

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ С ПОЗИЦИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТНОГО ПОДХОДА

Ю.М. Берёзкин

Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация

Информация о статье

Дата поступления
10 марта 2022 г.

Дата принятия к печати
8 апреля 2022 г.

Дата онлайн-размещения
27 апреля 2022 г.

Ключевые слова

Соинвестирование
материальных активов;
транзакционные издержки;
стоимостные «машины»;
методологические принципы
деятельности; деятельность
институтов

Аннотация

В статье анализируются проблемы особого типа проектного финансирования, основанного на принципе соинвестирования в одном проекте не денег, а материальных активов разных собственников, получившего название Shared Investing. Эффективность данного типа инвестирования впервые была показана в 1937 г. Р. Коузом: если ресурсы, необходимые для реализации проектов, не покупать на рынке, то резко уменьшаются транзакционные издержки, обусловленные работой институциональных посредников — кредитных, страховых, налоговых, контрольных и др. Их много, и их услуги не дешевы. Если их устранить, темпы роста добавленной стоимости могут увеличиваться в разы. Это всему миру продемонстрировал Китай. С 2008 г. появилась возможность технологического развития проектного финансирования: на основе технологии блокчейна стали создавать стоимостные (финансовые) «машины», визуализирующие для участников проекта процессы наращивания добавленной стоимости их ресурсов и автоматически осуществляющие взаимные расчеты методом многостороннего клиринга с использованием внутрипроектных виртуальных токенов. Попытки группы С.Б. Чернышева внедрить такие технологии в России натолкнулись на серьезные проблемы. В статье показано, что причины этих трудностей лежат в недоучете ряда методологических принципов, разработанных в рамках деятельностной методологии в Московском методологическом кружке под руководством Г.П. Щедровицкого. Используются методологические наработки В.Я. Дубровского (ученика Г.П. Щедровицкого) в области методологии деятельности общественных институтов. Предложены направления преодоления указанных выше проблем.

Original article

INSTITUTIONAL PROBLEMS OF THE PROJECT FINANCING FROM THE STANDPOINT OF THE ACTIVITY APPROACH

Yury M. Berezkin

Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation

Article info

Received
March 10, 2022

Accepted
April 8, 2022

Available online
April 27, 2022

Abstract

The article analyzes the problems of a special type of project financing based on the principle of co-investing not money, but tangible assets of different owners, which is called Shared Investing. The effectiveness of this type of investment was first demonstrated in 1937 by R. Coase: if the resources necessary for the implementation of projects are not bought on the market, the transaction costs are sharply reduced due to the work of institutional intermediaries — credit, insurance, tax, control, etc. There are many of them, and their services are not cheap. If they are eliminated, the growth rate of value added can increase significant-

Keywords

Co-investment of tangible assets; transaction costs; value «machines»; methodological principles of activity; activities of institutions

ly. China has demonstrated this to the whole world. Since 2008, the possibility of technological development of project financing has been established: on the basis of blockchain technology, they began to create value (financial) «machines» that visualize the processes of increasing the added value of participants' resources and automatically carry out mutual settlements by the method of multilateral clearing using intra-project virtual tokens. S.B. Chernyshev's attempts to introduce such technologies in Russia faced serious problems. The article demonstrates that the reasons for these difficulties is underestimation of a number of methodological principles developed within the framework of the activity methodological approach in Moscow Methodological Circle under the leadership of G.P. Shchedrovitsky. We employed methodological developments of V.Ya. Dubrovsky (a student of G.P. Shchedrovitsky) in the field of methodology of the activities of public institutions. The study puts forward ways to overcome the above problems.

Характеристики современного проектного финансирования

Понятие «проектное финансирование» (Project Finance) появилось на Западе в 70-х гг. прошлого века [1, с. 256]. В основе идеи проектного финансирования (в дальнейшем для краткости — ПФ) первоначально лежали несколько принципиальных моментов: 1) субъект управления проектом — предприниматель инновационного типа (по Й. Шумпетеру [2]); 2) финансирование инновационного проекта должно происходить за счет денежного потока, порождаемого самим проектом (займы под будущую прибыль от проекта); 3) для этого был выстроен мощный институт фондового рынка, работающий с инвестиционными финансовыми инструментами [3].

ПФ предпринимательских проектов не следует путать с финансированием обычных бизнес-проектов (специализирующихся на производстве традиционных товаров и услуг), коих львиная доля (по некоторым оценкам, 90 % и более [4]) среди всех реализуемых одномоментно проектов. Последнее, как правило, осуществляется на принципах залогового банковского кредитования.

В 2008 г. в ходе разразившегося мирового финансового кризиса выявились принципиальные недостатки ПФ за счет денежных потоков «из будущего», равно как и залогового кредитования. Как следствие их осознания стали осуществляться мощные попытки построения новой архитектуры ПФ с использованием современных финансовых технологий — цифровых платформ (Digital Platforms), распределенных реестров данных (Blockchain), криптовалют (Bitcoin, Ethereum и др.), стоимостных, или финансовых, «машин» (Intangible) [5]. За прошедшие с тех пор почти полтора десятилетия достаточно широкое распространение получили такие технологии ПФ, как Impact Investing (преобразующее инвестирование), Social Investing (социальное инвестирование),

инвестирование в парадигме Blended Values (комбинированные ценности) и, наконец, ПФ с ограниченным использованием денег как инвестиционного ресурса (соинвестирование материальных активов, или Shared Investing). Уже к 2015 г. каждый шестой инвестиционный доллар в мире использовался с применением новых технологий ПФ [5, с. 294].

