НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Институт экономики и менеджмента

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ЧЕЛОВЕК И СОЦИУМ (ИТЭ-ЧС 2021)

**Материалы
VII Международной научной конференции**

Томск, 21–23 октября 2021 г.

Ответственный редактор М.В. Чиков

Томск
Издательство Томского государственного университета
2021

фликтах из 53 не имеющих группу, то есть у большей половины из всех изученных, отсутствует какое-либо упоминание в социальных медиа вообще. О них, можно узнать из «первых уст» или традиционных СМИ и их электронных версий.

Создание сообщества и его продвижение требует активной позиции модератора и его знаний о распространении информации, а это невозможно без роли «модератор-субъект конфликта». Устойчивость и результативность в достижении цели обеспечивается благодаря структурной устойчивости онлайн групп, достигаемой за счет совмещения возможностей сетей ВК и FB. Если коммуникативная активность первой обеспечивает высокую вовлеченность в онлайн и офлайн конфликт, то вторая, информационную поддержку, за счет активности в комментариях и поддержки региональных инфлюенсеров.

Активная коммуникация в социальных медиа повышает вовлеченность в конфликт горожан, властных и бизнес структур, способствует выходу в СМИ, что обостряет необходимость противоборствующей стороны входить в коммуникацию, тем самым создавая основания для формирования социальных контрактов. Такое групповое имплицитное соглашение может предполагать поиск компромиссных решений для выхода из конфликта: отсрочки решений, дополнение обязательств сторон, частичный отказ от каких-либо действий и др. Таким образом, эффективно выстроенные коммуникации оборонительных групп в социальных медиа сокращают транзакционные издержки по манифестированию позиций, их отстаиванию или даже согласованию интересов.

Статья подготовлена в рамках проекта «Оборонительные сообщества жителей в городских конфликтах» (РГНФ № 20-411-540003).

Литература

1. Brand Analytics // Топ-100 виральных русскоязычных медиаресурсов, ИЮНЬ 2021. 01.09.2021. URL: <https://br-analytics.ru/blog/top-100-media-june-2021/>

УДК 338

DOI: 10.17223/978-5-907442-40-5-2021-121

Д.А. Ситкевич

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации*

ТЕНЕВОЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ: ЛЕГАЛИЗИРОВАТЬ НЕЛЬЗЯ ТЕРПЕТЬ?

Ключевые слова: теневая экономика, легализация, дебюрократизация, экономическая политика

Разговоры о том, что делать с внезаконным сектором экономики, широко распространены во многих странах и регионах, в том числе и на Северном Кавказе, где власти регулярно говорят о легализации как об источнике экономического роста. Однако обоснованы ли подобного рода ожидания, и как именно можно подталкивать предпринимателей выходить из тени?

Ранние представления о теневом бизнесе подразумевали, что неформальная экономика – неэффективная форма организации производства, поэтому государство должно прилагать усилия для её сокращения. Однако современные исследования показывают, что это не совсем так:

1. Фирмы часто уходят в тень из-за того, что их легальное существование из-за высокого уровня налогов или государственного регулирования будет еще более неэффективным [6].

2. Хотя зарегистрированные фирмы демонстрируют более высокий уровень производительности, связано это с эффектом самоотбора [1].

3. Теневой сектор не живет в институциональном вакууме, а неформальные нормы порой являются более эффективным регулятором, чем формальные [2].

Влияние политики легализации на экономический рост зависит от того, как именно эти меры устроены. Выделяются две стратегии легализации – «консервативная» и «прогрессивная» [3]. Консервативная основана на том, что государство сохраняет существующие нормы ведения бизнеса и увеличивает количество проверок. Хотя это приводит к сжиманию теневого сектора, на практике меры не способствуют экономическому росту, так как трансакционные издержки при переходе к формальным институтам становятся слишком большими.

«Прогрессивный» путь основан на том, что государство позволяет фирмам частично находиться вне правового поля, однако создают стимулы для перевода предприятия из тени – например, с помощью налоговых льгот для новых предприятий, систем займов, упрощения процедуры регистрации фирмы, снижения регуляторного давления на компании. Опыт развивающихся стран [4, 5] показывает, что подобные меры приводят не только к сокращению теневого сектора, но и к росту количества легальных предприятий. При этом у реформ есть свои пределы – часть теневого бизнеса никак не реагирует на новые стимулы по следующим причинам:

- некоторые предприятия боятся выходить из тени, так как не могут легализовать неформальные контракты;
- некоторые бизнесмены являются «вынужденными предпринимателями» и не хотят вести бизнес, ожидая момента, когда появятся рабочие места;
- для микропредприятий даже сниженные административные барьеры остаются высокими.

Таким образом, можно сделать вывод, что в долгосрочном периоде политика легализации может быть эффективной. Однако для этого она должна содержать не облавы на нелегальный сектор (как это делается на Северном Кавказе), но стимулы для ведения бизнеса в правовом поле, а также улучшение институциональной среды.

Литература

1. Bruhn M., McKenzie D. Entry Regulation and the Formalization of Microenterprises in Developing Countries // World Bank Res. Obs. 2014. Vol. 29, № 2. P. 186–201.
2. Coetzee J.K. Development: Theory, policy and practice. Oxford University Press Southern Africa, 2001.
3. Dibben P., Wood G., Williams C.C. Pressures towards and against formalization: Regulation and informal employment in Mozambique // Int. Labour Rev. 2015. Vol. 154, № 3. P. 373–392.
4. Kaplan D. S., Piedra E., Seira E. Entry regulation and business start-ups: Evidence from Mexico // J. Public Econ. 2011. Vol. 95, № 11–12. P. 1501–1515.
5. Mel S. de, McKenzie D.D., Woodruff C. The demand for, and consequences of, formalization among informal firms in Sri Lanka // Am. Econ. J. Appl. Econ. 2013. Vol. 5, № 2. P. 122–150.
6. Soto H. De. The other path: the invisible revolution in the Third World // other path Invis. Revolut. Third World. 1989.

УДК 316.48

DOI: 10.17223/978-5-907442-40-5-2021-122

И.А. Скалабан, Ю.С. Лобанов

*Новосибирский государственный технический университет,
Новосибирский государственный университет*

ОБОРОНИТЕЛЬНЫЕ СООБЩЕСТВА КАК СУБЪЕКТЫ СОПРОТИВЛЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫМ И ДЕВЕЛОПЕРСКИМ ПРОЕКТАМ: ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЛОГИКИ

Ключевые слова: городской конфликт, оборонительное сообщество, инфраструктурные проекты