

Научная статья

DOI: 10.34130/2070-4992-2025-5-2-129

УДК 005.342:330.322

Институциональная характеристика экономики общественного сектора: логика и содержание**Владимир Викторович Каюков¹, Ариф Пирвелиевич Шихвердиев²**¹ Ухтинский государственный технический университет, Ухта, Российская Федерация² Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина, Сыктывкар, Российская Федерация,¹ Vladimir.kayukov1949@gmail.com.² shikverdiev@yandex.ru

Аннотация. Институциональная характеристика экономики общественного сектора объясняется необходимостью решения проблем, связанных с «провалами рынка». Из истории экономики известно, что при появлении факторов с антирыночной особенностью, таких как монополии, внешние эффекты, трудности в получении информации и некоторые другие, рынок становится неэффективным. Однако в современных условиях рынок ограничивается также по причине обстоятельств, связанных с подсистемой экономики общественного сектора, в которой потребление осуществляется коллективно и блага не относятся к какому-то одному конкретному лицу. Они становятся общими (неисключаемыми и неконкурентными). К тому же институциональная теория соглашений дает возможность раскрыть много других факторов, ограничивающих универсальные возможности рынка. Они охватывают различные подсистемы, опосредующие участников заключаемых соглашений. В частности, из семи подсистем, представленных в теории соглашений Л. Тевено, только одна принадлежит к рыночной, остальные шесть обладают другой генетической природой. Поэтому исследование факторов, отражающих в обществе нерыночную социально-экономическую природу объекта управления (в числе которых феномен экономики общественного сектора имеет роль влиятельной силы, задающей тон), служит задачей, решение которой обусловлено сегодня большим запросом. В этой связи целью статьи является оценка экономики общественного сектора в качестве фактора, обуславливающего необходимость выбора адекватного для него варианта управления. Поиск ответа в его изучении поможет сосредоточить внимание на разработке проблемы совершенствования традиционной модели управления как для национальной экономики в целом, так и для региональных хозяйственных систем в частности.

Ключевые слова: экономика общественного сектора, третий сектор (ТС), «провалы рынка», общественные блага, неисключаемость, неконкурентность, экономическая эффективность, социальная справедливость.

Для цитирования: Каюков В. В., Шихвердиев А. П. Институциональная характеристика экономики общественного сектора: логика и содержание // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2025. Т. 5. Вып. 2. С. 129–137. <https://doi.org/10.34130/2070-4992-2025-5-2-129>

Article**Institutional characterization of the public sector economy: logic and content****Vladimir V. Kayukov¹, Arif P. Shikverdiev²,**¹ Ukhta State Technical University, Ukhta, Russian Federation² Pitirim Sorokin Syktyvkar State University, Syktyvkar, Russian Federation,¹ Vladimir.kayukov1949@gmail.com.² shikverdiev@yandex.ru

Abstract. The institutional characteristic of public sector economy is explained by the necessity to solve problems related to “market failures”. It is known from the history of economics that when factors with anti-market features appear, such as monopolies, external effects, difficulties in obtaining information and others, the market becomes inefficient. However, in modern conditions, the market is limited also due to circumstances related to the subsystem of the public sector economy, in which consumption is carried out collectively and benefits are not attributed to one particular person. They become common (non-excludable and non-competitive). In addition, the institutional theory of agreements makes it pos-

sible to uncover many other factors that limit the universality of the market. These encompass the various subsystems that mediate the participants in the agreements being made. In particular, of the seven subsystems presented in the theory of agreements by L. Tevenot, only one belongs to the market, the other six have a different genetic nature. Therefore, the study of factors reflecting the non-market socio-economic nature of the management object in the society (among which the phenomenon of public sector economy has the role of an influential force that sets the tone) serves as a task, the solution of which is conditioned by a great demand today. In this regard, the aim of the article is to evaluate the public sector economy as a factor that determines the need to choose an adequate management option for it. Finding the answer in its study will help to focus on the development of the problem of improving the traditional management model both for the national economy in general and for regional economic systems, in particular.

Keywords: public sector economics, third sector (TS), market failure, public goods, non-excludability, non-competitiveness, economic efficiency, social justice.