Не умаляя важности развития всех перечисленных выше новых технологий ПФ, отмечу, что в данной статье меня будет интересовать только последний вариант ПФ (Shared Investing) как наиболее перспективный для применения в России. Это становится еще более актуальным в условиях усиливающейся изоляции страны от мировых финансовых и денежных рынков.

ПФ с ограниченным использованием денег¹ как финансового ресурса базируется на идеях институционалистов — Дж. Коммонса [7], Р. Коуза [8], Т. Эггертссона [6], С.Б. Чернышева [1; 5] и др. Субъектом управления таким проектом является особая фигура современной экономической реальности, которую в литературе условно называют «проектный предприниматель» [1]. При этом проект создается на идее доверия и практического доступа (access) [9] к активам (ресурсам, фондам), принадлежащим разным собственникам, которые готовы своими ресурсами участвовать в таком проекте. Задача проектного предпринимателя — так организовать и задействовать «пучок» чужих активов, ресурсов, фондов (в этом и состоит суть проекта), чтобы избавиться от максимально возможного количества институциональных рыночных транзакций и

¹ В таком проекте деньги требуются только для выплаты заработной платы работникам и приобретения со стороны тех ресурсов, которые не являются собственностью участников проекта. Внутри же самого проекта использование денег не имеет смысла, поскольку «агенты могут уладить свои расчеты посредством многостороннего клиринга» с использованием внутрипроектного виртуального токена [5, с. 338; 6, с. 253].

тем самым резко удешевить результат, на осуществление которого направлен проект.

Если шумпетеровский предприниматель получает прибыль исключительно за счет реализации какой-то инновационной идеи, что-то улучшающей в обществе (и поэтому за такую полезную новинку люди готовы платить высокую цену); если традиционный бизнесмен стремится снизить трансформационные издержки по выпуску на рынок своей продукции (услуги) и тем самым быть более конкурентоспособным на рынке, то проектный предприниматель стремится так проработать проект (организовать собственников и принадлежащие им активы), чтобы максимально снизить транзакционные издержки². А поскольку в современной экономике доля транзакционных издержек при изготовлении и реализации сложной продукции достигает 70–90 % общих издержек [10], то применение ПФ в форме соинвестирования материальных активов (ресурсов, фондов) может обеспечивать темпы роста добавленной стоимости не на проценты, а в разы. Китайское «чудо» невиданных темпов роста было построено главным образом именно на массовом применении ПФ типа Shared Investing [11]. И в России тоже есть подобные примеры, хотя они пока далеки от массовости [1, с. 261].

Единичные примеры успешного использования принципа соинвестирования материальных активов были известны достаточно давно. В частности, на разработке и реализации подобного типа ПФ сколотил свое многомиллиардное состояние У. Баффет: капитализация его проектов несколько десятилетий росла с темпом 20 % в год [5, с. 253]. В Китае начиная с 1990-х гг. под управлением местных руководителей была развернута массовая работа на низовом уровне по разработке проектов использования имеющихся материальных ресурсов таким образом, чтобы транзакционные издержки реализации проектов сводились к минимуму. Для достижения такого эффекта центральное правительство Китая даже разрешало под конкретные проекты менять законодательство [12]. Научное сопровождение всей этой грандиозной работы и ее кон-

сультирование осуществлял ученик Р. Коуза нобелевский лауреат Стивен Чунг [13].

Но до 2008 г. данный тип ПФ распространялся (за пределами Китая) достаточно медленно — очень сильны были традиции денежного финансирования предпринимательских и бизнес-проектов. Этому немало способствовала «непреложная аксиома» экономического мейнстрима, гласящая, что институциональная среда экономической деятельности лишь облегчает работу рынков, не создавая никаких препятствий в форме обременительных издержек. В экономической теории («Экономиксе») транзакционные издержки априорно считались равными нулю [5; 14]. Мощнейший финансовый кризис 2007–2008 гг. развеял эти иллюзии: именно под непомерным грузом рыночных транзакционных издержек рухнули четыре основных инвестиционных банка в США — Lehman Brothers, Merrill Lynch, Goldman Sachs и Morgan Stanley, похоронив под своими обломками устаревший механизм ПФ и во всем мире [5, с. 306; 12, с. 395]. Начиная с того же 2008 г. начали бурно складываться принципиально новые технические возможности. Была опубликована знаменитая статья С. Накамото (Satoshi Nakamoto) о биткоине [15]. Стала интенсивно применяться технология блокчейна не только для майнинга криптовалют, но и для создания цифровых платформ в самых разных сегментах финансовой и экономической деятельности — в микрокредитовании (Lending Club), общественном транспорте (Uber), интернет-торговле (eBay, Alibaba) и др. Технология цифровых платформ оказалась очень удобной для развития и расширения использования ПФ на принципах соинвестирования материальных активов разных собственников, поскольку сделала такие проекты прозрачными для их участников, резко увеличив тем самым степень доверия между ними. Стали разрабатываться так называемые стоимостные (финансовые) «машины»³ Intangible, дающие возможность визуализировать осуществление проекта для каждого его участника, наблюдать процессы

³ Термин «машина» помечен кавычками в том смысле, что в натуральном виде (как энергетической или информационной) машины данного типа не существует (аналоги — «машина Карно» и «машина Тьюринга» — виртуальны, не имеют материального воплощения [1, с. 310]). Стоимостная «машина» — это комплекс компьютерных программ (но не soft компьютера), состоящий из трех функциональных блоков: 1) базы данных (Big Data) по множеству материальных активов с их спецификациями, зафиксированных в распределенных реестрах одной пиринговой сети; 2) алгоритмов оптимизации цепочек активов, эффективных с точки зрения снятия транзакционных издержек; 3) алгоритмов клиринговых расчетов между участниками проектов [там же, с. 347–348; 12, с. 399].

