аналогичным образом К. Поланьи демонстрировал, что хозяйственная система не функционирует автономно от нормативно-культурного базиса общества (Polanyi, 1944).

Платформенная экономика доводит тезис о социальной встроенности рынков до радикального выражения, меняя саму морфологию этой встроенности. Платформа не устраняет социальный контекст, но переводит его в цифровую техническую инфраструктуру. То, что в доцифровую эпоху обеспечивалось институтами локальной репутации, личными рекомендациями и профессиональной этикой, сегодня опосредуется алгоритмическими рейтингами, правилами автоматизированной модерации и интерфейсными подсказками.

Переход от минимизации издержек к конструированию ценностей означает, что платформа перестает быть пассивным медиатором. Она операционализирует качественные характеристики агентов, преобразуя их в жесткие количественные метрики. Данный процесс институциональной трансформации категорий наглядно представлен в таблице 1.

Таблица 1

**Направления трансформации базовых институциональных категорий в платформенных экосистемах**

Table 1

**Directions of Basic Institutional Categories Transformation within Platform Ecosystem**

| Традиционная социальная / институциональная категория | Способ цифровой операционализации (платформенная метрика) | Направленность поведенческой модификации агента |
|---|---|---|
| Доверие к контрагенту | Интегральный рейтинг (скоринг), статус верификации аккаунта | Стремление к максимизации количественного показателя в ущерб содержательному компоненту |
| Добросовестность (честность) | Доля успешно выполненных транзакций, отсутствие зафиксированных жалоб | Избегание нестандартных или сложных заказов во избежание риска снижения метрик |
| Качество блага / услуги | Позиция в поисковой алгоритмической выдаче, агрегированные отзывы | Интенсификация манипулятивных практик (накрутка отзывов, SEO-оптимизация профиля) |
| Процедурная справедливость | Автоматизированные протоколы апелляции, стандарты работы техподдержки | Пассивное подчинение безальтернативным правилам платформенного арбитража |
| Ответственность сторон | Деперсонализированные правила блокировки, регламенты удержания средств | Риск внезапной экспроприации накопленного репутационного актива без права на объяснение |

Источник: сост. автором на основе теоретического обобщения.

Подобная принудительная измеримость ценностей обладает дуалистическим эффектом. С одной стороны, она унифицирует транзакции между анонимными агентами, делая их результаты относительно предсказуемыми в массовом масштабе. С другой стороны, цифровые показатели неизбежно редуцируют и упрощают сложные социальные феномены: математический рейтинг не тождественен социальному доверию, а формальный алгоритм апелляции не тождественен процедурной справедливости. Платформенные метрики, таким образом, выступают не объективным отражением свойств акторов, а их искусственными институциональными заместителями, полностью контролируемыми архитектором цифровой среды.

### 3. Институциональный статус цифровой платформы

Обоснование теоретической рамки исследования предполагает отказ от двух редукционистских трактовок цифровых платформ. В научной литературе платформу рассматривают либо как коммерческую фирму, ориентированную на получение прибыли, либо как нейтральный технологический посредник для взаимодействия пользователей. Однако по отдельности эти подходы не позволяют в полной мере раскрыть институциональную природу платформ. Сочетание неоинституционального анализа с положениями социологии оценивания расширяет возможности рассматривать платформу как частную инфраструктуру, приобретающую общественную ценность.

Оставаясь объектом частной собственности, платформа одновременно выступает пространством рыночного обмена, управленческой иерархией и средой ре-

гулирования. Она устанавливает правила доступа и взаимодействия, определяет допустимые рамки поведения, распределяет видимость участников и контролирует соблюдение норм. Тем самым платформы частично принимают на себя функции, которые традиционно выполнялись государственными или иными публичными институтами. В современных условиях такие многосторонние структуры становятся одними из ключевых организационных оснований платформенного капитализма и платформенного общества (Srnicek, 2017; van Dijck et al., 2018). Их институциональная специфика состоит в том, что они не ограничиваются производством товаров или оказанием услуг, а контролируют инфраструктуру, в пределах которой другие экономические агенты совершают сделки, конкурируют за доступ к потребителям и реализуют собственные интересы. В терминах теории прав собственности (Barzel, 1997) платформа концентрирует в своих руках всю совокупность правомочий по определению правил взаимодействия на подконтрольном ей цифровом рынке. Она выступает в роли «частного регулятора» или «инфраструктурного законодателя», чьи локальные нормативные акты (пользовательские соглашения, регламенты модерации, политики конфиденциальности) де-факто приобретают для участников рынка силу закона.

Данный статус квазипубличной инфраструктуры реализуется посредством развертывания специфической многоуровневой архитектуры. Настоящее исследование выделяет три сквозных уровня координации, с помощью которых платформа подчиняет себе экономические интеракции агентов.

1. *Технико-технологический уровень (уровень интерфейсного дизайна)*. На этом базовом уровне платформа определяет физические и цифровые границы возможных действий. Архитектура интерфейса задает жесткие рамки («архитектурные ограничения»), предписывая, какие действия технически невозможны. В терминах Л. Лессига, здесь «код становится законом» (Lessig, 2006). Этот уровень напрямую связан с целенаправленным психологическим и поведенческим дизайном. Как отмечает К. Монтаг, алгоритмические архитектуры современных цифровых платформ функционируют как механизмы модификации поведения, создающие вынужденную вовлеченность пользователя и превращающие интерфейс в безальтернативную среду обитания экономических агентов (Монтаг, 2023). Институциональный дизайн интерфейса направлен на радикальное снижение поведенческого шума, что снижает издержки измерения (North, 1990), но одновременно отчуждает уникальные социальные характеристики транзакции.

2. *Уровень алгоритмической видимости (уровень распределения внимания)*. Экономика платформ фундаментально является экономикой внимания. Позиция экономического агента в поисковой выдаче маркетплейса или агрегатора услуг определяет возможность совершения им сделки. Механизмы ранжирования информации выступают формой масштабного цифрового «подталкивания» (nudging). Архитектура выбора, детально описанная в рамках поведенческой экономики Р. Талером (Талер, 2021), на платформах автоматизируется: управляя видимостью альтернатив, оператор инфраструктуры незаметно для пользователя предопределяет его экономическое решение. Регулируя параметры видимости, например, через пессимизацию позиций в выдаче за отказ от использования платных сервисов платформы, оператор приобретает беспрецедентный рыночный рычаг давления на контрагентов, распределяя экономическую ренту в свою пользу.

3. *Законотворческий уровень (уровень производства критериев оценки и ценности).* Это высший, институциональный уровень координации, где платформа конструирует систему координат, определяющую статус и ценность каждого участника. Платформа самостоятельно и в одностороннем порядке устанавливает формулы расчета репутационных рейтингов и критерии «добросовестности». Сформированные платформой количественные метрики быстро превращаются в устойчивые экономические нарративы. В рамках теории нарративной экономики Р. Шиллера (2023), подобные популярные цифровые конструкты (концепты «топ-продавца», «надежного исполнителя» или «идеального водителя») начинают стремительно распространяться и вирусно определять экономическое поведение масс. Агенты вынуждены перестраивать свои внутренние поведенческие императивы ради соответствия этим искусственным историям успеха, задаваемым частным сувереном (Fourcade & Healy, 2013).

Многоуровневая структура платформ позволяет владельцам сосредоточивать значительные регуляторные полномочия. Помимо ценовых механизмов в управлении платформенными рынками, важны алгоритмы ранжирования, рейтинги и правила доступа, которые определяют видимость участников и допустимость взаимодействия. Поэтому платформа выступает и посредником, и субъектом, формирующим нормативную среду. В результате между владельцем инфраструктуры и зависимыми участниками возникают асимметрии власти и доступа к ресурсам. На двойственную природу платформ указывают Н. А. Симченко и С. Ю. Цёхла. По их мнению, цифровые платформы, с одной стороны, создают единое информационное пространство и способствуют снижению трансакционных издержек, а с другой — действуют как коммерческие организации, контролирующие инфраструктуру рынка (Симченко, Цёхла, 2021). Сетевые эффекты усиливают эту тенденцию, способствуя концентрации рыночной власти у ограниченного числа технологических компаний и тем самым обостряя проблему цифрового и социального неравенства. В таком контексте платформа выступает институциональным механизмом, не только обеспечивающим взаимодействие участников, но и устанавливающим правила. Это обстоятельство указывает на необходимость пересмотра традиционных подходов к антимонопольному регулированию с учетом специфики платформенных рынков.

### 4. Репутационные активы как механизм алгоритмического контроля и дисциплинирования

Изменения институциональных основ обмена ярко видны в трансформации репутационного капитала. В доцифровом обществе репутация складывалась преимущественно при взаимодействии и поддерживалась личными связями, взаимными обязательствами и признанием со стороны локального сообщества (Bourdieu, 1986; Coleman, 1988). Она была тесно связана с конкретным социальным контекстом, формировалась в ходе непосредственных контактов и отражала принятые в сообществе культурные и этические нормы.

Распространение цифровых систем оценивания изменило механизмы формирования репутации. Социальные характеристики и результаты взаимодействия переводятся в набор количественных показателей, на основании которых алгоритмы ранжируют участников. М. Фуркад и К. Хили в монографии «Общество рангов» показывают, что применение рейтингов, балльных систем и оценочных шкал

порождает новые формы социальной стратификации (Fourcade & Healy, 2024). Репутация в этих условиях меньше зависит от устойчивых межличностных отношений и больше — от процедур постоянного измерения и сопоставления.

Такая система меняет и характер социальных контактов. Оценки, выставляемые участниками друг другу, становятся не только средством фиксации результатов взаимодействия, но и ресурсом, от которого зависят рыночный статус, доступ к заказам и видимость на платформе. В результате взаимодействие приобретает инструментальный характер: партнер начинает восприниматься в том числе как потенциальный источник рейтинговой оценки. Постоянное ранжирование усиливает конкуренцию за благоприятные показатели и побуждает участников адаптировать свое поведение к требованиям алгоритмической системы.

Эти изменения проявляются не только на уровне платформенных рынков, но и в повседневных практиках коммуникации. В исследовании вовлеченности в использование цифровых устройств В.В. Радаев рассматривает, как распространение цифровых технологий влияет на структуру и интенсивность межличностных взаимодействий (Радаев, 2025). Его выводы позволяют связать развитие метрических систем оценки с более широкими изменениями способов социального взаимодействия. Тотальное проникновение интерфейсных метрик и цифровых ассистентов в повседневность формирует новые режимы поведенческой зависимости, при которых субъекты переносят механизмы регулирования своих социальных связей внутрь платформенных систем оценивания. Повседневное укоренение цифрового контроля ведет к тому, что межличностные интеракции начинают выстраиваться вокруг необходимости поддержания определенного цифрового профиля. Неформальные, органические нормы доверия вытесняются прагматическим стремлением соответствовать метрикам, заложенным в приложения.

Этот процесс технологического переформатирования социальных процессов выступает базисом для извлечения специфической платформенной ренты. Ш. Зубофф в концепции «надзорного капитала» утверждает, что современные цифровые гиганты экспроприируют человеческий опыт в качестве бесплатного сырья, переводя его в поведенческие данные (Зубофф, 2024). Платформенные рейтинги, отзывы и системы отслеживания активности выполняют не только информационную функцию, облегчая пользователям выбор контрагентов, но и служат источником данных для построения предиктивных моделей. Репутационные показатели и сведения о социальных связях преобразуются платформой в производный экономический ресурс — «поведенческий излишек», который монетизируется посредством прогнозирования и корректировки рыночного поведения участников. В результате управление поведением становится одним из ключевых источников платформенной прибыли, а репутационные системы выступают инструментом контроля и дисциплинирования.

Сочетание теоретических положений новой институциональной экономической теории (НИЭТ) и социологии оценивания позволяет обнаружить внутреннее противоречие платформенной экономики. Репутация формируется в результате коллективной активности пользователей, однако созданный таким образом экономический актив присваивается и контролируется владельцем цифровой инфраструктуры. Накопление репутационного капитала требует существенных затрат: участники вынуждены постоянно подтверждать надежность, соблюдать

установленные платформой стандарты и адаптироваться к непрозрачным критериям оценивания. При этом репутационный капитал наделен рядом проблемных свойств, которые усиливают информационную и институциональную асимметрию между платформой и пользователями.

