

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования  
«Полоцкий государственный университет  
имени Евфросинии Полоцкой»

Федеральное государственное учреждение  
высшего образования Российской Федерации  
«Уфимский государственный нефтяной технический университет»

**И. В. Зенькова, Р. И. Маликов, К. В. Павлов**

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА  
И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ  
НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ  
УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ИЕРАРХИИ**

Новополоцк:  
Полоцкий государственный университет  
имени Евфросинии Полоцкой

2022

УДК 330.8  
ББК 65.050.9(2)  
356

Рекомендовано к изданию в качестве монографии: советом  
Полоцкого государственного университета имени Евфросинии Полоцкой  
(протокол № 9 от 03.06.2022 г.);  
Ученым советом Института экосистем бизнеса и креативных индустрий  
Уфимского государственного нефтяного технического университета  
(протокол № 9 от 24.05.2022 г.)

#### РЕЦЕНЗЕНТЫ:

д-р экон. наук, проф., зав. каф. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит  
в отраслях народного хозяйства» Белорусского государственного  
экономического университета Д. А. ПАНКОВ;  
д-р экон. наук, проф., проф. департамента мировой экономики  
НИУ «Высшая школа экономики» С. Н. РАСТВОРЦЕВА;  
д-р экон. наук, проф., гл. науч. сотрудник Института социально-экономических  
и энергетических проблем Севера Коми научного центра Уральского отделения  
Российской академии наук, заслуженный деятель науки Российской Федерации  
В. В. ФАУЗЕР

#### **Зенькова И. В.**

356 Социально-экономическая среда и её влияние на хозяйственные процессы  
на разных уровнях управленческой иерархии / И. В. Зенькова, Р. И. Маликов,  
К. В. Павлов. – Новополюцк: Полоц. гос. ун-т им. Евфросинии Полоцкой, 2022. – 296 с.  
ISBN 978-985-531-824-9.

В монографии рассматриваются разнообразные проблемы влияния социально-экономической  
среды на темпы, формы и направления протекания хозяйственных процессов на разных уровнях  
организационно-управленческой иерархии: народнохозяйственном, отраслевом, региональном,  
микроуровне. Анализируются процессы влияния бизнес-среды на развитие хозяйствующих  
субъектов, вопросы вхождения организаций в рыночное пространство, проблемы деблокирования  
административных барьеров в развитии малого и среднего предпринимательства и их влияние на  
динамику функционирования хозяйственных структур и многое другое.

Монография подготовлена в рамках Договора о сотрудничестве в области высшего,  
послевузовского образования и науки между ФГБОУ ВПО Уфимским государственным нефтяным  
техническим университетом (кафедра проектного менеджмента и экономики предпринимательства) и  
Полоцким государственным университетом имени Евфросинии Полоцкой (кафедра экономики), а также  
в соответствии с Дорожной картой 2021 г. по дальнейшему развитию сотрудничества между вузами.

Монография может быть полезна всем, кто интересуется вопросами взаимовлияния  
бизнес-среды и хозяйственных процессов.

**УДК 330.8**  
**ББК 65.050.9(2)**

**ISBN 978-985-531-824-9**

© Зенькова И. В., Маликов Р. И., Павлов К. В., 2022  
© Полоцкий государственный университет  
имени Евфросинии Полоцкой, 2022