For citation: Kayukov V. V., Shikhverdiev A. P. Institutional characterization of the public sector economy: logic and content. *Korporativnoe up-ravlenie i innovacionnoe razvitie ekonomiki Severa: Vestnik Nauchno-issledovatel'skogo centra korpora-tivnogo prava, upravleniya i venchurnogo in-vestirovaniya Syktyvkarskogo gosudarstvennogo universiteta* [Corporate Governance and Innovative Development of the Economy of the North: Bulletin of the Research Center of Corporate Law, Management and Venture Investment of Syktyvkar State University]. 2025. Vol. 5, issue 2. Pp. 129–137. (In Russ.) <https://doi.org/10.34130/2070-4992-2025-5-2-129>

Введение

Тема экономики общественного сектора, рассматриваемая с традиционных позиций, представленной системой неоклассических (рыночных) рассуждений, является относительно новой. Хотя, следует отметить, что прикладные разработки этой проблемы, которые имеют определенное эмпирическое подтверждение и относительную правовую ясность, встречаются достаточно заметно. В данном случае доказательством указанного утверждения является дисциплина «экономика общественного сектора», которая включена сегодня в план подготовки студентов вузов.

Дискурс по поводу экономики общественного сектора, или, как её называют в западной литературе, «*третий сектор*» (ТС), представлен прежде всего научными рекомендациями практического порядка, определяющего алгоритм его организации на функциональном уровне. Подходы, предлагающие изучение третьего сектора в современных постиндустриальных системах, можно условно разделить на два направления.

В первом объясняется происхождение рассматриваемого сектора в связи с *провалами* рынка; во втором, *государство* как субъект управления *критически* упоминается в связи с административным вмешательством, порождающим такие же провалы по причине слабой координации и неадекватной способности в достижении определенных целей. Другими словами, *государственная* корректировка изъянов рынка с точки зрения *мейнстрима свободного рынка* рассматривается отрицательно. Такая корректировка будто бы сама по себе чревата снижением эффективности, допускаемой излишним канцелярским вторжением, что вследствие такой причастности нарушает естественный ход рыночного саморегулирования.

Действительно, *излишнее участие* государства чревато внесением диссонанса в самостоятельный и свободный ход процессов. Тем более известно, что *на первых* этапах развития рыночных отношений, где доминировала свободная конкуренция на фоне простого товарного производства, экономика «в регистре» минимального вмешательства в мир купли-продажи была способна формировать равновесие *естественным* путем. В этом утверждении, разумеется, заключена справедливая мысль. Самым оптимальным видом управления в системе обмена на заре товарного хозяйства являлось управление не от слова совсем, а вполне себе свободное, то есть рыночное.

Указанная идея остается весьма правомерной и в настоящее время, особенно в предоставлении многочисленных социальных, технических, бытовых, розничных и других мелкотоварных услуг, которые повсюду сопровождают человека в реальном обиходе.

Однако дальнейшее развитие экономики, сопровождаемое появлением новых процессов в организации оборота материально-технического потенциала, приводит к положению, в котором эффективного результата в применении ограниченных ресурсов *традиционные* рыночные формы не дают. Как справедливо отмечают авторы, в числе существенных *препятствий*, тормозящих оптимальное использование ресурсов с помощью традиционных, органически присущих рынку механизмов, находятся *есте-*

ственные монополии, асимметрия информации, внешние эффекты (экстерналии), продажа продуктов коллективного пользования, создаваемых в экономике общественного сектора [1, с. 118].

В этой связи становится уместным изучение проблем, возникающих на фоне традиционных норм рыночного поведения, которое бы учитывало новые факторы в экономике и осуществлялось бы комплексно. Кроме того, проблемы обострились в условиях всеобщих санкций, объявленных одновременно в адрес России со стороны коллективного Запада, отчего сильно поменялась конфигурация оптовых взаимоотношений практически по всему контуру отечественной экономики [2, с. 3].

Данное обстоятельство обуславливает необходимость перевода национальной экономики на рельсы суверенного порядка организации экономического оборота в соответствии с существующими в международных правилах *нормами* политико-экономической организации экспортно-импортных отношений. В противном случае зависимость экономики от иностранных поставок для отечественного производства останется постоянным инструментом политического давления извне (которое мы особенно очевидно наблюдаем в последние годы) [3, с. 25].

Это положение также усиливается мобилизационным фактором в экономике, что еще более остро ставит проблему использования в системе управления вертикально-интегрированного регулирования (прежде всего в части внешнеэкономического контура). Речь идет о применении в первую очередь императивных по своему характеру механизмов организации внешней торговли, привлечении строгого регистра *контингентов* и *квот*, а также соответствующем изменении порядка собственной внутриэкономической организации их производства. В нашем представлении создание собственной промышленно-индустриальной базы без энергичных и твердых действий по сосредоточению ресурсов, сил и средств для достижения амбициозных политико-экономических и институциональных целей будет сложнее.