1. Институциональная привязка актива: отсутствие портативности. Накопленная пользователем репутация (рейтинг продавца, отзывы, показатели надежности) закреплена за инфраструктурой конкретной платформы и, как правило, не может быть перенесена на другие площадки. Такая непереносимость повышает издержки перехода: сменив платформу, участник вынужден заново формировать репутацию и подтверждать надежность. В результате усиливается зависимость пользователей от выбранной экосистемы, ограничивается рыночная мобильность и укрепляются монопольные позиции платформы.

2. Отчуждение прав на определение алгоритмических критериев. Хотя экономический агент непосредственно формирует репутацию, он практически не контролирует правила, по которым она оценивается. Платформа самостоятельно устанавливает методику расчета рейтинга и может в одностороннем порядке изменять вес отдельных показателей. В результате накопленный пользователем репутационный капитал способен обесцениться без его согласия, а иногда и без предварительного уведомления.

3. Риск алгоритмической экспроприации после блокировки аккаунта. Автоматизированная блокировка приводит к утрате репутационного капитала, накопленного пользователем в пределах платформы. При отсутствии процедуры обжалования и содержательного участия человека в рассмотрении спорных случаев блокировка перестает выполнять исключительно функцию рыночного сигнала и становится механизмом внеэкономического воздействия. Возможность внезапного ограничения или полного прекращения доступа к платформе создает угрозу исключения пользователя из связанной экономической деятельности и тем самым усиливает уязвимость положения.

Таким образом, на цифровых рынках репутация утрачивает свойства автономного социального блага. После преобразования в совокупность количественных показателей, закрепления в закрытой платформенной инфраструктуре и ограничения права переноса между сервисами она становится не только индикатором качества и надежности участника, но и инструментом дисциплинарного контроля. Контроль над правилами формирования, интерпретации и сохранения репутации позволяет владельцам платформ усиливать зависимость пользователей и создавать условия для извлечения монопольной ренты.

### *4.1. Трансформация структуры трансакционных издержек в условиях алгоритмического управления*

Перевод традиционных социальных норм в интерфейсные метрики неизбежно деформирует классическую структуру трансакционных издержек, описанную в рамках неоинституциональной теории. В платформенной экосистеме издержки поиска информации, верификации контрагентов и измерения качества блага не исчезают, а приобретают латентный, теневой характер. Экономические агенты вынуждены нести специфические непроизводительные затраты ресурсов ради поддержания своей искусственной «алгоритмической жизнеспособности». Этот феномен можно определить как издержки метрической адаптации.

Платформа, функционируя на базе сквозного ИИ-скоринга, принуждает участников рынка осуществлять постоянные инвестиции в удержание формальных показателей. Манипулируя интерфейсным дизайном и правилами поисковой выдачи, оператор инфраструктуры вынуждает продавцов и исполнителей тратить материальные и временные ресурсы не на повышение реального качества блага, а на символическое обслуживание алгоритма (SEO-оптимизация профилей, участие в навязываемых дисконтных программах площадки, покупка инструментов искусственного продвижения). Таким образом, эффективность распределения ресурсов, декларируемая преобладающим дискурсом платформенной экономики, на практике замещается масштабным перераспределением трансакционных издержек с платформы на ее рядовых участников.

Для понимания механики этого процесса необходимо дифференцировать его проявления по уровням рыночной координации. Взаимосвязь между традиционными экономическими категориями и их платформенными аналогами носит системный характер и предопределяет специфику деформации поведенческих паттернов (табл. 2).

Представленная матрица показывает, что ни один из уровней координации не является нейтральным по отношению к поведению участников. Платформа не только фиксирует действия экономических агентов, но и задает предпочтительные модели их поведения посредством системы формализованных показателей. Участники, чьи стратегии не соответствуют установленным метрикам, могут утрачивать позиции в алгоритмическом ранжировании и становиться менее

Таблица 2

**Многоуровневая структура алгоритмической кодификации и деформации рыночных сигналов**

Table 2

**Multi-Level Structure of Algorithmic Codification and Market Signals Deformation**

| Уровень координации инфраструктуры | Институциональное решение платформы | Объект алгоритмического воздействия | Специфика деформации рыночного сигнала и поведения агентов |
|---|---|---|---|
| Макроуровень (нормативный контур) | Системные регламенты авторизации и автоматизированный контроль соответствия | Легитимность и правовой статус участника | Замещение правовых гарантий государства внутренним корпоративным прецедентным правом; презумпция виновности пользователя |
| Мезоуровень (контур видимости) | Динамическое поисковое ранжирование, скрытая пессимизация профилей | Распределение внимания и доступ к рыночному спросу | Вытеснение ценовых и качественных сигналов фактором алгоритмической лояльности агента к платформе |
| Микроуровень (поведенческий контур) | Переведенные в числовые показатели шкалы взаимных оценок и текстовые отзывы | Межличностное доверие и профессиональная этика | Инструментализация социальных связей; вынужденный «эмоциональный труд» ради предотвращения снижения балла в рейтинге |

Источник: сост. автором на основе теоретического обобщения.

заметными для других пользователей. В условиях платформенной экономики такое снижение видимости означает существенное ограничение доступа к сделкам, аудитории и источникам дохода, а в предельных случаях — фактическое вытеснение агента из соответствующего сегмента рынка.

### *4.2. Институциональные противоречия и новые формы оппортунистического поведения*

Обращение к институциональной теории и социологии оценивания дает инструментарий для того, чтобы выявить ряд скрытых девиаций, возникающих в логике функционирования цифровых платформ. В классической трактовке О. Уильямсона оппортунизм понимается как преследование собственного интереса с использованием обмана, включая предоставление ложной или искаженной информации, сокрытие сведений и намеренное введение контрагента в заблуждение (Williamson, 1985). Однако платформизация не только не устраняет подобные практики, но и создает условия для появления новых форм оппортунистического поведения, обусловленных особенностями алгоритмического управления.

Отличительная черта таких практик состоит в том, что они направлены уже не только на конкретного участника сделки, но и на механизмы платформы. Пользователи обнаруживают расхождение между добросовестностью агента и ее отражением в цифровых показателях — рейтингах, отзывах и позициях в поисковой выдаче. Это расхождение связано как с ограниченностью используемых моделей, так и с неизбежным упрощением поведения при его переводе в систему количественных метрик. В результате формируется особая стратегия «институционального взлома»: участники начинают целенаправленно манипулировать показателями, стремясь повысить алгоритмическую видимость и получить связанные с ней преимущества без соответствующего улучшения качества товаров, услуг или взаимодействия с контрагентами.

С другой стороны, платформа как собственник инфраструктуры начинает практиковать системный оппортунизм, обусловленный асимметрией информации и эффектом «черного ящика». Пользуясь тем, что пользователи институционально «заякорены» внутри экосистемы и не могут безболезненно извлечь собственный репутационный капитал, оператор платформы начинает в одностороннем порядке ухудшать условия контрактации (повышать комиссии, вводить скрытые штрафы, произвольно менять критерии оценки благонадежности). Классификация этих латентных противоречий и порождаемых ими институциональных девиаций раскрыта в таблице 3.

Анализ выявленных девиаций показывает, что платформенная «экономика ценностей» при недостаточном внешнем правовом регулировании создает условия для возникновения повторяющихся институциональных ловушек. Формализованные показатели доверия, слабо учитывающие социокультурный контекст взаимодействия, постепенно превращаются в самостоятельный объект манипуляций со стороны участников рынка.

Стремясь сократить издержки, связанные с администрированием площадки, платформы переносят часть ответственности за выявление нарушений на пользователей. Одновременно контроль осуществляется автоматически, в т. ч. посредством блокировок, которые не предусматривают механизма обжалования. В результате возникает замкнутый круг: распространение оппортунистических практик

Таблица 3

**Классификация институциональных противоречий и скрытых форм оппортунистического поведения на цифровых рынках**

Table 3

**Classification of Institutional Contradictions and Latent Forms of Opportunistic Behavior in Digital Markets**

| Тип институционального противоречия | Содержательное проявление в цифровой среде | Возникающие формы оппортунизма | Экономические последствия для архитектуры рынка |
|---|---|---|---|
| Парадокс алгоритмического «черного ящика» | Асимметрия информации: скрытие платформой формул ранжирования и модерации | Корпоративный оппортунизм оператора: произвольное изменение правил игры ради максимизации собственной ренты | Тотальная неопределенность для участников рынка; невозможность долгосрочного планирования |
| Измерение качественных свойств | Редукция сложной социальной репутации до одномерного математического балла | «Метрический хакинг» контрагентов: покупка фальшивых отзывов, накрутка рейтингов, создание фиктивных транзакций | Размывание сигнальной функции репутации; деградация механизмов отбора качественных благ |
| Институциональное «якорение» активов | Непортативность репутационного капитала; блокировка мобильности пользователей | Аккаунт-брокерство и теневой найм: нелегальная аренда, покупка и продажа высокорейтинговых аккаунтов | Формирование серого рынка платформенных прав доступа; разрушение личной ответственности сторон |
| Автоматизация процедурного арбитража | Исключение человека из процессов рассмотрения споров и вынесения санкций | Потребительский экстремизм: злоупотребление правилами диспутов для безвозмездного завладения благами контрагента | Рост издержек защиты прав собственности у добросовестных продавцов и исполнителей |

Источник: сост. автором на основе теоретического обобщения.

ведет к ужесточению алгоритмического контроля, а новые ограничения побуждают участников искать всё более сложные способы их обхода. Таким образом, цифровая инфраструктура не столько стабилизирует рыночный порядок, сколько способствует появлению новых форм дезорганизации, снижающих доверие между участниками и устойчивость платформенного взаимодействия.

## 5. Принципы государственного регулирования и институциональный ответ в цифровой экономике

Выявленные структурные дисбалансы и риск утраты накопленной цифровой репутации ставят перед экономической наукой и государственными регуляторами новые задачи. Инструменты классической антимонопольной политики, сформированные применительно к индустриальным рынкам, не в полной мере учитывают особенности платформенной экономики. Анализ рыночных долей и ценового поведения позволяет оценить отдельные проявления платформенного

доминирования, но не раскрывает его институциональную природу. Кроме того, поскольку сервисы предоставляются пользователям без прямой денежной оплаты, стандартные неоклассические модели не обнаруживают очевидного ущерба для благосостояния.

Последствия влияния платформ связаны, однако, не столько с ценообразованием, сколько с установлением и изменением правил взаимодействия. Контролируя инфраструктуру обмена, механизмы оценки и алгоритмы видимости, платформа выполняет функции частного регулятора и определяет условия доступа к рынку, порядок распределения внимания и основания для применения санкций, включая ограничение или блокировку учетных записей.

В этих условиях государственное регулирование нельзя сводить исключительно к контролю рыночной концентрации. Его приоритетами должны стать защита прав участников на созданные цифровые активы, обеспечение прозрачности платформенных правил и соблюдение процедурной справедливости при принятии решений. Сочетание подходов институционального проектирования с техническими стандартами позволяет наметить направления регуляторной модели, учитывающей специфику цифровых платформ.

Первым направлением реформирования нормативной среды должно стать законодательное обеспечение переносимости репутационного капитала на основе стандартов интероперабельности. Для снижения зависимости пользователей от конкретной платформы необходимо закрепить за ними право распоряжаться накопленными рейтингами, отзывами и иными данными, формирующими цифровую репутацию. Такие сведения не должны рассматриваться исключительно как частный информационный актив платформы. Операторов цифровой инфраструктуры следует обязать поддерживать унифицированные открытые программные интерфейсы (API) и протоколы обмена данными, позволяющие экспортировать репутационные профили в машиночитаемом формате. Исследования в области распределенных систем и децентрализованного управления данными показывают, что технической основой для переноса профиля могут служить криптографически проверяемые учетные данные (Mazzocca et al., 2025). Их использование позволит подтверждать достоверность рейтингов и истории взаимодействий при переходе пользователя на другую платформу. Тем самым переносимость репутации может снизить издержки переключения, ослабить зависимость участников от сетевых эффектов и расширить возможности их перемещения между цифровыми площадками.