² После Р. Коуза [8] различают две разновидности издержек — трансформационные и транзакционные. Первые — издержки предприятия, которые связаны с преобразованием (трансформацией) необходимых сырья и материалов в готовую продукцию (услугу). Вторые — транзакционные — косвенные издержки, обусловленные тем, что деятельность современного предприятия всегда сопряжена с работой огромного количества институциональных посредников — кредитных, страховых, налоговых, юридических, контрольных, логистических, охранных и других организаций.

наращивания добавленной стоимости вложенных активов и ресурсов, а по окончании проекта и реализации продукта получать долю созданной в проекте добавленной стоимости пропорционально вложенным ресурсам.

На рис. 1 показано, что стоимостная «машина» как бы надстраивается над двумя предыдущими этапами результатов технологических революций.

Как известно, первоначально человечество изобрело энергетический тип машин, который позволил людям добывать энергию, накапливать ее, преобразовывать и передавать разным потребителям. К этому типу машин относятся все известные их конкретные образцы — от ветряков и паровых котлов до атомных реакторов. С 1947 г. (когда Дж. фон Нейман разработал архитектуру первой ЭВМ) берет начало эра второго типа машин — информационных. Этот тип машин предназначен делать те же четыре процедуры, но не по отношению к энергии, а по отношению к информации — ее добывать (извлекать), накапливать, преобразовывать и передавать. А поскольку для работы любого компьютера требуется энергия, то информационный тип машин как бы надстраивается над энергетическим.

Наконец, после 2008 г. появилась возможность достроить всю технологическую конструкцию до завершения: над первыми двумя типами машин надстроили третий тип «машин» — стоимостных (финансовых),

позволяющих визуализировать процессы высвобождения стоимости (капитала) из сконфигурированных в проекте активов и ресурсов, ее накапливать, преобразовывать и передавать по назначению [5, с. 260].

На Западе и в Китае, как уже говорилось, процесс развития ПФ на новой технологической основе идет семимильными шагами. В то же время в России ситуация несколько иная. С.Б. Чернышев со своей группой институциональных инженеров (так они себя называют) давно и плотно занимается разработкой теории и практическим внедрением данного типа проектирования, тем не менее он отмечает большие трудности, с которыми их наработки продвигаются в практику. В качестве причин называется низкий уровень доверия между потенциальными участниками проектов (в сравнении с Западом или Китаем), громоздкое и неповоротливое законодательство, непрозрачная, часто не всегда легальная собственность на ресурсы и активы, сложившаяся в 1990-х гг., нежелание властных органов понять гигантские возможности реализации с малыми денежными ресурсами даже объявленных президентом национальных проектов или проектов модернизации ЖКХ и других инфраструктур, требующих очень больших денег, коих нет.

Казалось бы, проблема налицо. Однако, как мне представляется, постановка данной проблемы недооформлена до своей полноты — выделены лишь эмпирически ощущаемые трудности масштабирования ПФ на новой технологической основе. С моей точки зрения, разработчики данного типа ПФ (действительно обещающего увеличение темпов роста экономики страны в разы) не учитывают деятельностную составляющую устройства общественных институтов. Во второй части статьи будет сделана попытка эти особенности работы институтов, насколько будет возможно, прояснить.

Институты в деятельностном понимании⁴

Анализ показал, что есть по крайней мере три принципиальных момента в методологической трактовке массовой челове-

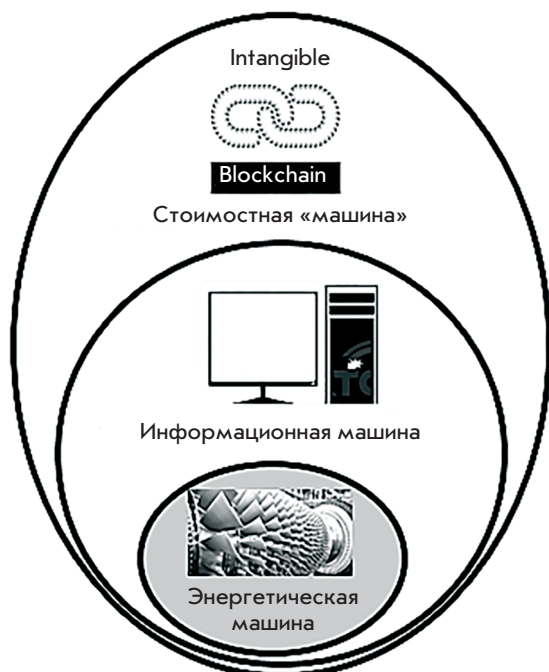


Рис. 1. Матрешечная схема стоимостной «машины» Infangible

Источник: [12]

⁴ Хотя в общественных науках (социологии, экономике, юриспруденции и др.) достаточно широко применяется термин «деятельность», это применение носит скорее «ритуальный», нежели понятийный характер. Связано это с тем, что человеческая деятельность предметными средствами классических наук не берется. Понятие «деятельность» детально проработано в рамках особой дисциплины — методологии деятельности, получившей развитие в работах Московского методологического кружка (ММК), 40 лет (с 1954 по 1994 г.) работавшего под руководством Г.П. Щедровицкого [16; 17]. В данной статье я буду опираться на деятельностные представления, выработанные в ММК, а также полученные позднее В.Я. Дубровским [18; 19], учеником Г.П. Щедровицкого.