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	5
<b>ЧАСТЬ 1. НАПРАВЛЕНИЯ, ФОРМЫ И МЕТОДЫ ВЛИЯНИЯ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ НА РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ .....</b>	
<b>7</b>	
Глава 1. Методологические основы формирования эффективного институционального обеспечения развития предпринимательства .....	8
Глава 2. Институциональные основы деблокирования административных барьеров в региональной деловой среде .....	20
Глава 3. Развитие процессов взаимодействия властных и предпринимательских структур на региональном уровне .....	41
Глава 4. Позиционирование деловой среды по условиям ведения бизнеса .....	55
Глава 5. Формирование стратегий бизнес-сообщества в проектах государственно-частного партнерства (ГЧП) .....	66
Глава 6. Оценка факторов развития конкурентоспособности предпринимательства в регионах .....	74
Глава 7. Формирование системы мониторинга потенциала предпринимательских структур в условиях конкурентного взаимодействия .....	85
Глава 8. Инновационные факторы эффективного развития предпринимательства .....	104
Глава 9. Разработка стратегий устойчивого функционирования региональной системы предпринимательства .....	119
Глава 10. Развитие новых форматов цифрового бизнеса как фактор содействия социально-экономическому развитию региона .....	128
Глава 11. Организационно-экономические условия развития взаимодействия властных, предпринимательских и общественных институтов на основе цифровых технологий .....	136
<b>ЧАСТЬ 2. ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ ВЛИЯНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И ИЗМЕНЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА .....</b>	
<b>145</b>	
Глава 12. Формы и направления развития рыночной экономики в условиях неопределенности и изменчивости организационно-управленческой среды .....	146
Глава 13. Неопределенность, изменчивость и волатильность производственно-экономических процессов. Оценка уровня неопределенности среды .....	167
Глава 14. Устойчивость производственных систем в условиях неопределенности экономической среды .....	174

Глава 15. Особенности, методы и формы управления производством в условиях неопределенности и изменчивости экономической среды .....	179
Глава 16. Инерционность социально экономических и экологических систем .....	189
Глава 17. Управление экономикой с учетом оценки воспроизводственных диспропорций .....	201
Глава 18. Эколого-экономическая «чёрная дыра»: постановка проблемы .....	220
Глава 19. Социально-экономическое ядро: сущность, критерии формирования, элементный состав, инфраструктура .....	224
Глава 20. Волнообразный характер соотношения между рыночными и государственными регуляторами экономики и выбор хозяйственной политики .....	242
Глава 21. Интенсификация производства как фактор повышения конкурентоспособности отечественной продукции. Основные этапы роста конкурентоспособности .....	256
Глава 22. Инвестиции и инновации интенсивного и экстенсивного типа .....	272
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	<b>289</b>
Сведения об авторах .....	290

## ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях хозяйствования существенно возросли степень и уровень неопределенности и изменчивости организационно-экономической среды, что в значительной мере определяет формы, динамику и качество функционирования воспроизводственных процессов. Это обстоятельство самым серьезным образом сказалось на направленности и темпах реализации социально-экономических преобразований во многих областях общественной жизни. Таким образом, в последнее время значительно усилились взаимовлияние и взаимообусловленность, существующие между бизнес-средой и системой общественного воспроизводства на всех ее стадиях – производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг.

Действительно, если еще в XIX веке условия хозяйствования во многих странах могли по существу не меняться десятилетиями (имеются в виду нормативно-правовые условия ведения бизнеса, состояние финансово-кредитной и налоговой систем и т.п.), то в настоящее время такого рода условия, наоборот, нередко крайне нестабильны и изменчивы (к примеру, в течение короткого промежутка времени происходит заметное изменение ключевой ставки рефинансирования, банковских ставок по вкладам, существенно меняются темпы инфляции и т.д.). Связано это со многими факторами, такими как быстрые темпы роста НТП, частое возникновение разнообразных кризисов, возросшее влияние экологических процессов на хозяйственную жизнь и пр.

В результате внешняя для системы воспроизводства среда становится все более неустойчивой и усиление этой изменчивости, в свою очередь, начинает все более влиять на динамику и качество реализации производственных процессов. Получается такой, своего рода, замкнутый круг: происходит существенное усиление влияния динамики бизнес-среды на скорость и качество осуществления хозяйственных процессов и, наоборот, прогрессирующие изменения в воспроизводственных структурах, в свою очередь, оказывают все более значимое влияние на внешнюю для хозяйствования среду.