Не менее важным направлением регулирования является повышение прозрачности алгоритмического управления. Для этого могут применяться процедуры независимого аудита, стандарты документирования моделей и методы объяснимого искусственного интеллекта (Explainable AI, XAI). Участникам рынка необходимо предоставить право получать содержательное объяснение автоматизированных решений, затрагивающих их экономические интересы. Исследования в области компьютерных наук и алгоритмической подотчетности подтверждают техническую возможность документирования характеристик моделей, ведения журналов автоматизированных решений и тестирования алгоритмов на наличие систематических и дискриминационных эффектов (Diakopoulos, 2019; Mitchell et al., 2019). В частности, документация по типу *Model Cards* может раскрывать назначение модели, условия ее применения, используемые показатели качества

и известные ограничения. Если алгоритм снижает позицию продавца в поисковой выдаче, корректирует его рейтинг или ограничивает доступ к аудитории, платформа должна сообщить значимые причины такого решения и предоставить возможность его обжалования. Это сделает алгоритмическое управление более предсказуемым и позволит перевести отношения между платформой и ее участниками из режима одностороннего контроля в сферу процедурно оформленного взаимодействия.

Теоретическую и регуляторную значимость эта проблема приобретает при анализе того, как институциональные практики распространяются между корпоративной и государственной сферами. Было бы упрощением считать, что алгоритмы цифрового контроля и поведенческого мониторинга возникают исключительно по инициативе авторитарных государств. Как показывает Дж. Кейн в работе «Государство строгого режима» на разнородном эмпирическом материале, коммерческие многосторонние платформы становятся пространством, в котором подобные технологии впервые разрабатываются и апробируются (Кейн, 2023). Рассматривая китайскую цифровую экосистему, автор прослеживает связь между государственными механизмами дисциплинирования и коммерческими программами оценки лояльности и репутации, созданными технологическими гигантами. Платформенные метрики, первоначально предназначенные для снижения транзакционных издержек и укрепления доверия между участниками рынка, впоследствии могут заимствоваться государством и использоваться уже в иных целях как инструменты внеэкономического воздействия и социальной дифференциации.

Описанный Дж. Кейном опыт значим и для рыночных экономик. Если коммерческая платформа выполняет функции частного регулятора, контролируя инфраструктуру оценивания и определяя порядок распоряжения создаваемыми пользователями ценностными активами, сформированный ею цифровой контур может быть встроен в механизмы социального контроля. Риск возрастает при отсутствии правовых ограничений на присвоение и использование репутационного капитала, а также при непрозрачности алгоритмических решений. В таких условиях технологическая инфраструктура, изначально ориентированная на координацию рыночных взаимодействий, способна стать основой для ограничения автономии экономических агентов уже на уровне общества.

Завершающим элементом предлагаемой регуляторной модели должна стать правовая формализация принципов процедурной справедливости в платформенном арбитраже. Чтобы снизить риск необоснованной блокировки учетных записей, целесообразно ограничить право платформ в одностороннем порядке прекращать доступ пользователей к сервисам. Такая мера важна с учетом того, что автоматизированные программы модерации не исключают ложноположительных решений и потому их нельзя рассматривать как достаточное основание для безапелляционного применения санкций.

Процедура ограничения доступа должна соответствовать характеру и тяжести предполагаемого нарушения, а также обеспечивать баланс прав и обязанностей сторон. До блокировки платформе необходимо уведомить пользователя о выявленном нарушении, представить основания принятого решения и предоставить возможность обжалования. Рассмотрение апелляции при этом не следует возлагать на тот же автоматизированный механизм, который инициировал

ограничение: необходима процедура повторной проверки, предполагающая участие уполномоченного специалиста. Переход от закрытого и одностороннего нормотворчества к понятным и подотчетным процедурам управления позволит платформам в большей степени выполнять функцию организаторов рыночного взаимодействия. В долгосрочной перспективе это является условием развития цифровой экономики.

## 6. Заключение

Платформизация экономики не сводится к технологическому обновлению каналов обмена и затрагивает принципы организации рынков, тем самым ведя к изменению сложившихся институтов. В этих условиях традиционный неоинституциональный подход, сосредоточенный на проблемах распределения ресурсов и снижения трансакционных издержек, не всегда позволяет в полной мере описать происходящие изменения. Цифровая платформа — уже не нейтральный посредник между участниками рынка. Преобразуя доверие, добросовестность и согласие в рейтинги, отзывы и иные количественные показатели, платформа непосредственно участвует в определении экономической ценности товаров, услуг и самих участников взаимодействия. В результате рыночные отношения подчиняются заданным платформой формальным процедурам, а алгоритмы поиска и ранжирования берут на себя функции, которые прежде выполняли механизмы межличностного доверия.

На этой основе возникает форма координационного господства: инфраструктура, остающаяся частной по правовому статусу, начинает выполнять ряд квазипубличных функций. Платформа одновременно определяет технические условия доступа к рынку, управляет видимостью участников и устанавливает критерии оценки. Это позволяет рассматривать ее как «частного законодателя», способного формировать обязательные правила поведения внутри цифровой экосистемы. Контроль над распределением внимания пользователей создает условия для неявного принуждения участников рынка. При этом масштабы и трансграничный характер платформенной деятельности снижают результативность традиционных механизмов государственного регулирования и общественного контроля.

Одним из ключевых институциональных противоречий платформенной экономики становится статус репутационного капитала. Репутация формируется благодаря действиям самого пользователя, однако закрепляется за инфраструктурой конкретной платформы и, как правило, не может быть перенесена в другую цифровую среду. Отсутствие такой переносимости усиливает зависимость участников рынка от платформы, поскольку ограничение или одностороннее прекращение доступа приводит к утрате накопленного репутационного ресурса. Дополнительную уязвимость создает непрозрачность алгоритмов, определяющих рейтинги, видимость профилей и условия доступа к сделкам. Разработанные платформенным бизнесом механизмы цифрового учета и поведенческого контроля могут применяться и за пределами отдельных рынков, постепенно формируя практики наблюдения, оценки и регламентации поведения.

Эти процессы требуют пересмотра подходов к регулированию. Классические антимонопольные инструменты, ориентированные преимущественно на динамику цен и показатели рыночной концентрации, не позволяют в полной мере

учитывать специфику платформенной власти. Регуляторная политика должна принимать во внимание распределение прав на данные, порядок принятия алгоритмических решений и процедуры их обжалования. В число возможных мер входят законодательное закрепление переносимости репутационных профилей на основе совместимых стандартов и открытых программных интерфейсов (API), внедрение требований к объяснимости алгоритмических систем (XAI), а также создание непредвзятых или смешанных механизмов разрешения споров, сочетающих алгоритмический пре-арбитраж и независимую человеческую экспертизу. Речь идет не только о технической модернизации регулирования, но и о формировании институциональных гарантий, которые позволят сохранить самостоятельность экономических субъектов и снизить их зависимость от частных цифровых инфраструктур.

## Список источников


Зубофф, Ш. (2024). *Эпоха надзорного капитализма. Битва за человеческое будущее на новых рубежах власти*. Москва: Изд-во Института Гайдара, 784.

Кейн, Дж. (2023). *Государство строгого режима. Внутри китайской цифровой антиутопии*. Москва: Индивидуум, 336.

Монтаг, К. (2023). *Новые боги. Как онлайн-платформы манипулируют нашим выбором и что вернет нам свободу*. Москва: Individuum, 352.

Радаев, В. В. (2025). Вовлеченность в использование гаджетов и новые формы зависимости: межпоколенческий анализ. *Журнал социологии и социальной антропологии*, *28*(4), 80–126. https://doi.org/10.31119/jssa.2025.28.4.5

Симченко, Н. А., Цёхла, С. Ю. (2021). Сетевые эффекты развития цифровых платформ в промышленности. *Друкеровский вестник,* (2), 57–66. https://doi.org/10.17213/2312-6469-2021-2-57-66

Талер, Р. (2021). *Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать*. Москва: Эксмо, 384.

Шиллер, Р. (2023). *Нарративная экономика. Новая наука о влиянии вирусных историй на экономические события*. Москва: Эксмо, 416.

Akerlof, G. A. (1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, *84*(3), 488–500. https://doi.org/10.2307/1879431

Barzel, Y. (1997). *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge: Cambridge University Press, 161.

Beckert, J. (2009). The social order of markets. *Theory and Society*, *38*(3), 245–269. https://doi.org/10.1007/s11186-008-9082-0

Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. In J. G. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp. 241–258). New York: Greenwood Press.

Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, *4*(16), 386–405. https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x

Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology, 94*, S95-S120. http://dx.doi.org/10.1086/228943

Diakopoulos, N. (2019). *Automating the News: How Algorithms Are Rewriting the Media*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 336.

Fourcade, M., & Healy, K. (2013). Classification situations: Life-chances in the neoliberal era. *Accounting, Organizations and Society*, *38*(8), 559–572. https://doi.org/10.1016/j.aos.2013.11.002

Fourcade, M., & Healy, K. (2024). *The Ordinal Society*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 384.

Gawer, A. (2014). Bridging differing perspectives on technological platforms: Toward an integrative framework. *Research Policy*, *43*(7), 1239–1249. https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.03.006

Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, *91*(3), 481–510. http://dx.doi.org/10.1086/228311

Lessig, L. (2006). *Code: And Other Laws of Cyberspace, Version 2.0*. New York: Basic Books, 410.

Luhmann, N. (1979). *Trust and Power*. Chichester; New York: Wiley, 208.

Mazzocca, C., Acar, A., Uluagac, S., & Conti, M. (2025). A Survey on Decentralized Identifiers and Verifiable Credentials. *IEEE Communications Surveys & Tutorials*, *27*(6), 3641–3671. https://doi.org/10.1109/COMST.2025.3543197

Mitchell, M., Wu, S., Zaldivar, A., Barnes, P., Vasserman, L., Hutchinson, B., Spitzer, E., Raji, I. D., & Gebru, T. (2019). Model Cards for Model Reporting. In *Proceedings of the conference on fairness, accountability, and transparency* (pp. 220–229). https://doi.org/10.1145/3287560.3287596

North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 152.

Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press, 315.

Spence, M. (1973). Job market signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, *87*(3), 355–374. https://doi.org/10.2307/1882010

Srnicek, N. (2017). *Platform Capitalism*. Cambridge: Polity Press, 120.

Stiglitz, J. E. (2002). Information and the change in the paradigm in economics. *American Economic Review*, *92*(3), 460–501. https://doi.org/10.1257/00028280260136363

van Dijck, J., Poell, T., & de Waal, M. (2018). *The Platform Society: Public Values in a Connective World*. Oxford: Oxford University Press, 400.

Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press, 450.

Zucker, L. G. (1986). *Production of trust: Institutional sources of economic structure, 1840–1920*. In B. M. Straw, & L. L. Cumming (Eds.), Research in Organizational Behavior (pp. 53–111). Greenwich, CT: JAI Press.

## References

Akerlof, G. A. (1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, *84*(3), 488–500. https://doi.org/10.2307/1879431

Barzel, Y. (1997). *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge University Press.

Beckert, J. (2009). The social order of markets. *Theory and Society*, *38*(3), 245–269. https://doi.org/10.1007/s11186-008-9082-0

Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. In J. G. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp. 241–258). New York: Greenwood Press.

Cain, G. (2023). *Gosudarstvo strogogo rezhima. Vnutri kitayskoy tsifrovoy antiutopii [The Perfect Police State. An Undercover Odyssey into China's Terrifying Surveillance Dystopia]*. Moscow: Individuum Publ., 336. (In Russ.)

Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, *4*(16), 386–405. https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x

Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology, 94*, S95-S120. http://dx.doi.org/10.1086/228943

Diakopoulos, N. (2019). *Automating the News: How Algorithms Are Rewriting the Media*. Harvard University Press.

Fourcade, M., & Healy, K. (2013). Classification situations: Life-chances in the neoliberal era. *Accounting, Organizations and Society*, *38*(8), 559–572. https://doi.org/10.1016/j.aos.2013.11.002

Fourcade, M., & Healy, K. (2024). *The Ordinal Society*. Harvard University Press.

Gawer, A. (2014). Bridging differing perspectives on technological platforms: Toward an integrative framework. *Research Policy*, *43*(7), 1239–1249. https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.03.006

Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, *91*(3), 481–510. http://dx.doi.org/10.1086/228311

Lessig, L. (2006). *Code: And Other Laws of Cyberspace, Version 2.0*. Basic Books.

Luhmann, N. (1979). *Trust and Power*. Wiley.

Mazzocca, C., Acar, A., Uluagac, S., & Conti, M. (2025). A Survey on Decentralized Identifiers and Verifiable Credentials. *IEEE Communications Surveys & Tutorials*, *27*(6), 3641–3671. https://doi.org/10.1109/COMST.2025.3543197

Mitchell, M., Wu, S., Zaldivar, A., Barnes, P., Vasserman, L., Hutchinson, B., Spitzer, E., Raji, I. D., & Gebru, T. (2019). Model Cards for Model Reporting. In *Proceedings of the conference on fairness, accountability, and transparency* (pp. 220–229). https://doi.org/10.1145/3287560.3287596

Montag, C. (2023). *Novyye bogi. Kak onlayn-platformy manipuliruyut nashim vyborom i chto vernet nam svobodu [New Gods: How Online Platforms Manipulate Our Choices and What Will Give Us Back Our Freedom]*. Moscow: Individuum Publ., 352. (In Russ.)

North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.

Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Beacon Press.

Radaev, V. V. (2025). Engagement in the use of gadgets and new forms of addiction: Intergenerational analysis. *Zhurnal sotsiologii i sotsialnoy antropologii [The Journal of Sociology and Social Anthropology]*, *28*(4), 80–126. https://doi.org/10.31119/jssa.2025.28.4.5 (In Russ.)

Shiller, R. (2023). *Narrativnaya ekonomika. Novaya nauka o vliyanii virusnykh istoriy na ekonomicheskiye sobytiya [Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events]*. Moscow: Eksmo Publ., 416. (In Russ.)

Simchenko, N. A., & Tsohla, S. Y. (2021). Network Effects of Development of Digital Platforms in Industry. *Drukerovskiy Vestnik [Drukerovskij vestnik]*, (2), 57–66. https://doi.org/10.17213/2312-6469-2021-2-57-66 (In Russ.)

Spence, M. (1973). Job market signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, *87*(3), 355–374. https://doi.org/10.2307/1882010

Srnicek, N. (2017). *Platform Capitalism*. Polity Press.

Stiglitz, J. E. (2002). Information and the change in the paradigm in economics. *American Economic Review*, *92*(3), 460–501. https://doi.org/10.1257/00028280260136363

Thaler, R. (2021). *Novaya povedencheskaya ekonomika. Pochemu lyudi narushayut pravila traditsionnoy ekonomiki i kak na etom zarabotat' [The New Behavioral Economics: Why People Break the Rules of Traditional Economics and How to Make Money from It]*. Moscow: Eksmo Publ., 384. (In Russ.)

van Dijck, J., Poell, T., & de Waal, M. (2018). *The Platform Society: Public Values in a Connective World*. Oxford: Oxford University Press, 400.

Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press, 450.

Zuboff, S. (2024). *Epokha nadzornogo kapitalizma. Bitva za chelovecheskoye budushcheye na novykh rubezhakh vlasti [The Age of Surveillance Capitalism. The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power]*. Moscow: Gaidar Institute Press, 784. (In Russ.)

Zucker, L. G. (1986). *Production of trust: Institutional sources of economic structure, 1840–1920*. In B. M. Straw, & L. L. Cumming (Eds.), Research in Organizational Behavior (pp. 53–111). Greenwich, CT: JAI Press.

## Информация об авторе

**Горбань Полина Викторовна** — кандидат филологических наук, инженер-исследователь, Лаборатория азиатских экономических исследований, Санкт-Петербургский государственный университет; https://orcid.org/0009-0004-4276-9704 (Российская Федерация, 191123, Санкт-Петербург, ул. Радищева, 39, лит. Д; e-mail: p.gorban@spbu.ru).

## About the author

**Polina V. Gorban** — Cand. Sci. (Philol.), Research Engineer at the Laboratory of Asian Economic Studies, Saint Petersburg State University; https://orcid.org/0009-0004-4276-9704 (Bldg. D, 39, Radishcheva St., Saint Petersburg, 191123, Russian Federation; e-mail: p.gorban@spbu.ru).

*Дата поступления рукописи: 03.07.2026.*
*Прошла рецензирование: 13.07.2026.*
*Принято решение о публикации: 15.09.2026.*
*Received: 03 July 2026.*
*Reviewed: 13 July 2026.*
*Accepted: 15 Sep 2026.*

**ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ СТАТЬЯ**
**https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.15**
**УДК 338.2**
**JEL O2, O23, O3, O32, O38, O5, P5**

CC BY 4.0
OPEN ACCESS

# Технологический суверенитет: уроки советской научно-технической политики и рыночные альтернативы[1]

**Леонид И. ЦЕДИЛИН** ✉
*Институт экономики РАН, г. Москва, Российская Федерация*

**Для цитирования:** Цедилин, Л. И. (2026). Технологический суверенитет: уроки советской научно-технической политики и рыночные альтернативы. *AlterEconomics, 23*(3), 827–844. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.15

**Аннотация.** Широкое обсуждение проблем технологического суверенитета России актуализирует вопрос об экономической эффективности такой политики. Целью статьи является раскрытие противоречия между политикой технологического суверенитета как самоцели и рыночными механизмами функционирования отечественного бизнеса. От советского периода современная технологическая политика унаследовала ориентацию на получение преимуществ в системном соревновании, прежде всего за счёт достижения наивысших технологических результатов, однако, как правило, такую ориентацию не удаётся сочетать с обеспечением коммерческого успеха инноваций. Выделенные на НИОКР и их реализацию бюджетные средства нередко осваиваются без учета реальной окупаемости. Требование сочетания достижения технологического самообеспечения производства и коммерческой рентабельности инноваций представляется практически невыполнимым, поскольку отечественным предпринимателям приходится сталкиваться с серьезными ограничениями, связанными как с приспособлением к режиму санкций, так и с внутренними требованиями к обеспечению независимости от внешнего влияния. В статье отмечается положительный опыт коммерчески успешного импортозамещения высокотехнологичных продуктов, при котором удаётся не только окупать затраты, но и получать прибыль от реализации проектов, и к тому же не требующего привлечения бюджетных средств (лекарственные препараты-дженерики, китайский автопром). Обеспечение технологического суверенитета рассматривается в контексте проведения Россией активной промышленной политики с использованием соответствующего инструментария. На основе анализа промышленной политики, ориентированной на обеспечение высокого уровня технологического развития и стабильного роста, сформулированы рекомендации и обоснована важность так называемой горизонтальной промышленной политики для обеспечения технологического лидерства в ключевых секторах.

**Ключевые слова:** технологический суверенитет, импортозамещение, санкционный режим, бюджетное финансирование, роль государства, системное соревнование, тиражирование достижений, промышленная политика, горизонтальная и секторальная промышленная политика

[1] Цедилин Л. И. Текст. 2026.

RESEARCH ARTICLE

# Technological Sovereignty: State Support, Market Mechanisms, and Industrial Policy

**Leonid I. TSEDILIN** ✉
*Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation*

**For citation:** Tsedilin, L. I. (2026). Technological Sovereignty: State Support, Market Mechanisms, and Industrial Policy. *AlterEconomics, 23*(3), 827–844. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-3.15

**Abstract.** Technological sovereignty is a central objective of contemporary science and economic policy. Russian scholarship has largely favoured state-led approaches rooted in Soviet-era institutions and public funding, with less attention to market mechanisms. Contemporary science and technology policy retains a Soviet-era emphasis on technological performance and systemic competition, but this focus has not always been matched by sufficient attention to commercial viability. Public funds allocated to R&D and subsequent stages of technological development are often committed without adequate mechanisms for ensuring economic returns on investment. Such approaches may also encourage firms to rely on long-term state support rather than develop commercially sustainable products and technologies. From an economic perspective, an import-substitution project can be considered successful when the resulting product is not only comparable to its imported counterpart in terms of consumer characteristics, but also competitive in terms of its price–quality ratio. In practice, achieving this objective is challenging, as firms must navigate the constraints imposed by sanctions while reducing dependence on external suppliers and technologies. Nevertheless, some industries have demonstrated that import substitution can be commercially viable, as illustrated by generic pharmaceuticals and China's automotive industry. However, some industries have demonstrated commercially viable approaches to technological import substitution, including generic pharmaceuticals and China's automotive industry. These cases demonstrate that technological products can, under certain conditions, achieve both cost recovery and profitability without relying exclusively on budgetary financing. Technological sovereignty can also be pursued through an active industrial policy employing a broader range of policy instruments. Against this background, the article examines industrial-policy approaches that promote technological development and sustainable economic growth. Particular attention is given to horizontal industrial policy and its role in supporting technological advancement and competitiveness across strategically important sectors.

**Keywords:** technological sovereignty, import substitution, industrial policy, sanctions, state support, public financing, systemic competition, horizontal industrial policy, sectoral industrial policy

## 1. Введение

С середины 2022 г., со времени провозглашения курса на обеспечение технологического суверенитета прошло несколько лет. За этот период уточнялись и конкретизировались поставленные на высшем уровне цели и задачи в данной сфере исследований и материального производства. Изначально ставилась задача сохранения независимости в технико-технологической сфере, чтобы не сделать шаг назад с уходом западных компаний и не потерять привычные вещи, поскольку «нам никогда не дадут критически важных технологий»[1].

В дальнейшем понятие «критически важные технологии» уточнялось, подчеркивалась задача не столько сохранения, сколько обеспечения суверенитета, причем именно технологического, под которым со всей определенностью уже подразумевалась не только независимость в проведении НИОКР, но и наличие полноценных технологических цепочек. При всей определенности в части того,

[1] Деловой Петербург. (2022, 17 июня). *Путин призвал развивать технологический суверенитет России*. [Электронный ресурс]. https://www.dp.ru/a/2022/06/17/Putin_prizval_razvivat_t (дата обращения: 11.05.2026).

что нужно делать, отсутствует, однако, достаточно конкретное понимание того, какой ценой достигается выполнение поставленных задач, в первую очередь обеспечение технологической независимости. Насколько правомерно в этой сфере сопоставление затрат и результатов в стоимостном выражении? Возможно ли импортозамещение на основе не только государственной поддержки, но и использования рыночных механизмов? Отдельно взятое исследование вряд ли может дать исчерпывающие ответы на подобные вопросы из области экономического анализа. Цель настоящей работы, однако, заключается, скорее, в привлечении внимания именно к экономической проблематике, возникающей в связи с вызовами технологической конкуренции.

Экономические аспекты достижения технологического суверенитета рассматриваются в исследованиях целого ряда отечественных авторов (Афанасьев, 2023; Капогузов, Шерешева, 2024; Полтерович, 2022 и др.). Вместе с тем тема непосредственного сопоставления затрат и результатов при разных подходах к решению проблемы обеспечения технологической независимости остается, как представляется, по-прежнему актуальной.