ской деятельности (в том числе деятельности институтов), которые не учитываются в предметных общественных науках (социологии, экономике и др.) при рассмотрении и описании институтов: во-первых, деятельность *двойственна*; во-вторых, она *иерархична*; в-третьих, деятельность *рефлексивна*.

Двойственность деятельности заложена в устройство основного процесса, конституирующего деятельность, — в процесс ее воспроизводства [16, с. 263; 18, с. 96; 20, с. 35] (рис. 2).

На рис. 2 показано, что деятельность любого типа (производственная, управленческая, научная и др.) существует дважды: один раз — в процессе трансляции (в поколениях) норм культуры⁵ (N), второй раз — в процессах реа-

лизации культурных норм в социальных ситуациях деятельности (на рис. 2 — в низовом слое деятельности, *sit k*). На схеме не изображено, но подразумевается, что на стыке верхнего и нижнего пространства находятся структуры профессиональной подготовки, в которых носители культурных норм деятельности (учителя, преподаватели, консультанты и т.п.) передают их ученикам (студентам, слушателям).

Принцип *иерархичности* деятельности⁶ подразумевает наличие в массовой деятельности четырех как бы вложенных друг в друга (по принципу матрешки) типов деятельностных организованностей — универсум деятельности, сферы деятельности, организации (или учреждения), акты персональной деятельности людей (рис. 3).

⁵ В методологии деятельности в термин «культура» вложен исходный смысл латинского слова *culture*, что означало «делание», «возделывание». Всякая деятельность культурно нормирована, т.е. опытно выделены образцы способов работы, они зафиксированы на внешних культурных носителях (в регламентах, ГОСТах,

протоколах, учебниках и др.) и вставлены в каналы культурной трансляции. Если такой процедуры не осуществляется, деятельность становится невозможной — она превращается в социальное поведение.

⁶ Не нужно путать с административной иерархией должностных лиц.

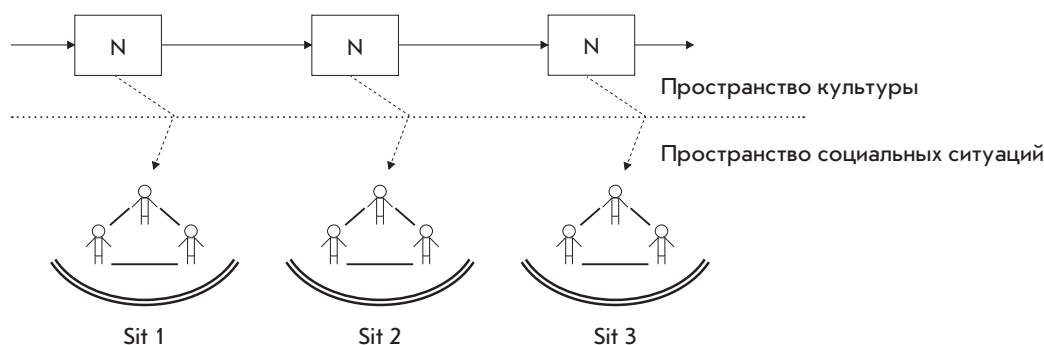


Рис. 2. Трансляция норм культуры и их реализация в социальных ситуациях

Источник: [20, с. 35]

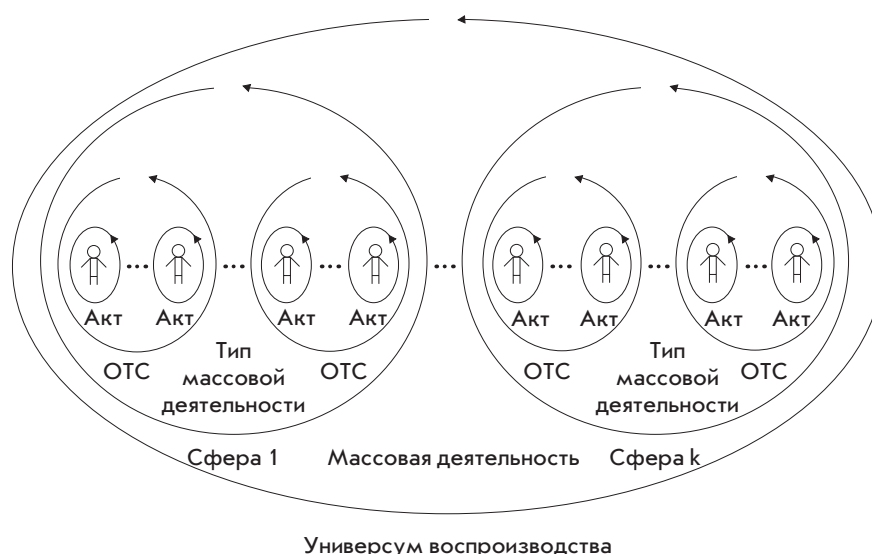


Рис. 3. Четырехуровневая иерархия массовой деятельности

Источник: [19, с. 82]

Самый высокий уровень деятельности трактуется как универсум деятельности. Он включает в себя сферы деятельности, коих много, и список их открыт для пополнения: сфера производства, сфера управления, сфера науки, сфера образования, сфера искусства, сфера предпринимательства и др. Каждая сфера деятельности состоит из конкретных организаций (учреждений)⁷. В свою очередь, внутри каждой организации (ОТС) имеются конкретные «акты» индивидуальной деятельности. Это тот низовой уровень, где есть конкретные рабочие места и занимающие их люди (деятели).