Теория / методология исследования

Характеристика экономики общественного сектора продиктована необходимостью определения *субстанциональных* (внутренних) причинно-следственных связей, объясняющих природу его возникновения и особенности функционирования. Это следует осуществлять, как показывает опыт [4, с. 110], с помощью институционального подхода, позволяющего получить ответ на основе междисциплинарного анализа, дающего возможность раскрыть более полную картину об изучаемом предмете.

Такой подход, в частности, решает проблему получения информации об изучаемом объекте не столько в формально-логическом, сколько в смысловом значении понятия. Речь идет об использовании помимо функциональных и книжных приемов основополагающих аналитических процедур, полнее раскрывающих многообразие экономики общественного сектора и подчеркивающих фундаментальность системных отношений, окружающих его. Например, в западной литературе предлагается рассматривать третий сектор как явление, которое может быть организовано посредством использования *некоммерческого типа организации*. Именно эти упрощенные экономические формы получили сегодня распространение в США [1, с. 119].

В то же время некоммерческие организации, как известно, охватывают только часть тех отношений, которые относятся к экономике общественного сектора и которые реализуются в локальных (спорадических) механизмах оказания помощи *пенсионерам, благотворительности, волонтерском движении* и пр. Это, разумеется, важный сегмент, но он как объект управления относится к незначительной, малосущественной категории, которую в этой связи и называли в западной литературе не первым, не вторым, а третьим сектором. Он не учитывает целый ряд видов деятельности, относящихся к *первичным и базовым* отраслям производства национальной экономики, а именно ключевые в стратегическом смысле отрасли, которые этимологически по *коллективному* характеру потребления продуктов и услуг полноценно являются участниками экономики общественного сектора: *оборонно-промышленный, топливно-энергетический, инвестиционно-строительный, территориально-производственные комплексы, ЖКХ, наука, образование, медицина* и мн. др.

Их специфика весьма многообразна: выполнение *фундаментальной* роли общей технологической, социальной и инфраструктурной *основы* для полноценного развития национальной экономики, *низкая* коммерческая привлекательность для реализации инвестиционно-строительных проектов (долгие периоды производственных циклов, огромный масштаб предприятий, высокая степень их зависимости друг от друга, значительная затратоемкость продукции, обуславливающая необходимость выделения субсидий предприятиям на покрытие их убытков). К слову, убытки таких предприятий могут возникать

не столько по причине низкого уровня менеджмента, сколько из-за институциональной специфики соглашений и трудоемкого характера технологических процессов, обусловленных естественными ограничениями в какой-либо области [5, с. 25].

Это, например, своеобразные условия Арктической зоны и Крайнего Севера, строительство дамб безопасности, исключающих наводнения, геологические и поисковые разработки, оборот промежуточной продукции в сфере узкоспециализированных логистических поставок, предопределяющих особый характер взаимодействия в крупно-серийных оптовых альянсах [6, с. 578]. Приведенные примеры подчеркивают необходимость и возможность развития данных сфер посредством использования *института организации, планирования и управления*, предусматривающего взаимоувязывание вертикально-интегрированных процессов в согласованные взаимодействия экономики общественного сектора.

Поэтому анализ экономики общественного сектора с помощью институционального инструментария является методологически оправданным и теоретически продуктивным. Он позволяет на междисциплинарном уровне предметно определять исследуемый объект и доказательно предлагать соответствующую его онтологии модель управления, которая должна быть оптимальным дополнением к традиционным и используемым формам организации экономики общественного сектора.

Результаты исследования и их обсуждение

Оценка изъятий рынка в неоклассическом направлении обычно осуществляется вместе с изъятиями государства, связанными с его усилиями по устранению допускаемых рынком провалов. Как бы то ни было, но старания (усердие) государства также влекут за собой определенные издержки в виде административного давления, бюрократических проволочек, а иногда и отсутствия компетенций в решении вопросов. В этом случае выход определяют тем же калькуляционным способом: пытаются сопоставить и установить баланс между *позитивными и негативными* началами государственного регулирования с одной стороны, а также *изъятиями рынка и связанными с ними затратами* с другой.

Нам представляется, что такой подход является недостаточно оправданным и едва ли состоятельным. Речь идет в первую очередь о тех случаях, когда возникает необходимость в определении статуса удовлетворения интересов. С этой точки зрения интересы бывают не только частные, но и общественные, которые по умолчанию признаются в неоклассическом направлении всеми, но в механизмах, то есть «на клеточном» уровне, не находят своего отражения.

В этой связи, необходимо определиться с понятием «экономика общественного сектора». Ю. А. Варламова, в частности, пишет: «Экономика общественного сектора (Public Economics) — наука, занимающаяся исследованием сектора экономики, в котором ресурсы распределяются не через рынок, а через другие экономические институты, в первую очередь через государство» [7, с. 6].