## 2. Преемственность в области технологической политики — зависимость от траектории прошлого развития

Российские исследователи, «погруженные» в тематику научно-технического прогресса и его роли в экономической стратегии страны, считают, что «прежде всего экономическая политика государства должна быть направлена на обеспечение технологического суверенитета страны и опираться на разработку и освоение прорывных технологий, на активизацию инновационной деятельности, которые позволят повышать конкурентоспособность российской экономики, завоевывать новые формирующиеся рынки, полномасштабно и системно решать задачи социально-экономического развития, повышая благосостояние и качество жизни населения» (Ленчук, Филатов, 2023, с. 21). Соответственно, решение столь масштабных государственных задач предполагает использование механизмов государственного управления, в первую очередь государственного планирования и программирования с привлечением масштабного государственного (бюджетного) финансирования. По существу, предлагается опора на прежний опыт проведения научно-технической политики, предполагающий использование инструментов государственного (стратегического) планирования в целях обеспечения стабильности развития и элиминирования неопределенности в условиях возрастания внешних угроз (Ленчук, Филатов, 2023; Ленчук, 2024).

Как и во времена СССР, в настоящее время при осуществлении структурной перестройки экономики наукоемкие производства и современные технологические платформы призваны обеспечить высокую динамику общественного развития во всех сферах. В советский период научно-технический прогресс также рассматривался как главный фактор развития производительных сил и построения материально-технической базы нового общества. В Программе Коммунистической партии Советского Союза было закреплено фундаментальное положение о роли науки в современном обществе, согласно которому наука становится непосредственной производительной силой (идею, как считается, высказал и обосновал еще К. Маркс, поставивший вопрос о переходе от «предыстории человечества», где «общественные силы, подобно силам природы», действовали

«слепо, насильственно, разрушительно», к «подлинной истории» человечества, которая и есть коммунизм)[1].

Политэкономическое определение науки как главной производительной силы легло в основу разрабатываемой на протяжении более чем десятилетия и активно продвигаемой в поздний советский период Комплексной программы научно-технического прогресса СССР (КП НТП), представлявшей собой в методологическом отношении синтез отработанной в прошлом практики государственного планирования и передовых методов программирования, моделирования и прогнозирования. Горизонт сценариев, которые рассматривались в рамках программы, составлял 20 лет, количественные оценки и задаваемые показатели определялись в разбивке по пятилеткам. Всего были сформированы четыре редакции программы: от 1973, 1978, 1983 и от 1988 гг. КП НТП была призвана обеспечить взаимосвязь между наукой (в основном НИИ) и органами центрального управления (Госплан, министерства и ведомства), предоставляя последним научное обоснование долгосрочных ориентиров. Программа состояла из шести блоков (сводных разделов): «Задачи научно-технического прогресса в долгосрочной перспективе», «Основные направления научно-технического прогресса», «Развитие науки», «Подготовка кадров и развитие системы образования», «Экономические и организационные условия ускорения научно-технического прогресса» и «Социально-экономические последствия научно-технического прогресса». КП НТП так и не была реализована; однако цели, поставленные в ряде разделов, были в последующем достигнуты, например, в части выполнения продовольственной программы. Замещение масштабного импорта продовольствия отечественным производством произошло уже после замены планового хозяйства рыночными механизмами.

Использование советского опыта в области государственного планирования и программирования в целях выполнения вновь поставленных верховной властью технико-технологических задач, можно, видимо, объяснить инерционностью институционального развития (*path dependency*). О зависимости такого рода речь заходит в случае, если институциональные рамки прошлого остаются значимыми и ограничивают выбор вариантов в настоящем и будущем[2].

Аргументацию в пользу использования прошлого опыта, в частности опыта планирования, подкрепляют тезисом о минимизации и устранении факторов неопределенности в научно-техническом развитии. Однако, как представляется, элиминирование фактора неопределенности за счет расширения горизонта планирования и программирования и обеспечения долговременного централизованного финансирования предполагает игнорирование рисков «предопределенности»: выделяемые центром средства нацелены на приоритетное развитие определенных направлений, выбор которых нередко обусловлен авторитетом и близостью к власти конкретных интересантов, лоббирующих проект. Такая предопределенность и в прошлом, и в настоящем нередко оборачивается серьезными народнохозяйственными потерями. Возможен выбор направлений с переоцененной экономической значимостью и, соответственно, выделение государственных средств, требуемых для реализации принятых решений. Можно

[1] Субетто, А. И. (2008, 03 мая). Исторический прогноз К. Маркса о науке как производительной силе социального прогресса. *Коммунистическая партия Российской Федерации*. [Электронный ресурс]. https://kprf.ru/rus_soc/56855.html (дата обращения: 11.05.2026).

[2] Олейник, А. Н. (2002). *Институциональная экономика*. Москва: ИНФРА–М, 415.

констатировать, в частности, что не оправдал себя выбор ускоренного развития нанотехнологий в качестве приоритетного направления. К тому же маргинальные (на фоне мировых трендов) идеи могут стать обоснованием для масштабных экспериментов, а затем основой долгосрочного развития, тогда как появление новых замещающих технологий рискует остаться «незапланированным».

Ориентация на прошлый опыт предполагает акцентирование исключительной, первостепенной роли государства. В настоящее время данный тезис подкрепляется отсылками к мировой практике: «активное включение государства в регулирование процесса научно-технологического развития, что по сути является общемировой тенденцией» (Ленчук, 2024, с. 443). В обоснование приводятся выводы Марианы Маццукато (г. р. 1968), экономиста с двойным итало-американским гражданством, профессора экономики инноваций и общественной ценности Университетского колледжа в Лондоне, основательницы и директора Института инноваций и общественных целей (IIPP). М. Маццукато оспаривает принятые на Западе представления о соотношении государственной и иной поддержки инновационных проектов и считает, что государство должно активно стимулировать их через прямое инвестирование и через управление самим процессом научно-технического развития, и даже его формирование (Маццукато, 2023). Взгляды М. Маццукато вряд ли соответствуют мейнстриму, но главное, ее утверждения не совсем согласуются с мировыми трендами: возрастают роль и доля в финансировании технологического прогресса частного сектора, который, например, в США всё чаще становится главным инициатором и инвестором стратегических проектов государственной значимости. Достаточно упомянуть в этой связи космическую программу И. Маска.

В России доля государства в общих расходах на НИОКР всегда была намного выше, чем в других странах: в 2018 г. она составила 67,0 % (в 2010 г. — 70,3 %). К числу стран с наименьшим удельным весом государства в расходах на науку и исследования можно отнести, в частности, Японию — 15,0 % (2017 г.) и Китай — 19,8 % (2017 г.). Из стран с высоким уровнем инновационного развития самая высокая доля государства в этих расходах отмечалась у Италии — 35,2 %[1]. Доля предпринимательского сектора в финансировании НИОКР у России была тогда наименьшая — 29,5 % (под средствами предпринимательского сектора здесь понимаются ассигнования частных фирм, компаний смешанной формы собственности, а также крупных государственных корпораций). Доля же собственно частного предпринимательского сектора в России совсем невелика: в 2017 г. она составила лишь около 14 %. Можно с большой вероятностью предположить, что сложившиеся на указанный период времени пропорции вряд ли существенно изменились. Во всяком случае, публиковавшиеся и прежде, и позднее исследования российских авторов подтверждают факт исключительно российской специфики — доминирования государства во всех сферах обеспечения НТП, в частности, преобладания государственного (бюджетного) финансирования научных и технико-технологических проектов в России (см., например, Вологова, 2025, с. 17–46).

При этом в условиях рыночной трансформации и перехода на новую модель экономического развития обнаружилось, что бизнес, скорее, не предрасположен к разработке и самостоятельному освоению новых технологий и созданию соб-

[1] Ратай, Т. В., Мартынова, С. В. (2019, 28 ноября). *Источники финансирования исследований и разработок: 2018*. [Электронный ресурс]. https://issek.hse.ru/data/2019/11/28/1519334705/NTI_N152_28112019.pdf (дата обращения: 11.05.2026).

ственной технологической базы, предпочитая заимствование за рубежом через реализацию совместных кооперационных проектов, либо просто по импорту. В 2010 г. Президент РФ Д. А. Медведев поставил перед крупными компаниями задачу — заняться поддержкой и внедрением инноваций в обмен на поддержку и помощь со стороны государства[1]. В том же году была принята Программа инновационного развития в целях «содействия развитию новых технологий и инновационных продуктов», на которые могли быть направлены инвестиции от государства. Получателями средств стали, однако, в первую очередь компании с госучастием: первоначально их число составило 47 структур, в 2016 г. их число возросло до 57 (Вологова, 2025, с. 12). Поскольку государственные компании и компании с госучастием имеют безусловный приоритет при получении поддержки от государства, то слабое участие частных компаний в инновационном развитии страны (на них в 2017 г. приходилось около 14 % всех средств, потраченных на НИОКР (Цедилин, 2021, с. 148)), становится вполне объяснимым. Тем не менее обозначилась проблема вовлечения частных компаний в инновационный процесс и даже «принуждения к инновациям» (Ващенко, 2010).

### 3. Рентабельность проектов импортозамещения: теоретические и практические аспекты

Проблематику обеспечения экономического / технологического суверенитета, равно как и тесно связанную с этим проблематику импортозамещения не приходится считать актуальными направлениями в зарубежной экономической науке. Один из немногих авторов, опубликовавших работы по тематике экономического суверенитета[2], — французский исследователь-институционалист Ж. Сапир — отмечает, что экономисты-неоклассики рассматривают экономический суверенитет (*государства — Л. Ц.*) как фактор вмешательства в оптимизационный процесс и считают концепцию ЭС бессмысленной и устаревшей (Сапир, 2020, с. 5). В неоклассической теории как наиболее последовательно отстаивающей парадигму рыночной экономики «проблема национального экономического суверенитета и национальных интересов находится за скобками предмета исследования» (Пороховский, 2023, с. 10).

На Ж. Сапира ссылаются сторонники стратегического планирования и использования госпрограмм в качестве главных инструментов обеспечения национального технологического суверенитета — Сапир в своей работе «Экономическое планирование: ренессанс забытой практики и возможности для России» заявляет: «Вопрос экономического суверенитета в настоящее время стал центральной проблемой для многих стран, и рыночные механизмы не могут дать удовлетворительного ответа на вопрос, как его достичь» (Сапир, 2023, с. 58). Объяснение неспособности рыночного подхода удовлетворительно решить проблему обеспечения экономического / технологического суверенитета, видимо, надо искать в его более ранней работе, где он говорит о конфликтах, возникающих в процессе формирования указанного суверенитета и прежде всего конфликта между фирмами и государством (Сапир, 2020). Принципиально важно в контексте вопроса о конфликтах

[1] Шишкунова, Е. (2010, 12 февраля). Принуждение к инновациям. *Известия*. [Электронный ресурс]. https://iz.ru/news/358370 (дата обращения: 11.05.2026).

[2] Рассмотрение технологического и экономического суверенитета в едином смысловом контексте представляется допустимым в силу того, что и высокотехнологичные продукты, и сами передовые технологии являются таким же товаром в мировой торговле, как и те же энергоносители, и на технологический трансферт также распространяется сфера рыночных отношений.

(*прежде всего конфликте интересов — Л. Ц.*) то, что целью государственной политики экономического / технологического суверенитета является в первую очередь обеспечение независимости от внешних источников получения продуктов / технологий. «Суверенитет означает независимость, и применительно к технологиям она должна касаться именно этой области, то есть состоять в создании своих способов производства (технологий), а не в закупке их по импорту» (Сухарев, 2024, с. 49). Де-факто подобное требование предполагает отказ от международной кооперации, в первую очередь с недружественными странами на стадии как ОКР, так и собственно производства технологичных продуктов. Однако для всякой фирмы приоритетом было и остается получение прибыли, тогда как кооперация, причем с равными им и готовыми сотрудничать партнерами-фирмами, а не с государствами, рассматривается как средство повышения эффективности и оптимизации хозяйственной деятельности в целях максимизации прибыли. Несовпадение интересов государства и фирмы как автономной хозяйственной единицы, по всей видимости, и является причиной того, что предпочтение при решении задачи обеспечения суверенитета отдается государственному сектору — госкомпаниям и компаниям с госучастием. Однако конфликт между государственными интересами, формулируемыми властью, и коммерческими интересами акторов рыночных отношений сохраняет свою силу и для компаний с госучастием. Такого рода противоречия снимаются в рамках административно-командной системы путем отдачи распоряжения органом государственной хозяйственной власти, а в случае рыночной экономики посредством заключения сделки между фирмами и государством: будь то закупка по госзаказу и / или через субсидирование недостаточно рентабельной для компании хозяйственной деятельности. Иными словами, используется бюджетное финансирование и выделение государственных средств госкомпании (компании с госучастием), что, видимо, представляется для органа государственной власти более предпочтительным. Следует отметить, однако, что в условиях бюджетного дефицита, особенно его нарастания, практика решения задач обеспечения суверенитета при необходимости одновременно решать другие задачи стратегического значения становится всё более обременительной и всё менее приемлемой в конкретных случаях.