С одной стороны, каждый уровень деятельности имеет свой тип деятельностных норм (стандартов)⁸, с другой стороны, каждый нижестоящий набор норм (стандартов) не может противоречить (без ущерба для деятельности в целом) требованиям норм вышестоящих уровней деятельности (табл.).

Иерархические уровни деятельности и соответствующие типы стандартов

Уровень воспроизводства	Тип стандартов
Универсум	Универсальные ценности
Сферы	Институты
ОТС	Протоколы
Акты	Способы

Источник: [19, с. 83].

Третий принципиальный момент, характеризующий деятельность, — ее *рефлексивность*. Люди отличаются от животных в том числе и тем, что обладают рефлексией — способностью оценивать, в какие ситуации они попадают, и находить способы преодоления затруднительных и проблемных ситуаций (рис. 4).

На рис. 4 условно изображена ситуация акта индивидуальной деятельности (жирный овал), в котором условная фигурка человека-деятели осуществляет процесс деятельности (горизонтальная стрелочка), на который деятель осуществляет воздействие (вертикальная стрелочка). При этом он применяет определенный способ работы — рамка над ним (так в методологии обозначаются способы, методы, подходы и другие мыслительные конструкции деятельности). Если

⁷ На рис. 3 обозначено «ОТС» — организационно-техническая система. Так принято в методологии деятельности называть деятельностную организованность, имеющую оргуправленческую надстройку.

⁸ «Стандарт» шире «нормы», говорящей, как правильно действовать, он включает еще нормы нарушения деятельности.

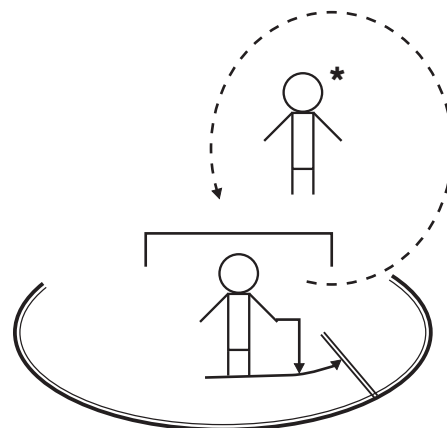


Рис. 4. Схема рефлексивного выхода деятеля

Источник: [20, с. 234]

процесс деятельности наталкивается на препятствие, останавливающее деятельность, моментально срабатывает рефлексия — деятель как бы поднимается над ситуацией и пытается анализировать, что произошло и почему осуществляемый способ не сработал: на схеме — «человек со звездочкой», направляющий свое рефлексивное внимание на свой же способ работы.

За счет рефлексии деятели удерживают как вышестоящие уровни деятельности, так и культурные нормы деятельности. Можно сформулировать жесткий тезис: если человек не рефлексивен (а это, к сожалению, не редкость), то он не пригоден к деятельности, будет только мешать ей, а часто даже ее разваливать. Вся деятельность буквально пронизана рефлексией⁹.

А теперь через призму выделенных принципиальных моментов деятельности взглянем на институты и их трактовку представителями традиционных предметных общественных наук (не методологами).

Типичное определение института, которое существует в научной литературе, — формальные нормы и неформальные правила, применяемые людьми в своей жизни и деятельности [21–23]. Формулировки конкретных ученых могут несколько различаться, но суть у всех одна — нормы и правила. В редких случаях (например, Я. Щепаньский) институтами называют «системы учреждений, в которых определенные люди, избранные членами групп, получают полномочия для выполнения общественных и безличных функций ради удовлетворения существенных индивидуаль-

⁹ Приходится констатировать, что классические предметные науки не имеют научных средств, позволяющих использовать рефлексия, а поэтому живую деятельность людей не видят и изучать не могут.

ных и общественных потребностей и ради регулирования поведения других членов групп» (цит. по: [19, с. 84]). Но, как справедливо фиксирует В.Я. Дубровский, практически никто не видит двойственности любого института: деятельностный принцип «норма — реализация» остается у всех за рамками рассмотрения [там же, с. 85]. Например, есть институт денег (нормированное культурное понятие), а есть конкретные реализации денег — рубли, доллары, юани и др. Есть институт кредитования, а есть его конкретные реализации — различные банки. Есть институт семьи, а есть конкретные семьи и т.д. И это всё — разные вещи, которые нельзя смешивать¹⁰. В.Я. Дубровский фиксирует важный тезис: «Совокупная деятельность определенным образом связанных учреждений и образует деятельность сферы, актуализирующую/реализующую институт» [там же, с. 84].

