
СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

УДК 334.75

О.Ф. Габдрахманов

ПОТЕНЦИАЛ НЕФОРМАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СЕТЕЙ В СФЕРЕ УСЛУГ

Аннотация. Рассмотрены актуальные вопросы, раскрывающие содержание потенциала неформальных хозяйственных сетей в сфере услуг. Представлено понятие потенциала неформальных хозяйственных сетей, выявлены его свойства, некоторые особенности оценки.

Ключевые слова: сети, потенциал неформальных хозяйственных сетей, неформальная экономика, эффективность, факторы.

Oleg Gabdrakhmanov

POTENTIAL OF INFORMAL BUSINESS NETWORKS IN SERVICE INDUSTRY

Annotation. The article gives an overview of the potential of using informal business networks in the service industry. The author introduces the concept of informal business networks potential in the service industry, identifies its characteristics and some peculiarities of potential assessment.

Keywords: networks, informal business networks potential, informal economy, efficiency, factors.

На рубеже XX–XXI вв. одним из действенных ответов бизнеса на усиление степени конкуренции и углубление интеграционных процессов стал переход от централизованных многоуровнево-иерархических организационных структур устройства компаний к формированию многообразных и гибких сетевых сообществ добровольных участников. Сети рассматриваются как совокупности экономических субъектов, регулярно взаимодействующих между собой для достижения своих хозяйственных целей. Положительные стороны сетевых структур во многом проявляют себя в виде синергетического эффекта, возникающего при оптимальном сочетании ресурсов и возможностей как внутри партнерства, так и во взаимодействии с элементами внешней среды. В экономической литературе и на практике различают множество разнообразных видов сетей: внутренних и внешних, формальных и неформальных, стабильных и динамических, социальных и хозяйственных и т.д. Масштабность и динамичность феномена сетизации экономики привели к одновременной активизации процессов создания неформальных сетей, рассматриваемых как новый дополнительный ресурс развития официальных субъектов экономики [2].

В большинстве стран мира, в том числе и в России, параллельно с официальной экономикой, регулируемой формально установленными правилами и нормами, существует другая экономика, которую называют невидимой, теневой, неформальной, неофициальной, закрытой и т.д. [1]. Она функционирует на основе неписаных правил игры и принципов поведения – неформальных институтов. В официальной экономике классическая модель человека определяет его как рационального максимизатора, стремящегося к росту прибыли. В неформальной экономике поведенческие мотивации для значительной части людей существенно изменяются в связи с неблагоприятными условиями их жизни. Экономическая модель человека трансформируется, показывая его как «человека адаптивного» (или приспособляющегося), ориентированного в большей степени на выживание, на достижение

приемлемого прожиточного минимума. Существование теневой (неформальной) экономики современные исследователи связывают с «несовершенством официального ее сектора, дисфункциями формальных институтов и институциональными ловушками, создающими устойчивые и существенные ограничения для хозяйствующих субъектов при участии в официальных направлениях деятельности» [5, с. 48].

Состав теневой (неформальной) экономики представляет собой множество субъектов и объектов, включая граждан, домашние хозяйства, предприятия, институты, что, в свою очередь, определяет состав и структуру хозяйственных сетей [4]. По нашему мнению, одной из тенденций последнего времени стала интеграция субъектов открытой экономики и теневого сектора (неформальной) экономики в устойчивые хозяйственные сети, специализирующиеся на отдельных видах продукции и видах деятельности (работ, услуг). Под неформальной хозяйствующей сетью в сфере услуг далее понимается организационная форма совокупности экономических субъектов, не зафиксированная в документарно-знаковой системе, не соблюдающая официальных норм хозяйствования, не подкрепленная (или частично подкрепленная) контрактами, не фиксируемая статистическим учетом, не имеющая административно установленных правил поведения, принципов и установок взаимодействия, но ориентированная на осуществление взаимовыгодной деятельности.