В монографии рассмотрен широкий круг проблем о взаимосвязи и взаимовлиянии социально-экономической среды и системы воспроизводственных процессов на разных уровнях организационно-управленческой иерархии. Среди них в книге исследуются такие актуальные вопросы, как институциональные условия деблокирования административных барьеров в деловой среде, развитие новых форматов цифрового бизнеса, анализ процессов взаимодействия властных и предпринимательских структур, инновационные факторы эффективного развития предпринимательства и многие другие.

Важно отметить, что монография подготовлена в рамках Договора о сотрудничестве в области высшего, послевузовского образования и науки, заключенного между двумя вузами : российским ФГБОУ ВПО Уфимским государственным нефтяным техническим университетом (кафедра проектного менеджмента и экономики предпринимательства) и белорусским Полоцким государственным университетом имени Евфросинии Полоцкой (кафедра экономики), а также в соответствии с Дорожной картой по дальнейшему развитию сотрудничества между этими вузами, принятой в сентябре 2021 г.

Монография предназначена для преподавателей и научных работников, менеджеров, аспирантов, магистров и студентов, а также всем, кто интересуется вопросами взаимовлияния бизнес-среды и хозяйственных процессов.

Для облегчения чтения книги нумерация таблиц, рисунков и списка используемой литературы приводится поглавно.

**ЧАСТЬ 1.**

**НАПРАВЛЕНИЯ, ФОРМЫ И МЕТОДЫ  
ВЛИЯНИЯ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ НА РАЗВИТИЕ  
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ**

## Глава 1.

### Методологические основы формирования эффективного институционального обеспечения развития предпринимательства<sup>1</sup>

Ставка на инновации как основной драйвер развития экономики в настоящее время становится актуальным направлением социально-экономической политики. Инновационная модель развития позволяет регионам и другим хозяйственным объектам существенно усилить свои конкурентные позиции на международных и межрегиональных рынках, нарастить и укрепить экономический потенциал таксономических объектов, расположенных на территории, что позволит им более эффективно решать социальные задачи. Вместе с тем, в настоящее время инновационная парадигма развития экономики ряда стран и территорий, в том числе российских и белорусских регионов, базируется, как правило, на государственном (бюджетном) финансировании. Субъекты частного предпринимательства продолжают довольно осторожно относиться к реализации инновационных проектов и программ, продолжая делать ставку на тиражирование уже известных идей и решений. Однако, как свидетельствует международная практика, ключевым драйвером инновационного развития, способным вывести экономику государства на лидирующие позиции, прежде всего, является частное предпринимательство, предпринимательская инициатива. Отталкиваясь от мирового опыта, можно заключить, что жизнеспособная инновационная модель развития экономики может быть реализована только в том случае, если к этому процессу активно подключится частное предпринимательство.

Однако, несмотря на то, что в последнее время государством предпринимаются достаточно энергичные меры, направленные на развитие как предпринимательства в целом, так и инновационного, в частности, уровень его роста (речь идет, прежде всего, о малых и средних инновационных компаниях) в российских и белорусских регионах остается еще довольно низким. Представляется, что недостаточная эффективность мер, реализуемых государственными структурами, в числе прочего, объясняется отсутствием необходимого комплексного понимания того, как в целом функционирует региональная система предпринимательства. Анализ научной литературы свидетельствует о том, что параметры, тенденции и законы развития системы ведения хозяйства на инициативной рискованной основе с целью получения предпринимательского дохода (системы предпринимательства) зача-

---

<sup>1</sup> При подготовке главы использованы материалы исследований, выполненных совместно с д.э.н. Гришиным К.Е.



стую не учитываются при проведении исследований региональной экономической системы и разработке мер, направленных на ее совершенствование. К сожалению, до настоящего времени не существует научно обоснованного четкого понимания того, что из себя представляет и как в целом функционирует региональная система предпринимательства. Так, до сих пор не решена проблема методологии комплексного исследования параметров функционирования региональной системы предпринимательства как подсистемы региональной экономической системы. Не до конца, с научной точки зрения, исследованы процессы взаимодействия региональных систем предпринимательства в контуре национальной и мировой систем предпринимательства. Серьезного переосмысления требует институциональное обеспечение развития предпринимательства на региональном уровне. Все это не позволяет прийти к пониманию того, как в целом и на каких принципах развивается предпринимательство в регионе, и не дает возможности адекватно прогнозировать сценарии развития регионального предпринимательства даже в краткосрочной перспективе. В этой связи на региональном уровне возникают серьезнейшие проблемы в сфере организации управления процессами развития предпринимательства [2]. Указанные причины не позволяют эффективно и с высокой отдачей подключить частный бизнес к реализации инновационной модели социально-экономического развития субъектов Российской Федерации и областей Беларуси.