Согласно Л. И. Якобсону, предмет экономики общественного сектора — это формирование и использование ресурсов государства и влияние государства на экономическое положение и поведение организаций (фирм) и домашних хозяйств [8, с. 38]. По определению Е. В. Пономаренко, экономика общественного сектора рассматривает экономическое поведение государства как одного из субъектов рыночной экономики. Анализ этого поведения осуществляется с позиций микроэкономической теории, при этом анализируется и макроэкономическое взаимодействие государства и рынка [9, с.10].

Из приведенных суждений следует, что единый подход, однозначно квалифицирующий понятие «экономика общественного сектора», отсутствует. При этом некоторые полагают, что содержание данного понятия включает в себя распоряжение ресурсами со стороны государства и влияние на поведение участников экономических отношений. В то же время, по мнению других, государство рассматривается в качестве паритетного, то есть равного, партнера в рыночной экономике. Представленные суждения нивелируют особенности экономики общественного сектора, сводя рассуждения к отличиям в механизме и разнообразию инструментов управления.

В таком подходе трудно определить онтологический смысл экономики общественного сектора и невозможно идентифицировать модель управления, которая должна органически совпадать с объектом управления и иметь тождественную *субстанциональную идеологию*. Поэтому в нашем представлении более справедливым определением выступает такое, которое *отделяет* распределение ресурсов от *рыночного* и подчеркивает необходимость использования других способов.

Очевидно, что структура данного сектора генетически связана с необходимостью объединения усилий, направленных на решение общих вопросов, которые в одиночку не могут быть осуществлены [10, с. 8]. Для исходных периодов в истории это тривиальная борьба за существование в естественной среде.

В последующие периоды данная борьба формируется в организованную систему обеспечения инфраструктурными условиями с иерархическим управлением, которое базируется на соответствующих общим интересам правилах.

С точки зрения экономики эти правила предполагают конкретно-исторический характер хозяйственной деятельности, направленный на изготовление благ, необходимых людям для жизни. Это и создание условий для ведения хозяйства, это и выполнение гражданских функций по защите прав и выполнению обязанностей, это и осуществление работ по созданию объектов, требующих *совместных* усилий людей. В эволюции данные направления развивались, как известно, от простых форм организации по содержанию локальных образований природно-натурального назначения до современных постиндустриальных способов организации экономических процессов в форме создания основных объектов и систем, обслуживающих страну, регион или сообщество.

Создание вследствие этого условий для ведения хозяйства, отвечающих интересам *общества* на всех этапах хозяйственного воспроизводства, направленных на достижение определенного уровня его развития с целью повышения *благополучия* путем использования *некоммерческих*, прежде всего *натуральных* форм, служит основным *содержанием* экономики *общественного сектора*.

В этой связи коммерческая деятельность, направленная на решение индивидуальных проблем эгоцентрического свойства, ограничена в своем большинстве меркантильными психотипами торгашеских процессов. Для современного общества перспективы, ограниченные сухим педантизмом, оставляют за скобками множество проблем, решение которых не укладывается в узкий *индивидуализм* и которые возможны в своем решении лишь с использованием реализации масштабных проектов. К тому же коммерческая деятельность имеет существенные *пробелы* с внешними эффектами, техногенными явлениями, кругооборотом инвестиционных ресурсов и др. процессами на современном постиндустриальном этапе. Поэтому вопрос организации современной экономики в части её общественного сегмента, выбора соответствующей его онтологии модели управления выступает одним из назревших в экономической политике задач.

Во-первых, если говорить, например, о внешних эффектах, отражающихся на третьих лицах в виде вмешательства в естественную среду (строительство дамб, предотвращающих техногенные явления, усиливающих безопасность от половодья), то эффективность инвестиций здесь с точки зрения коммерческих рассуждений вообще контрпродуктивна. Производить и содержать общественные сооружения и организации, затраты на которые немислимо покрыть *частным* производителям, не может быть методом мотивации для коммерческих фирм, и тем более отдельных лиц.

Это также свойственно процессам, направленным на создание комплексной безопасности в специфических производствах: при добыче угля, когда возникает необходимость в использовании дополнительного оборудования для устранения загазованности в шахтах, для химических и нефтеперерабатывающих комплексов в случаях создания мер по защите окружающей среды, предотвращения аварий танкерного флота, физического износа резервуаров и т. д. Все это сопряжено с дополнительными расходами, уменьшающими прибыль, и поэтому лишено мотива, побуждающего частный бизнес к вложениям превентивных инвестиций с целью уменьшения внешних эффектов охраны общества и окружающей среды.