В неформальных хозяйствующих сетях на инициативной основе связаны между собой различные субъекты экономики, их ресурсы и потенциалы, рыночные отношения, виды и результаты деятельности. Подобные сети обладают противоречивыми свойствами. С одной стороны, они высоко адаптивны под условия внешней среды, открыты для потребителей и освоения новых видов деятельности, не обладают завершенной конфигурацией. С другой стороны, неформальные сети условно обособлены и локальны, их организация неосознаема и невидима, они стремятся к сохранению отношений с партнерами и налаженных связей, избегают радикальных изменений, приводящих к реструктуризации коалиции. В неформальных сетях складывается определенный набор институциональных отношений, формируя определенную локальную бизнес-среду, включающую правила поведения и нормы деятельности субъектов, необходимые для существования сетевого сообщества. Сами неформальные сети образуют специфическую общественную матрицу, отличающуюся в социуме особенностями социально-экономического поведения участников. В неформальных сетях обеспечивается синхронизация индивидуальных интересов участников с запросами потребителей, что создает оптимальность между спросом и предложением. Участники неформальной сети стремятся к непосредственным отношениям с потребителями, что позволяет регулировать их характер и монетизировать эти отношения с учетом ситуации. Вместе с тем в условиях жестокой конкуренции с формальным сектором экономики участники неформальных сетей стремятся к любой возможности использовать ресурсы легального бизнеса. Сети состоят из узлов и соединений. Узлы представлены участниками в виде экономических субъектов, акторов, а соединения – связями (взаимодействиями, отношениями). Таким образом, неформальная сеть состоит из совокупности участников (партнеров и не партнеров) и соединений. Центром неформальной сети может быть как неформальный участник (или их совокупность), так и формальная организация.

Вклад неформальных сетей в экономику стран практически не исследован, однако можно провести некоторую аналогию с развитием неформального сектора экономики, доля работников которой в развивающихся странах составляет более 40 % [8], а общий ее вклад в валовой внутренний продукт (ВВП) США оценивался от 10 % до 33 % [6; 7]. В России данные ВНИИ труда Минтруда свидетельствуют о том, что доля занятых в неформальном секторе экономики в 2016 г. составляла 22,3 % от числа работающего населения [3]. С учетом предположения о существенной роли влияния неформальных сетей в России, возникает необходимость исследования их потенциала.

В разделах экономических наук оценка потенциала субъекта основана на системе показателей, включающих натуральные и стоимостные, количественные и качественные, абсолютные и относительные, позволяющие раскрыть состав его элементов, всесторонне охарактеризовать его фактическое состояние и определить возможности дальнейшего роста. Однако, несмотря на внимание экономистов и менеджеров к понятию «потенциал», состав его элементов и содержание еще однозначно не определены, что отмечено многими исследователями. Под потенциалом неформальной сети в сфере услуг далее понимается совокупность материальных и нематериальных ресурсов (трудовых, материальных, производственных, финансовых и др.), источников, запасов, средств и возможностей предприятий-участников неформальной сети, используемых в настоящее время или в будущем в рамках совместной коалиционной деятельности для достижения определенных целей.

Потенциал неформальной сети относится к комплексному понятию, интегрирующему в себе потенциалы частного порядка (человеческого, технического, производственного и т.д.), а также способность использования возможностей скрытого коалиционного взаимодействия, факторов внешней среды для извлечения экономической пользы (выгоды). Отсюда в общем плане суммарная оценка потенциала неформальной сети (Pns) может быть определена в виде сочетания сводных групп частных потенциалов, внутреннего потенциала (Pvn), определяющего внутрисетевые возможности участников и внешнего потенциала (Pvs), обусловленного возможностью использования факторов внешней среды:

$$Pns = Pvn + Pvs.$$

При этом:

$$Pvn = \sum_{i=1}^n Y_i R_j \rightarrow \max,$$

где Y – i -й участник сети; R – функция (сделки, работы, взаимодействия и т.д.), осуществляемая i -м участником; i – число участников сети; j – число функций.