Вторым принципиальным моментом понятия «деятельность», выделенным выше, была ее иерархичность и организованность по принципу матрешки. Это впрямую касается специфики работы любого общественного института. В таблице показано, что институт является нормами (стандартами) для совершенно определенного уровня деятельностной организации — для сферы деятельности¹¹. Г.П. Щедровицкий отмечал, что сферам деятельности соответствуют особые нормы, которые «задают людям совершенно

особый тип институциональной ориентировки» [17, с. 33]. Этого положения методологи придерживаются до сих пор. Так, В.Г. Марача пишет: «По отношению к «институту» в качестве дополнительного понятия в плане деятельности традиционно обсуждалась «сфера» [25]. Той же позиции придерживается и В.Я. Дубровский: «Сфера является самовоспроизводящейся единицей универсума самовоспроизводства деятельности и, следовательно, должна включать задающий ее стандарт — институт. Получается, что, будучи лишь частью сферы, институт, как бы изнутри, рефлексивно задает целиком всю сферу» [19, с. 83] (рис. 5). «В соответствии с данным определением системной единицей деятельности, а значит, и объектом самостоятельного рассмотрения является не институт, а сфера деятельности, включающая институт, рефлексивно ее задающий» [там же].

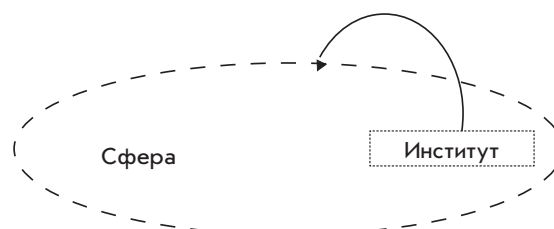


Рис. 5. Институт — норма (стандарт), рефлексивно задающий сферу массовой деятельности

Источник: [19, с. 84]

¹⁰ Так, С.С. Новикова пишет: «Социальные институты и социальные организации тесно связаны между собой. Среди социологов нет единого мнения по поводу того, как они соотносятся друг с другом... Трудность проведения четкого «водораздела» между этими двумя понятиями связана с тем, что социальные институты в процессе своей деятельности выступают как социальные организации — они структурно оформлены, институционализированы, имеют свои цели, функции, нормы и правила. Сложность заключается в том, что при попытке выделить социальную организацию как самостоятельный структурный компонент или социальное явление приходится повторять те свойства и черты, которые характерны и для социального института» (цит. по: [19, с. 85]; см. также: [24]).

¹¹ Г.П. Щедровицкий характеризовал сферу массовой деятельности как особую «открытую» и «незамкнутую» целостность, позволяющую включать в нее новые элементы, не нарушая ее единства. Это означает, что как система сфера не может задаваться привычным для нас «органическим» способом, когда целостность, или единство, изображается в виде контура, замыкающего структуру системы, или, что то же самое, контура, в который вложена структура. При этом сам контур погружен во внешнюю по отношению к системе среду. Сфере может быть приписан тип единства, который характерен для систем знаний. Целостность такой системы задается «изнутри» особыми ее элементами — принципами (или началами). Как квазиуниверсум сфера не может иметь ни границы, ни внешности в обычном смысле [19, с. 89].

Вернемся к таблице. Она показывает, что каждому уровню иерархической организации деятельности соответствует свой тип норм (стандартов), а каждый вышестоящий набор норм (стандартов) определяет тип нижестоящих. В.Я. Дубровский называет этот методологический принцип «правилом типов» [там же, с. 87]. В соответствии с данным правилом на становление институтов того или иного общества влияют ценностные комплексы, сформировавшиеся в данном обществе. В свою очередь, сложившиеся институты как задают нормы (стандарты) работы организаций (учреждений), так и (через них) влияют на выбор применяемых способов деятельности (или даже определяют его) на низовом ее уровне — уровне отдельных актов индивидуальной деятельности.

Проблемы современного проектного финансирования в России

Последний тезис позволяет вновь вернуться к теме данной статьи — институциональным проблемам ПФ, но уже вооружен-

ным дополнительными аргументами. Трудности, с которыми столкнулись С.Б. Чернышев и другие институциональные инженеры, пытаюсь внедрить в российскую практику ПФ на новой технологической основе, можно объяснить теперь исходя из рамки методологии деятельности. На мой взгляд, основная проблема состоит в рассогласовании действия институциональных норм (стандартов), последствия которых (транзакционные издержки) пытаются устранить, и предлагаемых новых способов работы инвесторов на низовом уровне — разработки и реализации проектов типа Shared Investing (соинвестирования материальных активов). Институциональные учреждения (банки, налоговые, контрольные и другие государственные органы и негосударственные институциональные структуры) имеют свое представительство на двух нижних уровнях иерархии деятельности, но рефлексивно активизируют/реализуют институциональные нормы (стандарты) на уровне соответствующих сфер деятельности, в том числе — сферы предпринимательства. Это сильно мешает попыткам (а часто просто парализует их) практически реализовать потенциально эффективные способы работы ПФ, но противоречащие нормам (стандартам) двух верхних уровней иерархии деятельности. Предприниматели-практики, работающие на низовом уровне деятельности, не в состоянии противостоять неумолимому действию «правила типов» и, помучившись, отказываются от современных форм ПФ, которые становятся всё более и более популярными в остальном мире. В результате экономическое отставание России ощущается с каждым годом всё сильнее, что чревато даже потерей суверенитета страны [5, с. 241 и далее].

Попытаюсь сформулировать некоторые предложения к размышлению над данными вопросами и проблемами.