Во-вторых, аналогичное положение возникает во многих других случаях, касающихся экономики общественного сектора, где принцип максимизации доходов и минимизации расходов не работает. Это касается общественного транспорта, когда мало доходные маршруты в силу их коммерческой *непривлекательности* ликвидируются в ущерб *потребителям* (которые в них, тем не менее, иногда нуждаются). В результате теряет смысл проживание в оторванных от «материка» населенных пунктах и люди с отрицательными ожиданиями вынуждены мигрировать в мегаполисы, в которых эти упущенные возможности можно получить без проблем. Это с точки зрения реализации пространственной политики также контрпродуктивно. В итоге возникают заброшенные поселки, города. Периферия становится вымирающей и мало привлекательной с коммерческой точки зрения и корпоративного управления.

Во-третьих, национальная экономика также может классифицироваться по признаку *доходности* на отрасли конъюнктурные (привлекательные) с короткими циклами и высокой доходностью и низкоэффективные, включая в том числе и убыточные. Если их оценивать с коммерческой точки зрения, то *высокопроизводительные* предприятия получают широкое распространение и будут процветать, а специфически малорентабельные начнут испытывать перебои в развитии и в конечном счете исчезнут из экономического пространства. Таковы жесткие правила естественной конкуренции, которая в большинстве случаев носит позитивный характер.

Однако конкуренция, выполняя свою естественную функцию саморегулятора в *коммерческой* среде, утрачивает своё разумное начало в развитии *общества* (которое нуждается в широком перечне участников, в том числе и малорентабельных) и при роковом стечении обстоятельств может совсем загнать общество в политико-экономическую ловушку с утратой политической свободы, экономического суверенитета, обусловленного дефицитом тех благ, которые возможно создавать *только* в невыгодных по *коммерческому* регистру условиях.

Примером является возникший дефицит электроэнергии в Иркутской области на 300 мегаватт, вызванный широким распространением феномена майнинга криптовалюты в системе беспрепятственных рыночных правил, а также неготовностью мощностей к подобным всплескам потребностей. Дефицит стал проявляться в *одиозных формах*, когда для приготовления кипятка надо было каждый раз звонить соседу и просить его на время выключить все приборы — потребители электроэнергии, чтобы освободить общую сеть и приготовить чай. Указанный пример отражает противоречие между *свободными* рыночными отношениями майнинга криптовалюты и системой производства электроэнергии, которая институционально отличается от майнинга субстанциональными априорно организованными признаками (см.: [11, с. 2]).

Между тем проблема ликвидации специфически малорентабельных производств не всегда может быть оправданной (подлежащей устранению по правилам рынка предприятий, не выдержавших конкуренции). Тем более что среди таких предприятий могут оказаться и участники с высоким уровнем менеджмента, но имеющие объективные социально-экономические и природно-организационные ограничения в реализации своих возможностей. Например, предприятия с продолжительными инновационными циклами (геология, прикладная наука, проектно-сметные и изыскательские работы и т. п.), предприятия тяжелого машиностроения, представители добывающих отраслей промышленности и сельскохозяйственной отрасли (с высокой трудоемкостью и огромными затратами), предприятия, работающие в условиях Крайнего Севера и Арктической зоны, производители именникового оборудования с конструктивными и композиционными особенностями, выпускаемого по спецзаказам и «вдолгую» и др. [12, с. 31].

Кроме того, среди специфических предприятий могут быть такие участники, которые выполняют функцию создания принципиального условия в «жизнедеятельности» всей хозяйственной системы, имеющего первостепенное значение для неё. Их деятельность незаметна, пока они работают, но стоит им прекратить поставки продукции (услуги), об этом сразу все узнают. Например, электроэнергетика, транспортно-логистический комплекс, логистика материально-технического снабжения, отрасль лесного хозяйства, лесопромышленный комплекс и т. п.

В целом вопрос классификации рассматриваемых, так сказать, «литерных» предприятий по признаку принадлежности к государственному сектору можно решать с помощью следующих критериев:

- государственный контроль за структурами управления, определяющими главные направления в развитии предприятия;
- контроль государства на паритетных началах с потребителем за установлением цен и бесперебойностью поставок продукции (особенно в случаях, когда потребителем является государственное предприятие);
- контроль по линии кадрового назначения руководителей;
- наличие в собственности государства контрольного пакета акций (или «золотой акции», опционов);
- координация со стороны государства и кредитора (на паритетных началах) положения дел в вопросе кредитования и использования кредитных средств;
- контроль за деятельностью совета с предоставлением права назначения (увольнения) её членов или наделением правом вето.