Соответственно:

$$Pvs = \sum_{i=1}^n Y_i F_j \rightarrow \max,$$

где Y – i -й участник сети, использующий факторы внешней среды; F – фактор внешней среды (сделки, работы, взаимодействия и т.д.), используемый i -м участником; i – число участников сети; j – число факторов.

Для отдельного участника неформальной сети целесообразность вхождения в нее обусловлена несколькими причинами. Во-первых, отсутствием условий (например, ограниченностью рабочих мест, наличием существенных административных барьеров и т.п.) для трудовой занятости в формальном секторе экономики. При этом частный потенциал участника (даже очень значимый) не может быть фактически реализован. Во-вторых, целесообразность вхождения в неформальную сеть связана с экономическими результатами (выгодами), которые участник может получить в неформальном партнерстве (ЭРнс) по сравнению с результатами в формальном секторе экономики (ЭРфс), что можно отразить в виде:

$$\sum \text{ЭРнс} > \sum \text{ЭРфс}.$$

В-третьих, риски осуществления деятельности в неформальной сети должны быть приемлемы для участника с точки зрения соотношения между потерями и результатами (выгодами) и в любом случае, они должны превышать ЭРфс , что можно представить как:

$$\sum (\text{ЭРнс} \cdot r) > \sum \text{ЭРфс},$$

где r – уровень риска.

Связи партнеров участника неформальной сети y можно определить как:

$$c^p(y) = \frac{2 \cdot s_y}{p(p-1)},$$

где s_y – фактическое число связей между партнерами участника y , p – число партнеров участника y .

Показатель $c^p(y)$ принимает значение 0, в случае, если партнеры не связаны друг с другом, и значение, равное 1, когда каждый партнер связан с другим.

Для анализа и оценки уровня потенциала неформальной сети применяют ряд показателей, включая реальный, фактический, перспективный потенциалы. Расчетный потенциал – абстрактная величина, определяющая его максимальный уровень, которым обладает неформальная сеть (например, максимальный объем деятельности, достижимый в заданных условиях и оптимальных параметрах использования ресурсов). Реальный потенциал характеризует его уровень, которым обладает неформальная сеть с учетом всех обстоятельств ее функционирования. Фактический потенциал отражает его величину, которая достигнута в конкретный период времени под влиянием состояния внутренней ситуации и факторов внешней среды. Перспективный потенциал раскрывает возможности неформальной сети через некоторый период времени с учетом направлений ее развития. Разницу между расчетным (реальным) потенциалом и фактически достигнутым его уровнем следует понимать как величину резервов (неиспользованных возможностей) неформальной сети.

Необходимо отметить вполне определенную противоречивость решение задачи необходимости повышения (снижения) потенциала неформальных хозяйственных сетей (см. табл. 1).

Таблица 1

Некоторые противоречия потенциала неформальных хозяйственных сетей

Положительные стороны потенциала неформальной сети	Негативные стороны потенциала неформальной сети
Дополнительные возможности развития экономики и занятости населения (роль демпфера)	Вывод части ресурсов из официальной экономики, сокращение налогооблагаемой базы
Снижение степени влияния административных барьеров и транзакционных издержек	Снижение уровня эффективности деятельности в формальном секторе экономики
Высокая адаптация к изменениям на рынке	Низкая прогнозируемость развития ситуации
Поддержание необходимого уровня конкуренции за потребителя	Противостояние с занятостью в официальном секторе экономики
Высокая зависимость участников сети друг от друга	Сложность предсказуемости поведения участников сети
Ориентация на результат, саморазвитие, самообеспечение и взаимную поддержку	Сложность осуществления государственного и общественного контроля