От советского периода обеспечения НТП современная технико-технологическая политика унаследовала также весьма противоречивое в своем генезисе явление: ориентирование на получение преимущества в системном соревновании, т. е. высших достижений, которое, как правило, не удается сочетать с обеспечением коммерческого успеха. Тиражирование достижений удавалось далеко не всегда из-за того, что еще на стадии ОКР коммерческий успех продукта определенно не был (и не является зачастую и в настоящее время) определяющим приоритетом. В результате односторонней ориентации на технико-технологические характеристики продукта и недооценки его коммерческих перспектив (продажа на рынке по ценам выше себестоимости) возникает проблема обеспечения рентабельности инновации и даже просто окупаемости затрат. Выделенные на НИОКР и последующие стадии проекта бюджетные средства нередко осваиваются без учета обеспечения их реальной окупаемости. Однако на практике у получателя госзаказа стоит задача не столько обеспечения коммерческого успеха, сколько предоставления удовлетворительного отчета о реализации соответствующего этапа проекта. В ряде случаев бывает достаточно предоставления в ведомство отчета о том, что средства истрачены на цели, указанные в задании.

Отчет о целевом использовании выделенных средств может быть обоснован с помощью использования такого инструмента, как создание на основе этих средств материальных и нематериальных активов (Вологова, 2025, с. 23–45). Считается, что осуществляющие НИОКР и получившие госфинансирование компании могут показывать в отчетности эти затраты как активы, внедренные в производство, так и в виде нематериальных активов — патентов, товарных знаков, лицензий и других «результатов исследований и разработок». Результаты исследований и разработок, считающиеся в активах компании положительными, зависят при этом не от цен реализации на свободном рынке, а от оценки соответствующих ведомств.

Такого рода отчетность, базирующаяся на зачтении затрат в активы и на оценках, а не на коммерческих результатах, позволяет формально обосновать практически любой объём затрат на реализацию проекта. Определяющее значение при этом приобретает презентация проекта как чрезвычайно важного для обеспечения государственных интересов и представление полученных результатов как уникальных и особенно значимых для страны. Сами по себе эти достижения уже могут служить оправданием произведенных затрат вне зависимости от возможности их окупаемости. Понятно, что подобная система обоснования издержек и отчетности имеет мало общего с расчетом действительной рентабельности проекта и оценки его окупаемости. Более того, она предрасполагает даже к рентоориентированному поведению: компания стремится к получению госзаказа в расчете на то, что отчитаться за его выполнение можно будет технико-технологическими «достижениями», а не коммерческими результатами. Также выгодным становится и активное лоббирование проектов с покрытием за счет бюджетного финансирования.

Между тем обоснование (расчет) рентабельности на основе сопоставления затрат на реализацию конкурирующих проектов по импортозамещению не представляется чрезмерно сложным. Можно было бы предложить в качестве «методической заготовки» просто соизмерение затрат на импорт (в т. ч. «параллельный» импорт) с учетом всех возможных переплат на посредничество и прочих связанных с этим расходов и затрат на собственное производство соответствующего продукта (1):

$$\Sigma izn \geq \Sigma pzn, \quad (1)$$

где Σizn — сумма затрат в среднесрочный период *n* на получение продукта *z* по прямому импорту или по импорту в обход санкций; Σpzn — сумма приведенных затрат в среднесрочный промежуток времени *n* на проведение ОКР и налаживание замещающего промышленного производства продукта *z*.

Понятно, что в экономическом измерении проект по импортозамещению может считаться состоявшимся, если продукт, полученный в результате импортозамещения, не только не уступает замещаемому по потребительским свойствам, но и по меньшей мере не уступает по соотношению «цена – качество». Соответственно, затраты на производство отечественного продукта должны быть не выше затрат на импорт зарубежного, что и отражает приведенная выше несложная формула.

На практике обеспечение соответствия предлагаемому требованию представляется весьма сложной, если вообще выполнимой задачей, поскольку при выполнении требований прежде всего экономического характера приходится сталкиваться с серьезными ограничениями, связанными как с приспособлением

к режиму санкций, так и с внутренними требованиями обеспечения независимости от внешнего влияния. Можно выделить три группы такого рода ограничений:

— ограничения по обеспечению необходимого уровня конкурентоспособности продукта. Во всех случаях замещения импорта продукта приходится соревноваться с фирмами (и их продуктами), не защищаемыми от внешней конкуренции, а наоборот, функционирующими в условиях жёсткой международной конкуренции по эффективности. Замещающие импорт отечественные продукты, начиная со стадии проведения ОКР, производятся в условиях ограничения внешнего конкурентного давления, что не может не сказаться на возможности конкурировать по рентабельности. К тому же на стадии собственно производства требуется использование либо такого же оборудования, на котором производится замещаемый продукт, либо оборудования, не уступающего по производительности;

— ограничения по международной кооперации. Производство практически всех высокотехнологичных продуктов в настоящее время невозможно без включения в контекст глобальной специализации и кооперации с использованием преимуществ международного разделения труда, что в свою очередь предполагает создание разнообразных кооперационных взаимозависимостей. Кооперация же предполагает как отказ от недостаточно профильных для данного направления производств, так и сосредоточение на наиболее перспективных в рамках международной специализации направлениях, по которым страна / отрасль / фирма обладают конкурентными преимуществами. Крупнейшая голландская компания по производству электронных компонентов ASML производит только 15 % компонентов самостоятельно, но и это дает ей возможность контролировать и координировать обширные цепочки поставок, а вместе с этим и производство своих кооперантов[1]. Опора исключительно или преимущественно на собственное производство, чтобы не зависеть от субпоставок в условиях разветвленной научной и производственной кооперации, не может не привести к удорожанию конечного продукта и поражению в конкуренции по эффективности;

— изготовление высокотехнологичных изделий и компонентов в рамках международной кооперации / специализации предполагает экспортную ориентацию их производства в масштабах, позволяющих не только покрывать издержки, но и обеспечивать извлечение прибыли. Соответственно, только международное масштабирование производства, выходящее в большинстве случаев далеко за рамки национального рынка (исключение, наверное, представляют национальные рынки Индии и Китая), — единственно возможное средство обеспечения рентабельности и эффективности самого процесса изготовления продукта. Масштабирование же производства в свою очередь предполагает расширение за пределы внутренних потребностей и вступление в конкурентную борьбу на международных рынках в силу ограниченности внутреннего спроса. При этом продукты, производимые в рамках импортозамещения в целях обеспечения независимости от влияния извне, в большинстве случаев не удаётся вывести на внешние рынки.

В конечном итоге указанные ограничения, неминуемо возникающие при замещении импорта внутренним производством, не могут не сказаться на издержках и, соответственно, на обоснованности (и целесообразности) замещающих произ-

[1] Самиев, Т. (2024, 12 февраля). Полупроводниковая монополия: как одна голландская компания держит под контролем мировую индустрию микросхем. *Хабр*. [Электронный ресурс]. https://habr.com/ru/companies/timeweb/articles/787000/ (дата обращения: 11.05.2026).

водств. Тем более что, как показывает мировой опыт внешнеторговых операций, ориентацию на импорт соответствующего продукта не может отменить даже возникновение временного дефицита.

### 4. Альтернативы

На примере одной весьма технологичной и инновационной во многих отношениях фармацевтической отрасли представляется возможным рассмотреть и сопоставить два подхода к решению задач обеспечения технологического суверенитета, в особенности импортозамещения, с одной стороны, на основе выделения и освоения бюджетных средств; с другой — с помощью механизмов рыночной координации. Хотя на фармацевтику изначально санкционные ограничения не распространялись, поскольку формально санкции не должны касаться поставок лекарственных средств и медицинского оборудования, отрасль, однако, затронули ограничения в ряде других сфер. Так, В.В. Доржиева выделяет: «Возросла неопределенность относительно цепочек поставок фармацевтической продукции и компонентов для ее производства, а также оборудования и материалов для его обслуживания, приостановлена деятельность зарубежных компаний по развитию и инвестированию уже реализуемых в России проектов». Тем не менее «российский фармпром показал свою способность в кратчайшие сроки создавать и производить новую инновационную лекарственную продукцию и вакцины» (Доржиева, 2022, с. 69–70).

Примером «отрицательной результативности» подхода, основанного на постановке государственной задачи и выделении под ее решение государственных средств, может служить история создания российского аналога зарубежного препарата «Виагра». В 2016 г. началась реализация проекта по производству лекарства из мускуса оленя кабарги. Некоторые специалисты считали идею сомнительной, поскольку высокую эффективность уже доказали препараты на принципиально иной основе, т. е. полученные в результате химического синтеза. Тем не менее бюджетные средства были выделены, в значительной степени освоены (в т. ч. на возведение научного центра и строительство питомника), в общей сложности было потрачено более 1 млрд руб. Затем научный центр изменил план проекта и вместо лекарственного препарата решил разрабатывать БАДы. Таким образом, бюджетные средства были потрачены, заявленные цели не достигнуты, целесообразность самого проекта доказана не была[1]. Опубликованная информация Счетной палаты, вскрывшей нарушения, не позволяет судить о том, насколько проект был предварительно экономически обоснован, и был ли он вообще рентабельным. Как и во многих схожих случаях, решающую роль сыграли лоббистские возможности инициаторов проекта, а также возможность пренебречь риском неокупаемости проекта в целом, поскольку финансовый риск в данном случае приходился на бюджетные средства.

В сфере производства лекарственных средств, однако, накоплен определенно положительный опыт подхода к импортозамещению в расчете на коммерческий успех, позволяющий не только окупать затраты, но и извлекать прибыль от реализации проектов, и не предполагающий к тому же привлечения бюджетных средств. Речь идет о так называемых дженериках — субститутах оригинальных препаратов, имеющих равноценный количественный и качественный состав

[1] РЕН.ТВ. (2026, 15 января). *Нулевой эффект: на русскую виагру вхолостую потратили 10 лет и миллиард рублей*. [Электронный ресурс]. https://ren.tv/news/v-rossii/1397875-nulevoi-effekt-na-russkuiu-viagru-vkholostuiu-potratili-10-let-i-milliard-rublei. (дата обращения: 11.05.2026).

и ту же, что у оригинала, форму выпуска (отличаться могут название и вспомогательные компоненты). При этом дженерик появляется на рынке и пользуется спросом потому, что обладает теми же или сопоставимыми потребительскими свойствами, т. е. оказывает на организм такое же воздействие, что и оригинал, но стоит, по разным оценкам, на 30–60 % дешевле[1]. Такая разница между ценой оригинала и аналога в случае с дженериками объясняется тем, что компании, производящие аналоги, не тратятся на разработку формулы препарата, а пользуются готовой формулой, полученной производителем оригинала, как правило, после истечения срока патентной защиты. При этом оценка биологической эквивалентности субститута обходится в разы дешевле проведения полного цикла первичных исследований. На примере дженериков можно с большой долей уверенности утверждать, что экономия на издержках, прежде всего, первой фазы научно-производственного цикла, представляется одной из важнейших составляющих коммерческого успеха рыночного подхода к импортозамещению высокотехнологичного продукта.