Отметим, что проблема сложной системы реально существующих взаимосвязей в экономических отношениях и их многообразной институциональной природы рассматривается в теории соглашений французского экономиста Л. Тевено [13, с. 21], который показал на момент заключения контракта общую картину отношений, где в контексте институционального подхода присутствуют одновременно семь «миров»: рыночная подсистема, индустриальная, общественного мнения, традиционная, гражданского общества, творческая и экологическая подсистемы.

Субстанциональный нарратив его подхода заключается в раскрытии внутреннего смысла самой сделки и опосредующего пространства, сопровождающего экономические процессы и предопределяющие характер их образа и персонального «нрава». Если модель управления не учитывает внутренних

особенностей объекта управления, она теряет свою эффективность и вместо благополучного результата можно получить неудачный.

Например, для рыночной подсистемы *нормой* поведения является максимизация полезности и получаемого дохода посредством удовлетворения запросов покупателей; для гражданского общества — подчинение *индивидуальных* интересов *коллективным*. *Предметный* мир для рынка — *товары и деньги*; для гражданского общества — *общественные блага*, для индустриального — *технологическое оборудование*. Источник информации для рынка — *цены*, для гражданского — *закон*, а для индустриального — *стандарты* [14, с. 69].

Таким образом, институциональная характеристика разных миров свидетельствует о том, что коммерческий характер отношений в чистом виде присутствует только в одной подсистеме — *рыночной*. Другие подсистемы должны функционировать по правилам, устанавливаемым в большей степени на *бестоварной* основе.

Добавим также, что характерной особенностью изменений в системе управления является *смещение* центра тяжести с традиционного неоклассического толкования проблемы (где апофеозом выступает *самоуправляемость* и *свобода* выбора) в сторону усиления административных рычагов и *политизации* вертикально-интегрированных (в том числе государственных) институтов. Об этом свидетельствуют множество примеров в международных традиционных либерально-демократических институтах, усиливающих по нарастающей траектории [15, с. 3].

Импульсом для такой трансформации управления послужили события последних лет в мировой экономике. Они в прямой форме демонстрируют преобладающее развитие политики над экономикой, отражая демонстрацию воли первых руководителей перед деятельностью транснациональных коммерческих структур [16, с. 246]. Данный тренд имеет, по нашему мнению, глубокие объективные основания, обусловленные институциональной характеристикой в развитии общества.

Заключение

Итак, на основе вышеизложенного можно сказать, что институциональная характеристика экономики общественного сектора представляет собой систему отношений, обусловленных увеличением в результате экономического прогресса необходимости удовлетворения в экономических благах потребностей общества в услугах и продуктах коллективного потребления, осуществляемых в системе общественного (государственного) сектора.

Очевидно, что общественный сектор экономики — понятие более широкое, чем категория государственного управления, поскольку общественный сектор объединяет помимо государственного управления, рассматриваемого в качестве его функции, еще и предприятия, принадлежащие ему, которые производят товары и услуги, а также предприятия, находящиеся под контролем государства. Контроль государства и его критерии, указывающие, насколько оно действительно воздействует на управляемый объект, является сложным вопросом и достаточно *запутанным*. Ясно одно, что если даже государству не принадлежит контрольная доля активов предприятия, но оно имеет возможность влиять на него, то объект влияния, в *сущности*, мало чем будет отличаться от *государственного*.

Нам представляется, что главным моментом, на котором необходимо сосредоточить внимание в институциональной характеристике экономики общественного сектора, выступает не столько анализ механизмов (которые, несомненно, важны), *нивелирующих* особенности экономики общественного сектора и сводящих обсуждение к разнообразию инструментов управления, сколько определение внутренних причинно-следственных связей.

Данный подход позволяет определить онтологическое значение и *нарратив* экономики общественного сектора, что, в свою очередь, дает возможность установить степень адекватности используемой модели управления объекту воздействия. Поэтому важным маркером, устанавливающим справедливость в этом вопросе, выступает необходимость определения формы модели управления, которая бы *органически* совпадала с характером объекта управления и имела бы идентичную субстанциональную *идеологию*.

Характеризуя экономику общественного сектора с позиции институциональных рассуждений (и опираясь на теорию соглашений Л. Тевено), отметим, что более верным истолкованием данного явления выступает характеристика, ограждающая в общественном секторе экономический оборот от *рыночных* методов и предлагающая необходимость использования иных методов.