Решение данной задачи восходит к сложной системной проблеме по отношению общества к неформальной экономике в виде очевидной альтернативной связки «запретить-разрешить», рассматриваемой в большинстве государств. Можно сформулировать ряд ключевых вопросов по данной проблеме. Во-первых, нужно ли совершенствовать неформальную экономику и повышать ее потенциальные возможности с точки зрения наличия у нее положительных сторон? Кто, кроме государства, может этим заниматься? И будет ли государство развивать своего непримиримого соперника? Во-вторых, нужно ли стремиться к ликвидации неформальной экономики и снижать ее потенциальные возможности с точки зрения наличия у нее негативных сторон? И возможно ли добиться этого, в том числе без ухудшения ситуации в государстве? На наш взгляд, решение задачи видится в том,

чтобы использовать опыт неформальных хозяйственных сетей, придавая ему свойство релевантности и внедряя достижения в официальную систему экономических отношений.

Потенциал является следствием свойств неформальных хозяйственных сетей: детерминированность, связность, динамичность, устойчивость, специфичность, репродуктивность. Детерминированность потенциала неформальных хозяйственных сетей как всеобщей причинной обусловленности его состояния с учетом внутренней ситуации и внешней среды. Связность любой хозяйственной сети проявляется в том, что в их структуре связаны в едином взаимодействии различные субъекты, их ресурсы, виды деятельности, товарные и информационные потоки и т.п. Показатели состояния и возможностей этих элементов находят свое отражение в потенциале, как интегрирующей оценке всего сетевого сообщества. Динамичность потенциала обусловлена тем, что хозяйственные сети постоянно изменяются, а их состав и структура не являются полностью завершенными. В этой связи потенциал не может считаться стационарным и его величина является функцией времени, отражающей развитие хозяйственной сети. Устойчивость потенциала хозяйственной сети проявляется в том, что свойство связности позволяет противостоять разрушающим факторам внешней среды, а динамичность позволяет приспособиться к ним в рамках допустимых диапазонов адаптаций. Специфичность потенциала хозяйственной сети обусловлена ее отличиями как от традиционных иерархических структур (организаций, предприятий) с жестким администрированием, так и от рыночных отношений между независимыми сторонами. Занимая промежуточное положение, хозяйственные сети используют их положительные качества, что позволяет максимизировать свой потенциал. Репродуктивность потенциала неформальных хозяйственных сетей означает свойство его воспроизводства в изменившихся условиях или в партнерских сетевых образованиях.

Таким образом, после введения в терминологический оборот понятия «потенциал неформальных хозяйственных сетей» в сфере услуг расширяется теоретический подход к исследованию сетевых образований, а также практическая возможность его оценки. Роль в экономике, поликомпонентность и многофункциональность потенциала инкорпорируют все особенности и свойства неформальных хозяйственных сетей, что требует его исследования и оценки.

Библиографический список

1. Барсукова, С. Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ / С. Ю. Барсукова. – М. : ГУ ВШЭ, 2004.
2. Бахарева, Т. В. Ресурсы фирмы в условиях новой экономики / Т. В. Бахарева // Наука и общество. – 2014. – № 4(19). – С. 51–54.
3. Неформальная занятость в российской экономике продолжает расти [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://izvestia.ru/news/655163> (дата обращения : 22.01.2017).
4. Теневая экономика в системе предпринимательской деятельности региона / Под ред. И. А. Майбурова, А. П. Кириенко, Ю. Б. Иванова. – М. : ЮНИТИДАНА, 2013.
5. Юнева, Е. А. Противоречивый характер институциональных структур теневого сектора экономики / Е. А. Юнева // Наука и общество. Научно-практический журнал. Серия «Экономическая теория». – 2014. – № 4(19). – С. 45–50.
6. Feige, E. L. How Big is the Irregular Economy? / E. L. Feige // Challenge. – 1979. – № 22.
7. Gutmann, P. M. The Grand Unemployment Illusion / P. M. Gutmann // Journal of the Institute for Socioeconomic Studies. – 1979. – Vol. 4. – № 2.
8. Portes A. Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies / A. Portes, S. Sassen-Koob // American Journal of Sociology. – 1987. – Vol. 93. – № 1.