По оценкам исследовательской компании DSM Group, к 2026 г. доля дженериков на российском рынке вырастет до 69,3 %. Объем самого рынка при этом увеличится с 2,9 трлн руб. в 2023 г. до 4,1 трлн руб. в 2026 г. На мировом рынке наблюдаются аналогичные тенденции: по прогнозам Precedence Research, мировое производство дженериков будет расти со среднегодовым темпом роста в 5 % в период с 2026 по 2035 г. Основными потребителями дженериков являются пациенты с кардиологическими и гастроэнтерологическими заболеваниями[2].

Российские исследователи проблематики технологического суверенитета не могли не обратить внимание на феномен Китая, которому удается не только наверстывать упущенное в технологическом соревновании с развитыми странами, но и выйти вперед по целому ряду наиболее перспективных направлений (Ленчук, 2023; Цедилин, 2025).

Китайские компании развивают связи, в т. ч. кооперационные, не со странами, а с фирмами, и руководствуются не политическими предпочтениями, а исключительно соображениями выгодности этих связей. Жесткий прагматизм, нацеленность прежде всего на коммерческий успех отмечают все зарубежные партнеры компаний из Китая.

Наиболее впечатляющих успехов в области технико-технологического развития Китай добился, как теперь стало очевидным, в сфере производства автомобилей и электромобилей, став мировым рекордсменом как по объему их выпуска (свыше 31 млн авто в 2024 г.), так и по валовому экспорту (5,86 млн шт. в 2024 г.), тогда как еще в начале века Китай был нетто-импортером легковых автомобилей. Важно то, что произошло это всё же не благодаря реализации технологических и производственных программ «полного цикла», не на основе исключительно собственных технико-технологических наработок, а благодаря приобретению, совершенствованию технологий и тиражированию зарубежных, главным образом европейских и японских компаний. Китайские производители комбинировали

[1] Гуленков, А. (2026, 16 марта). Дженерики — что такое простыми словами и 5 отличий от оригинальных препаратов. *Магнит Аптека*. [Электронный ресурс]. https://apteka.magnit.ru/articles/204-chto-takoe-dzheneriki (дата обращения: 11.05.2026).

[2] Воробьева, Е. (2026, 28 апреля). Целительное замещение. К 2030 году дженерики займут в РФ доминирующую долю рынка. *Коммерсант*. [Электронный ресурс]. https://www.kommersant.ru/doc/8623566 (дата обращения: 11.05.2026).

заимствованные технологические решения при производстве узлов и агрегатов и получали конечный продукт уже китайского производства. Вполне допустимо считать, что китайские разработчики и производители использовали описанную выше бизнес-стратегию, применяемую в фармацевтической отрасли при производстве дженериков: обеспечение рентабельности за счет экономии на издержках первой стадии «полного цикла» через прагматичное внедрение заимствований, т. е. уже состоявшихся технологических решений.

Приведенные примеры, однако, не опровергают и не ставят под сомнение первостепенную значимость подхода к решению задач импортозамещения, базирующегося на оказании государственной поддержки. Как показывает мировой опыт, оптимизация и достижение более высокой эффективности данного подхода возможны на основе проведения современной промышленной политики, в некотором смысле альтернативной прежнему подходу в теоретическом и практическом выражении.

### 5. Промышленная политика поддержки высокотехнологичных отраслей

Обеспечение технологического суверенитета в большинстве российских исследований рассматривается в контексте проведения активной промышленной политики (ПП) с использованием соответствующего инструментария. Причем собственно промышленная политика понимается главным образом как меры господдержки, осуществляемые в целях опережающего развития наиболее перспективных промышленных отраслей, имеющих определяющее значение для развития высоких технологий и экономики в целом. «Импортозамещающая промышленная политика ориентируется на стимулирование изменения отраслевой структуры экономики таким образом, чтобы государство получало преимущество в производстве современной высокотехнологичной продукции, товаров с высокой добавленной стоимостью и в обозримой перспективе — со значимым экспортным потенциалом» (Доржиева, 2022, с. 76).

Экономическая практика, равно как и современная теория, предполагает множество подходов и вариантов проведения ПП в зависимости, прежде всего, от понимания роли государства в экономике.

Сторонники неоклассического подхода, как известно, отвергают государственное вмешательство с целью коррекции рыночных тенденций и считают, что эффективный рынок не нуждается в государственном регулировании. Противники рыночного фундаментализма, указывая на неизбежность разного рода «провалов рынка» (возникновение проблем координации, появление экстерналий и проч.), говорят о необходимости государственного вмешательства и селективного стимулирования развития отдельных секторов. К числу главных инструментов такой политики относят субсидии, предоставление разного рода льгот и преимуществ, меры протекционистского характера, преимущественное ресурсное обеспечение и пр.

В настоящее время и адепты промышленной политики, и сторонники скептического к ней отношения очень хорошо знакомы с аргументами сторон, и во многих исследованиях прослеживается поиск если не компромисса, то паллиатива, хотя взгляды сторон принципиально существенно не сближаются. Критики селективной промышленной политики Г. Пак и К. Сагги не отрицают возможности ее эффективного проведения, но считают, что государство должно быть способно идентифицировать отрасли с долгосрочными сравнительными преимуществами, определять фирмы и отрасли, генерирующие эффекты перетока знаний

(*knowledge spillovers*), оценивать характер и масштаб несовершенств рынков капитала, а также прогнозировать, какие фирмы способны создавать новые знания и открывать более эффективные методы производства (Pack & Saggi, 2006, p. 281–282). Но всегда ли государство способно и готово к подобной селекции? Авторы к тому же считают, что существующие эмпирические исследования не позволяют прийти к однозначному выводу о наличии устойчивого положительного влияния селективной государственной поддержки на показатели производительности и долгосрочные темпы экономического роста (Ibid., p. 283).

Прагматичной и в известной мере компромиссной представляется позиция Дж. Стиглица и Д. Родрика, переводящих дискуссию в плоскость анализа условий и институтов, благоприятствующих преодолению неэффективных равновесий и создающих предпосылки для устойчивого развития. Дж. Стиглиц указывает на необходимость «признавать как сильные стороны и ограничения рынков, так и сильные и слабые стороны государственного вмешательства, направленного на исправление провалов рынка» (Stiglitz, 1989, p. 202). По мнению Д. Родрика, дискуссия должна быть сосредоточена не на вопросе о том, следует ли проводить промышленную политику, а на вопросе, каким образом её следует осуществлять, поскольку традиционные информационные и бюрократические ограничения не являются неизменными константами и могут быть смягчены посредством надлежащего институционального оформления (Rodrik, 2009, p. 3).

Важно отметить, что в развитых экономиках главным направлением промышленной политики становится поддержка именно высокотехнологичных отраслей. Современные исследования подтверждают сформировавшуюся закономерность: развитые страны чаще поддерживают секторы с высокой технологической сложностью, а экономики с формирующимся рынком больше склоняются к помощи менее сложным, но системообразующим отраслям (Симачев, Федюнина, 2025).

В контексте настоящего исследования практически важным представляется рассмотреть, какие формы промышленной политики, а также какие ее инструменты оптимальны для осуществления технологических прорывов и достижения на этой основе значимых экономических эффектов. В совместном исследовании российских и немецких авторов, проанализировавших опыт экономической и промышленной политики Баварии[1], были даны в целом научно-практические рекомендации, не утратившие, как представляется, своей актуальности применительно к решению задачи обеспечения технологического суверенитета. В тезисной форме выводы исследования сводятся к следующим положениям (Гринберг и др., 2008, с. 6–15).

1. Подходы и методы промышленной политики, зарекомендовавшие себя в Баварии на протяжении десятилетий, схематично можно подразделить на меры горизонтальной политики, охватывающие большинство секторов, и меры выборочной, секторальной политики. Меры горизонтальной политики в настоящее время доминируют.

2. Поощрение конкуренции является важнейшей предпосылкой экономической политики в целом. Промышленная политика без конкурентной и антимонопольной составляющих не может привести к положительным результатам.

[1] Бавария считается одним из самых развитых в экономическом и социальном отношении регионов не только Германии, но и Европы в целом. Важным аспектом баварской промышленной политики является высокоэффективное сочетание региональной и инновационной политики, создание и успешное функционирование научно-производственных структур — кластеров.

3. Активность государства в экономике может быть оправдана лишь в тех случаях, когда рынок не способен частично или полностью выполнять в отдельных сферах свои функции.

4. Государство вмешивается в соответствующие сферы при проведении НИОКР лишь при возникновении существенных проблем, регулируя, например, использование патентов или напрямую исследовательскую деятельность. Государственное содействие оказывается в тех сферах, где возможно возникновение позитивных внешних эффектов, например, в процессе образования и обучения.

5. Каждому случаю применения мер промышленной политики должен обязательно предшествовать точный экономический анализ, предполагающий получение доказательств необходимости мер ПП.

6. В случае проведения активной технологической политики выбор мер требует глубокого знания технологического ландшафта, идентификации трендов технологического развития, что в свою очередь предполагает работу непосредственно с компаниями и изучение тенденций на внешних рынках.

7. Особые проблемы вызывает длительное участие государственных компаний в рыночном процессе. Опыт Баварии, как и многих зарубежных стран, показывает, что госпредприятия не стремятся к повышению конкурентоспособности в той же мере, что и частные фирмы.

8. В Баварии всегда придерживались того правила, что бюджет региона / страны не должен страдать от мер промышленной политики, поскольку рост задолженности госбюджета грозит негативными последствиями для экономики в целом. Если меры ПП сопровождаются предоставлением финансовых средств, то получатель субсидий должен хотя бы частично участвовать в финансировании и нести расходы.

9. В целом концентрация на горизонтальных, профильных решениях — создание инфраструктуры, поддержка исследований и разработок, равно как и малого и среднего бизнеса, приводит к лучшим результатам, чем политика секторальная.

## 6. Заключение

Достижение технологического суверенитета в условиях перманентного ужесточения санкционного режима является задачей стратегической значимости и непосредственно связано с обеспечением национальной безопасности, элиминированием угроз технологического отставания и обусловленного им снижения конкурентоспособности национальной экономики. Решение этой политической и военно-политической задачи предполагает, однако, задействование экономических подходов и решений: мобилизацию материальных ресурсов, инвестиции человеческого капитала, образование новых и перераспределение имеющихся финансовых потоков. Результативность этих усилий и затрат не может быть «вынесена за скобки» при рассмотрении экономической составляющей решения указанной задачи. Придаваемый ей подчас особый, даже сакральный смысл не позволяет обходить вниманием ее экономическое обоснование, которого, как видится, определенно недостает в ряде исследований и предлагаемых на их основе рекомендаций. Экономический аспект, т. е. сопоставление затрат и результатов, тем более важен в контексте требования экономии бюджетных средств в целях сокращения дефицита на федеральном и региональном уровнях.

Технико-технологические аргументы в пользу замещения импорта соответствующих продуктов / технологий должны обязательно подкрепляться расчетами

эффективности этого замещения. Качественный и количественный экономический анализ в обоснование субституции должен предшествовать рассмотрению всех возможных альтернативных вариантов замены импорта — отечественное производство с проведением предварительного конкурсного отбора возможных продуцентов, импорт из дружественных стран, использование схем непрямого импорта. В любом случае задача эффективного использования средств должна быть не менее релевантной в сравнении с задачей достижения технико-технологических показателей. Нельзя не принимать в расчет стремление бизнеса, особенно «государственного» бизнеса, использовать инструменты и механизмы промышленной, в частности, технологической политики в своих интересах (рентоориентированное поведение).

Исследование проблематики технологического суверенитета и импортозамещения предполагает рассмотрение и теоретических аспектов. Речь идет о некоторых «ракурсах» институционализма, теории «полного цикла», но прежде всего о современном понимании промышленной политики, совершенствовании ее методологии и инструментария. Важнейшим, в т. ч. применительно к инновационной и технологической политике, представляется в этой связи вывод об обязательном сочетании ее с конкурентной политикой.

В конечном итоге, если решение стратегической задачи обеспечения технологического суверенитета затрагивает сферу экономики, оно не может обойтись без экономического обоснования.