Список источников

1. Яковлева Е. Е. Экономика общественного сектора в России и в мире // Известия ТРТУ. 2006. № 17 (72). С. 117–125.
2. Малышев М. К. Влияние западных санкций на способность российских корпораций цветной металлургии к формированию бюджетных доходов // Вопросы территориального развития. Т. 10. № 2. 2022. С. 1–16. DOI: 10.15838/tdi.2022.2.62.4. URL: <http://vtr.isert-ran.ru/article/29484> (дата обращения: 12.05.2025).
3. Beauregard P. International emotional resonance: Explaining transatlantic economic sanctions against Russia // *Cooperation and Conflict*. (2022). № 57 (1). Pp. 25–42. URL: <https://doi.org/10.1177/00108367211027609> (дата обращения: 12.05.2025).
4. Каюков В. В., Шихвердиев А. П. Институциональные основы синтеза рыночных и априорных подходов к промышленной политике региона // Экономика региона. 2022. Т. 18. Вып. 1. С. 105–118. DOI: 10.17059/ekon.reg.2022-1-8.
5. Harrison M. Western sanctions on Russia are working, an energy embargo now is a costly distraction // *Global Economic Consequences of the War in Ukraine Sanctions, Supply Chains and Sustainability*. 2022. Pp. 23–27. URL: https://www.zora.uzh.ch/id/eprint/222702/1/172987_global_economic_consequences_of_the_war_in_ukraine_sanctions_supply_chains_and_sustainability.pdf (дата обращения: 12.05.2025).
6. Каюков В. В., Разманова С. В., Нестерова О. В. Современные подходы к управлению развитием Арктической зоны (научная статья) // Вестник СПбГУ. Экономика. 2023. № 4. С. 578–598. DOI: 10.21638/spbu05.2023.406/.
7. Варламова Ю. А. Экономика общественного сектора : конспект лекций / Казанский (Приволжский) федеральный университет. Казань, 2014. 62 с.
8. Якобсон Л. И. Государственный сектор экономики: Экономическая теория и политика. М.: ГУ-ВШЭ, 2000. 68 с.
9. Пономаренко Е. В., Исаев В. А. Экономика и финансы общественного сектора (основы теории эффективного государства) : учебник. М.: ИНФРА-М, 2009. 427 с.
10. Восколович Н. А., Жильцов Е. Н., Еникеева С. Д. Экономика общественного сектора : учебник и практикум. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2023. 234 с.
11. Новости Иркутска: экономика, спорт, медицина, культура, происшествия. URL: <https://www.irk.ru/new> (дата обращения: 12.05.2025).
12. Экономика общественного сектора : учебник / под ред. П. В. Савченко, И. А. Погосова, Е. Н. Жильцова. М.: ИНФРА-М, 2010. 763 с.
13. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 69.
14. Каюков В. В., Шихвердиев А. П., Завальнев В. И. К вопросу использования института власти в управлении: теория и практика // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. 2024. № 1. С. 65–73. DOI: 10.34130/2070-4992-2024-4-1-65.
15. Зеленюк А. Н. Корпоративная конкуренция в условиях глобализации : монография. Тамбов: Юконф, 2023. 160 с.
16. Канчукоев В. О., Хачев М. М., Коков Н. С. и др. Анализ институциональных основ инвестиционной политики // Журнал прикладных исследований. № 6. 2022. С. 244–249.

Reference

1. Yakovleva E. E. Economics of the public sector in Russia and in the world. *Izvestiya TRTU* [Izvestiya TRTU]. 2006. No 17 (72). Pp. 117–125. (In Russ.)
2. Malyshev M. K. The impact of Western sanctions on the ability of Russian non-ferrous metallurgy corporations to generate budget revenues. *Voprosy territorial'no gorazvitiya* [Issues of territorial development]. Vol. 10. No 2. 2022. Pp. 1–16. DOI: 10.15838/tdi.2022.2.62.4. Available at: <http://vtr.isert-ran.ru/article/29484>. (accessed: 12.05.2025). (In Russ.)
3. Beauregard P. International emotional resonance: Explaining transatlantic economic sanctions against Russia. *Cooperation and Conflict*. 2022. No 57 (1). Pp. 25–42. Available at: <https://doi.org/10.1177/00108367211027609>. (accessed: 12.05.2025).
4. Kayukov V. V., Shikhverdiev A. P. Institutional foundations of the synthesis of market and a priori approaches to the industrial policy of the region. *Ekonomika regiona* [The economy of the region]. 2022. Vol. 18. Issue 1. Pp. 105–118. DOI: 10.17059/ekon.reg.2022-1-8. (In Russ.)
5. Harrison M. Western sanctions on Russia are working, an energy embargo now is a costly distraction. *Global Economic Consequences of the War in Ukraine Sanctions, Supply Chains and Sustainability*. 2022. Pp. 23–27. Available at: https://www.zora.uzh.ch/id/eprint/222702/1/172987_global_economic_consequences_of_the_war_in_ukraine_sanctions_supply_chains_and_sustainability.pdf (accessed: 12.05.2025).
6. Kayukov V. V., Razmanova S. V., Nesterova O. V. Modern approaches to managing the development of the Arctic zone (scientific article). *Vestnik SPbGU. Ekonomika* [Bulletin of St. Petersburg State University. Economics]. 2023. No 4. Pp. 578–598. DOI: 10.21638/spbu05.2023.406/. (In Russ.)
7. Varlamova Yu. A. *Ekonomika obshchestvennogo sektora : konspekt lekcij* [Economics of the public sector : Lecture notes]. Kazan (Volga Region) Federal University. Kazan, 2014. 62 p. (In Russ.)