Первое. Мне представляется, что внедрение в практику современного ПФ должно начинаться не с низового уровня деятельности, а с верхних уровней. Необходимо обсуждать ценностные принципы предпринимательской деятельности и добиваться их пересмотра. В мире уже сложился многомиллионный класс «новых» инвесторов и предпринимателей (их называют High Net Worth Individuals, или хайнеты) [1, с. 278], исповедующих не только «рыночные ценности», т.е. работающих не только ради прибыли, но и ради Blended (Social, Shered) Value — ценностей, носящих гуманитарный, социальный, экологический и подобный характер [5, с. 247]. Требуется пересмотреть каталог институтов, и в том числе их законодательные нормы и регламенты, чтобы они не противоречили развитию новой технологической революции в финансовой сфере.

Второе. Необходимо на федеральном уровне власти решить вопрос о выделении специальных территорий для экспериментальной отработки и локального внедрения ПФ нового типа с постепенным расширением масштабов данной работы. В этом деле может помочь богатый опыт проведения таких экспериментов в Китае [11].

Третье. Нужно обсуждать и добиваться принятия на законодательном уровне существенных льгот и преференций для предпринимателей, берущих на вооружение новые технологические формы ПФ.

Четвертое. Необходимы отработка образцовых форм проектного предпринимательства и их широкая реклама среди населения страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Чернышев С.Б. Иное. Письма о техноэкономике / С.Б. Чернышев. — Москва : МИСиС, 2020. — 408 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. — Москва : ЭКСМО, 2007. — 894 с.
3. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования / Э.Р. Йескомб. — Москва : Альпина Паблишер, 2015. — 408 с.
4. Соколов В. Институты развития провалили инновации / В. Соколов // Ведомости. — 2021. — URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2021/03/01/859742-instituti-razvitiya>.
5. Чернышев С.Б. Техноэкономика. Кому и зачем нужен блокчейн / С.Б. Чернышев. — Москва : Полит.энцикл., 2018. — 391 с.
6. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты : пер. с англ. / Т. Эггертссон. — Москва : Дело, 2001. — 408 с.
7. Commons J.R. Institutional Economics / J.R. Commons // American Economic Review. — 1931. — № 21. — P. 648–657.
8. Коуз Р. Природа фирмы / Р. Коуз // Фирма, рынок и право. — Москва : Новое изд-во, 2007. — С. 36–57.
9. Rifkin J. The Age of Access: The New Culture of Hypercapitalism, Where all of Life is a Paid-For Experience / J. Rifkin. — New York : J.P. Tarcher, 2000. — 312 p.
10. Сото Э. де. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / Э. де Сото. — Москва : Олимп-Бизнес, 2004. — 272 с.

11. Коуз Р. Как Китай стал капиталистическим / Р. Коуз, Нин Ван. — Москва : Новое изд-во, 2016. — 386 с.
12. Берёзкин Ю.М. Ранний Маркс и современный «финтех» / Ю.М. Берёзкин. — DOI 10.18334/се.13.2.39881 // Креативная экономика. — 2019. — Т. 13, № 2. — С. 389–406.
13. Cheung St. Will China Go Capitalist? An Economic Analysis of Property Rights and Institutional Change / St. Cheung. — London : Institute of Economic Affairs, 1986. — 80 p.
14. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: полный курс. В 2 т. Т. 1 / Ю. Бригхем, Л. Гапенски. — Санкт-Петербург : Экон. шк., 1997. — 497 с.
15. Накамото Сатоши. Биткоин: система цифровой пиринговой наличности / Сатоши Накамото // *Cripto.ru*. — URL: <https://crypto.ru/satoshi-nakamoto-statya-o-bitcoin>.
16. Щедровицкий Г.П. Избранные труды / Г.П. Щедровицкий. — Москва : Шк. культ. полит., 1997. — 800 с.
17. Щедровицкий Г.П. Сферы деятельности. Методологическое мышление (тексты дискуссий на «Узком семинаре») / Г.П. Щедровицкий // *Анналы ММК*. — 1972. — Ч. 1.
18. Дубровский В.Я. Очерки по общей теории деятельности / В.Я. Дубровский. — Москва : Ин-т развития им. Г.П. Щедровицкого, 2011. — 576 с.
19. Дубровский В.Я. Сферы деятельности и институты / В.Я. Дубровский // *Summa Methodologiae*. — 2018. — Vol. 1. — P. 79–110.
20. Берёзкин Ю.М. Основания деятельностной методологии / Ю.М. Берёзкин. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2012. — 354 с.
21. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. — Москва : Высш. шк. экономики, 2010. — 256 с.
22. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф. Хайек. — Москва : Новости, 1992. — 303 с.
23. Parsons T. Prolegomena to a Theory of Social Institutions / T. Parsons // *American Sociological Review*. — 1990. — Vol. 55, № 3. — P. 319–333.
24. Новикова С.С. Социология: история, основы, институционализация в России / С.С. Новикова. — Москва : МОДЭК, 2000. — 464 с.
25. Марача В.Г. Комментарии к статье Б.В. Сазонова «Организация как социальный институт. Смена парадигм» / В.Г. Марача // Некоммерческий научный фонд «Институт развития им. Г.П. Щедровицкого». — URL: <https://www.fondgp.ru/old/lib/mmk/97.html>.