## Список источников

Афанасьев, А. А. (2023). Технологический суверенитет: варианты подходов к рассмотрению проблемы. *Вопросы инновационной экономики*, *13*(2), 689–706. https://doi.org/10.18334/vinec.13.2.117375

Ващенко, В. П. (2010). От «внедрения» до «осознания» и «принуждения»: об инновациях и их производных. *Управление наукой и наукометрия*, *5*(1), 93–103.

Вологова, Ю. В. (2025). *Программы инновационного развития: опыт реализации и новые приоритеты в политике технологического суверенитета*. Москва: Институт экономики РАН, 66.

Вологова, Ю. В. (2026). Программы инновационного развития госкомпаний в формировании национальной инновационной системы России. *AlterEconomics*, *23*(1), 190–209. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-1.11

Гринберг, Р. С., Кноглер, М., Цедилин, Л. И. (2008). *Экономическая и промышленная политика Баварии: уроки для российских регионов*. Москва: Институт современного развития, 99.

Доржиева, В. В. (2022). Государственная политика импортозамещения как фактор развития фармацевтической промышленности России: влияние санкций и шаги к успеху. *Вестник Института Экономики*, (6) 68–78. https://doi.org/10.52180/2073-6487_2022_6_68_78

Капогузов, Е. А., Шерешева, М. Ю. (2024). От импортозамещения к технологическому суверенитету: содержание дискурса и возможности нарративного анализа. *Terra Economicus*, *22*(3), 128–142. https://doi.org/10.18522/2073-6606-2024-22-3-128-142

Ленчук, Е. Б. (2023). Технологическая модернизация как основа антисанкционной политики. *Проблемы прогнозирования*, (4(199)), 54–66. https://doi.org/10.47711/0868-6351-199-54-66

Ленчук, Е. Б. (2024). Стратегическое планирование как инструмент обеспечения технологического суверенитета. *Научные труды Вольного экономического общества России*, *248*(4), 441–451. https://doi.org/10.38197/2072-2060-2024-248-4-441-451

Ленчук, Е. Б., Филатов, В. И. (2023). Стратегическое планирование как инструмент снижения неопределенности в условиях глобальной экономической трансформации. Вестник Института экономики Российской академии наук, (4), 7–24. https://doi.org/10.52180/2073-6487_2023_4_7_24

Маццукато, М. (2023). *Предпринимательское государство: Развеем мифы о государстве и частном секторе*. (Пер. с англ. М. Добряковой). Москва: Изд. дом Высшей школы экономики, 360.

Полтерович, В. М. (2022). Еще раз о том, куда идти: к стратегии развития в условиях изоляции от Запада. *Журнал Новой экономической ассоциации*, (3(55)), 238–244. https://doi.org/10.31737/2221-2264-2022-55-3-17

Пороховский, А. А. (2023). Экономический суверенитет России: проблемы становления и обеспечения. *Экономическое возрождение России*, (3(77)), 10–15. https://doi.org/10.37930/1990-9780-2023-3-77-10-15

Сапир, Ж. (2020). Основы экономического суверенитета и вопрос о формах его реализации. *Проблемы прогнозирования*, (2(179)), 3–12.

Сапир, Ж. (2023, 23 января). Экономическое планирование: ренессанс забытой практики и возможности для России. *Монокль*, (4(1282)), 58–63.

Симачев, Ю. В., Федюнина, А. А. (2025). Приоритеты и инструменты современной промышленной политики: субсидии для сложной экономики. *Вопросы экономики*, (8), 5–25. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2025-8-5-25

Сухарев, О. С. (2024). Технологический суверенитет России: формирование на базе развития сектора «экономика знаний». *Вестник Института экономики Российской академии наук*, (1), 47–64. https://doi.org/10.52180/2073-6487_2024_1_47_64

Тен, А. Д. (2026). Технологический суверенитет как системное свойство и условие устойчивого развития АПК. *AlterEconomics*, *23*(1), 162–189. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-1.10

Цедилин, Л. И. (2021). Финансирование науки в России и Германии: сопоставление двух подходов и результатов их применения. *Вопросы экономики*, (2), 147–160. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-2-147-160

Цедилин, Л. И. (2024). Экономический суверенитет: понимание и обоснование в соответствии с новыми реалиями. *Вопросы теоретической экономики*, (2), 19–29. https://doi.org/10.52342/2587-7666VTE_2024_2_19_29

Цедилин, Л. И. (2025). Сравнительный анализ моделей импортозамещения в технологической сфере. *AlterEconomics*, *22*(4), 737–752. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2025.22-4.10

Pack, H., & Saggi, K. (2006). Is there a case for industrial policy? A critical survey. *The World Bank Research Observer*, *21*(2), 267–297. https://doi.org/10.1093/wbro/lkl001

Rodrik, D. (2009). Industrial Policy: Don't Ask Why, Ask How. *Middle East Development Journal*, *1*(1), 1–29. https://doi.org/10.1142/S1793812009000024

Stiglitz, J. E. (1989). Markets, market failures, and development. *The American Economic Review*, *79*(2), 197–203.

## References

Afanasyev, A. A. (2023). Technological sovereignty: Variant approaches. *Voprosy innovatsionnoy ekonomiki [Russian Journal of Innovation Economics]*,*13*(2), 689–706. https://doi.org/10.18334/vinec.13.2.117375 (In Russ.)

Dorzhieva, V. V. (2022). State Policy of Import Substitution as a Factor in the Development of the Pharmaceutical Industry in Russia: Impact of Sanctions and Steps to Success. *Vestnik Instituta ekonomiki Rossiyskoy akademii nauk [The Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences]*, (6), 68–78. https://doi.org/10.52180/2073-6487_2022_6_68_78 (In Russ.)

Grinberg, R. S., Knogler, M., & Tsedilin, L. I. (2008). *Ekonomicheskaya i promyshlennaya politika Bavarii: uroki dlya rossiyskikh regionov [Economic and Industrial Policy of Bavaria: Lessons for Russian Regions]*. Moscow: Institute of Modern Development Publ., 99. (In Russ.)

Kapoguzov, E. A., & Sheresheva, M. Y. (2024). From import substitution to technological sovereignty: Related discourse and a narrative analysis perspective. *Terra economicus*, *22*(3), 128–142. https://doi.org/10.18522/2073-6606-2024-22-3-128-142 (In Russ.)

Lenchuk, E. B. (2023). Technological Modernization as a Basis for the Anti-Sanctions Policy. *Studies on Russian Economic Development*, *34*(4), 464–472. https://doi.org/10.1134/s107570072304010x

Lenchuk, E. B. (2024). Strategic Planning as a Tool for Ensuring Technological Sovereignty. *Nauchnyye trudy Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii [Scientific Works of the Free Economic Society of Russia]*, *248*(4), 441–451. https://doi.org/10.38197/2072-2060-2024-248-4-441-451 (In Russ.)

Lenchuk, E. B., & Filatov, V. I. (2023). Strategic Planning as a Tool for Reducing Uncertainty in Conditions of Global Economic Transformation. *Vestnik Instituta ekonomiki Rossiyskoy akademii nauk [The Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences]*, (4), 7–24. https://doi.org/10.52180/2073-6487_2023_4_7_24 (In Russ.)

Mazzucato, M. (2023). *Predprinimatel'skoye gosudarstvo: razveyem mify o gosudarstve i chastnom sektore [The Entrepreneurial State Debunking Public vs. Private Sector Myths]*. (Translated from English by M. Dobryakova). Moscow: HSE Publishinh House, 360. (In Russ.)

Pack, H. , & Saggi, K. (2006). Is there a case for industrial policy? A critical survey. *The World Bank Research Observer*, *21*(2), 267–297. https://doi.org/10.1093/wbro/lkl001

Polterovich, V. M. (2022). Once again about where to go: Toward a development strategy in isolation from the West. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii [Journal of the New Economic Association]*, (3(55), 238–244. https://doi.org/10.31737/2221-2264-2022-55-3-17 (In Russ.)

Porokhovsky, A. A. (2023). Economic Sovereignty of Russia: Problems of Formation and Maintenance. *Ekonomicheskoye vozrozhdeniye Rossii [Economic Revival of Russia]*, (3(77)), 10–15. https://doi.org/10.37930/1990-9780-2023-3-77-10-15 (In Russ.)

Rodrik, D. (2009). Industrial Policy: Don't Ask Why, Ask How. *Middle East Development Journal*, *1*(1), 1–29. https://doi.org/10.1142/S1793812009000024

Sapir, Ja. (2020). Basic Principles of Economic Sovereignty and the Question of the Forms of Its Exercise. *Studies on Russian Economic Development*, *31*(2), 3–12. https://doi.org/10.1134/s107570072002015x

Sapir, Ja. (2023, January 23). Economic planning: A renaissance of a forgotten practice and an opportunity for Russia. *Monokl' [Monocle]*, 58–63. (In Russ.)

Simachev, Yu. V., & Fedyunina, A. A. (2025). Priorities and instruments of modern industrial policy: Subsidies for economic complexity. *Voprosy Ekonomiki*, (8), 5–25. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2025-8-5-25 (In Russ.)

Stiglitz, J. E. (1989). Markets, market failures, and development. *The American Economic Review*, *79*(2), 197–203.

Sukharev, O. S. (2024). Technological Sovereignty of Russia: Formation on the Basis of the Development of the "Knowledge Economy" Sector. *Vestnik Instituta ekonomiki Rossiyskoy akademii nauk [The Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences]*, (1), 47–64. https://doi.org/10.52180/2073-6487_2024_1_47_64 (In Russ.)

Ten, A. D. (2026). Technological Sovereignty as a Systemic Property and Condition for the Sustainable Development of the Agro-Industrial Complex. *AlterEconomics*, *23*(1), 162–189. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-1.10 (In Russ.)

Tsedilin, L. I. (2021). Funding of science: A comparison of approaches and outcomes in Russia and Germany. *Voprosy Ekonomiki*, (2), 147–160. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-2-147-160 (In Russ.)

Tsedilin, L. I. (2024). Economic Sovereignty: Understanding and Justification in Accordance with New Realities. *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki [Issues of Economic Theory]*, (2), 19–29. https://doi.org/10.52342/2587-7666VTE_2024_2_19_29 (In Russ.)

Tsedilin, L. I. (2025). Comparative Analysis of Import Substitution Models in the Technological Sphere. *AlterEconomics*, *22*(4), 737–752. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2025.22-4.10 (In Russ.)

Vashchenko, V. P. (2010). From "implementation" to "awareness" and "coercion": On innovations and their derivatives. *Upravleniye naukoy i naukometriya [Science Governance and Scientometrics]*, *5*(1), 93–103. (In Russ.)

Vologova, Yu. V. (2025). *Programmy innovatsionnogo razvitiya: opyt realizatsii i novyye prioritety v politike tekhnologicheskogo suvereniteta [Innovative Development Programs: implementation experience and new priorities in the policy of technological sovereignty]*. Moscow: Institute of Economics of the RAS, 66. (In Russ.)

Vologova, Yu. V. (2026). Innovative Development Programs for State-Owned Companies as a Tool for Developing Russia's National Innovation System. *AlterEconomics*, *23*(1), 190–209. https://doi.org/10.31063/AlterEconomics/2026.23-1.11 (In Russ.)

## Информация об авторах

**Цедилин Леонид Иванович** — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник, Институт экономики РАН (Российская Федерация, 117218, г. Москва, Нахимовский проспект, 32; e-mail: lcedilin@yandex.ru).

## About the author

**Leonid I. Tsedilin** — Cand. Sci. (Econ.), Leading Research Associate, Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences (32, Nakhimovsky Prospect, Moscow, 117218, Russian Federation; e-mail: lcedilin@yandex.ru).

*Дата поступления рукописи: 21.07.2026.*
*Прошла рецензирование: 03.08.2026.*
*Принято решение о публикации: 15.09.2026.*
*Received: 21 July 2026.*
*Reviewed: 03 Aug 2026.*
*Accepted: 15 Sep 2026.*