8. Yakobson L. I. *Gosudarstvennyy sektor ekonomiki: Ekonomicheskaya teoriya i politika* [The state sector of the economy: Economic Theory and Politics]. Moscow: Higher School of Economics, 2000. 68 p. (In Russ.)
9. Ponomarenko E. V., Isaev V. A. *Ekonomika i finansy obshchestvennogo sektora (osnovy teorii effektivnogo gosudarstva) : uchebnik* [Economics and finance of the public sector (fundamentals of the theory of an effective state) : textbook]. Moscow: INFRA-M, 2009. 427 p. (In Russ.)
10. Voskolovich N. A., Zhiltsov E. N., Enikeeva S. D. *Ekonomika obshchestvennogo sektora. 3-e izd., pererab. i dop. : uchebnik i praktikum*. [Economics of the public sector. 3rd ed., revised and add. : textbook and workshop]. Moscow: Publishing House. Urait. 2023. 234 p. (In Russ.)
11. *Novosti Irkutska: ekonomika, sport, medicina, kul'tura, proisshestiya*. [Irkutsk news: economics, sports, medicine, culture, incidents]. Available at: <https://www.irk.ru/new> (accessed: 12.05.2025). (In Russ.)
12. *Ekonomika obshchestvennogo sektora : uchebnik* [Economics of the public sector : textbook]. Ed. by P. V. Savchenko, I. A. Pogoso, E. N. Zhiltsov. Moscow: INFRA-M, 2010. 763 p. (In Russ.)
13. Theveno L. The multiplicity of ways of coordination: balance and rationality in a complex world. *Voprosy ekonomiki* [Economic issues]. 1997. No 10. P. 69. (In Russ.)
14. Kayukov V. V., Shikhverdiev A. P., Zavalnev V. I. On the issue of using the institution of power in management: theory and practice. *Korporativnoe upravlenie i innovacionnoe razvitie ekonomiki Severa* [Corporate governance and innovative development of the economy of the North]. 2024. No 1. Pp. 65–73. DOI: 10.34130/2070-4992-2024-4-1-65. (In Russ.)
15. Zelenyuk A. N. *Korporativnaya konkurenciya v usloviyah globalizatsii : monografiya* [Corporate competition in the context of globalization : a monograph]. Tambov: Yukonf Publishing House, 2023. 160 p. (In Russ.)
16. Kanchukov V. O., Khachev M. M., Kokov N. S. et al. Analysis of the institutional foundations of investment policy. *Zhurnal prikladnykh issledovaniy* [Journal of Applied Research]. 2022. No 6. Pp. 244–249. (In Russ.)

Информация об авторах

Каюков Владимир Викторович, доктор экономических наук, профессор, Ухтинский государственный технический университет (Российская Федерация, 169300, г. Ухта, ул. Первомайская, д. 13)

Шихвердиев Ариф Пирвелиевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина (Российская Федерация, 167001, г. Сыктывкар, Октябрьский пр., д. 55)

Information about the authors

Vladimir V. Kayukov, Doctor of Economics, Professor, Ukhta State Technical University (13, Pervomayskaya str., Ukhta, 169300, Russian Federation)

Arif P. Shikhverdiev, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department, Syktyvkar State University named after Pitirim Sorokin (55, Oktyabrsky ave., Syktyvkar, 167001, Russian Federation)

Статья поступила в редакцию: 12.05.2025

Одобрена после рецензирования: 20.05.2025

Принята к публикации: 22.05.2025

The article was submitted: 12.05.2025

Approved after reviewing: 20.05.2025

Accepted for publication: 22.05.2025