REFERENCES

1. Chernyshev S.B. *Other. Letters on technoeconomics*. Moscow, MISiS Publ., 2020. 408 p.
2. Schumpeter J.A. *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung. Capitalism, Socialism and Democracy*. Moscow, EKSMO Publ., 2007. 894 p.
3. Yescombe E.R. *Principles of Project Finance*. New York, Elsevier, 2002. 368 p. (Russ. ed.: Yescombe E.R. *Principles of Project Finance*. Moscow, Alpina Publisher Publ., 2015. 408 p.).
4. Sokolov V. Development institutions failed innovation. *Vedomosti*. 2021. Available at: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2021/03/01/859742-instituti-razvitiya>.
5. Chernyshev S.B. *Technoeconomics. Who needs blockchain and why*. Moscow, Politicheskaya Entsiklopediya Publ., 2018. 391 p.
6. Eggertsson T. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press, 1990. 385 p. (Russ. ed.: Eggertsson T. *Economic Behavior and Institutions*. Moscow, Delo Publ., 2001. 408 p.).
7. Commons J.R. Institutional Economics. *American Economic Review*, 1931, no. 21, pp. 648–657.
8. Coase R. The Natura of the Firm. *The Firme, the Market and the Law*. Chicago, 1990, pp. 33–56. (Russ. ed.: Coase R. The Natura of the Firm. *The Firme, the Market and the Law*. Moscow, Novoe Izdatel'stvo Publ., 2007, pp. 36–57).
9. Rifkin J. *The Age of Access: The New Culture of Hypercapitalism, Where all of Life is a Paid-For Experience*. New York, J.P. Tarcher, 2000. 312 p.
10. Soto H. de. *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West a. Fails Everywhere Else*. London, Black Swan, 2001. 275 p. (Russ. ed.: Soto H. de. *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West a. Fails Everywhere Else*. Moscow, Olimp-Biznes Publ., 2004. 272 p.).
11. Kouz R., Nin Van. *How China Became Capitalist*. Moscow, Novoe Izdatel'stvo Publ., 2016. 386 p.
12. Berezkin Yu.M. Early Marx and Modern «Fintech». *Kreativnaya ekonomika = Creative Economy*, 2019, vol. 13, no. 2, pp. 389–406. (In Russian). DOI: 10.18334/се.13.2.39881.
13. Cheung St. *Will China Go Capitalist? An Economic Analysis of Property Rights and Institutional Change*. London, Institute of Economic Affairs, 1986. 80 p.
14. Brigham E.F., Gapenski L.C. *Intermediate Financial Management*. Chicago, Dryden press, 1990. 921 p. (Russ. ed.: Brigham E.F., Gapenski L.C. *Intermediate Financial Management*. Saint-Petersburg, Ekonomicheskaya Shkola Publ., 1997. Vol. 1. 497 p.).
15. Nakamoto Satoshi. Bitcoin: a system of digital peer-to-peer cash. *Cripto.ru*. Available at: <https://crypto.ru/satoshi-nakamoto-statya-o-bitcoin>. (In Russian).
16. Shchedrovitsky G.P. *Selected Works*. Moscow, Shkola Kul'turnoi Politiki Publ., 1997. 800 p.
17. Shchedrovitsky G.P. Areas of activity. Methodological thinking (texts of discussions at the «Narrow Seminar»). *Annaly MMK = Annales MMK*, 1972, pt. 1. (In Russian).
18. Dubrovsky V.Ya. *Essays on the general theory of activity*. Moscow, Shchedrovitsky G.P. Institute of Development Publ., 2011. 576 p.

19. Dubrovsky V.Ya. Areas of activity and institutions. *Summa Methodologiae*, 2018, vol. 1, pp. 79–110. (In Russian).
20. Berezkin Yu.M. *Basis of Activity — Based Methodology*. Irkutsk, Baikal State University of Economics and Law Publ., 2012. 354 p.
21. North D.C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, 2002. 152 p. (Russ. ed.: North D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Moscow, Higher School of Economics Publ., 2002. 256 p.).
22. Hayek F.A. *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*. Chicago University Press, 1988. 194 p. (Russ. ed.: Hayek F.A. *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*. Moscow, Novosti Publ., 1992. 303 p.).
23. Parsons T. Prolegomena to a Theory of Social Institutions. *American Sociological Review*, 1990, vol. 55, no. 3, pp. 319–333.
24. Novikova S.S. *Sociology: history, fundamentals, institutionalization in Russia*. Moscow, MODEK Publ., 2000. 464 p.
25. Maracha V.G. Comments on the article by B.V. Sazonov «Organization as a social institution. Change of paradigms». *Non-profit Scientific Foundation «Shchedrovitsky G.P. Institute of Development»*. Available at: <https://www.fondgp.ru/old/lib/mmk/97.html>.

Информация об авторе

Берёзкин Юрий Михайлович — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов и финансовых институтов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: bym4@mail.ru.

Author

Yury M. Berezkin — D.Sc. in Economics, Professor, Professor of the Department of Finance and Financial Institutions, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: bym4@mail.ru.

Для цитирования

Берёзкин Ю.М. Институциональные проблемы проектного финансирования с позиций деятельностного подхода / Ю.М. Берёзкин. — DOI 10.17150/2500-2759.2022.32(1).57-66 // Известия Байкальского государственного университета. — 2022. — Т. 32, № 1. — С. 57–66.

For Citation

Berezkin Yu.M. Institutional Problems of the Project Financing from the Standpoint of the Activity Approach. *Izvestiya Baikalskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2022, vol. 32, no. 1, pp. 57–66. (In Russian). DOI: 10.17150/2500-2759.2022.32(1).57-66.