Как известно, одним из ключевых факторов, оказывающих воздействие на динамику социально-экономического роста субъектов Российской Федерации, в том числе инновационного развития, является качество институционального обеспечения деловой среды региона [1], определяющего базовые условия функционирования экономических агентов, результативность хозяйственной деятельности которых оказывает прямое воздействие на уровень социально-экономического развития территории [13]. Вместе с тем, деловая среда отдельных регионов характеризуется наличием различных институциональных барьеров на пути развития инновационного предпринимательства, низким качеством институционального обеспечения процессов взаимодействия экономических агентов, что проявляется в достаточно высоком уровне оппортунистического поведения как представителей властных структур, так и субъектов предпринимательства. Такое положение дел обуславливает необходимость дальнейшего исследования параметров деловой среды на основе институционального подхода, в рамках которого видится целесообразным учет пространственной специфичности правил ведения бизнес-деятельности.

С целью развития имеющихся подходов к исследованию экономических институтов представляется целесообразным использовать концепцию институциональных конфигураций. Данная концепция еще не получила широкого развития в теории и методологии институционального анализа, но, по нашему мнению, имеет серьезные научные перспективы, о чем свидетельствует рост в последние годы числа публикаций, посвященных конфигурационному анализу в зарубежной печати [17–19]. Среди отечественных исследований нужно отметить работу Д. Фролова, в которой автор достаточно последовательно обосновывает новую версию методологического институционализма, в основе которой лежит «концепция институциональных конфигураций, направленная на преодоление искусственного разрыва субъектно-объектной структуры институтов и их систем, когда институты де-субъективированы, а агенты деинституционализированы», что определяет модели взаимодействия институтов и их стейкхолдеров в конкретном экономическом пространстве и позволяет рассматривать «институционализацию в единстве ее субъектов (отношенческих и категориальных социальных групп) и факторов (институтов)» [14], и, как представляется, позволяет повысить эффективность институционального анализа при проведении прикладных исследований. Необходимо отметить, что концепция институциональных конфигураций уже на протяжении нескольких лет нами применяется к исследованию региональной деловой среды развития предпринимательства. Впервые конфигурационный подход к исследованию институтов деловой среды был обоснован в работе 2014 года [5], в которой предпринята попытка проанализировать и обосновать дифференциацию институциональной среды в территориально-пространственном контексте в зависимости от характера взаимодействия базовых и дополнительных (формальных и неформальных) региональных институтов и дано следующее определение: институциональная конфигурация региональной деловой среды представляет собой формы соотношения базовых и дополнительных региональных институтов с учетом сложившейся в регионе системы формального и неформального взаимодействия экономических агентов. В соответствии с данным пониманием институциональная конфигурация региональной деловой среды обуславливает степень и характер трансформации действия базовых институтов при их внедрении в региональную деловую практику [7].

Ключевым фактором, приводящим к реальной дифференциации условий ведения бизнеса в региональном срезе [4] является то, что на уровне регионов зачастую формальные «правила игры», сформированные, в том числе, с учетом интересов региональных стейкхолдеров трактуются, интер-

претерпевают и применяются различными участниками экономического взаимодействия (стремящимися улучшить свою структуру платежей) по-разному, в зависимости от преследуемых целей [12]. Именно данная особенность обуславливает существенные различия [11] в параметрах деловой среды разных регионов страны и приводит к формированию специфических, дифференцированных относительно участников взаимодействия, «правил игры» в пространственном контексте.

По сути, речь идет не только о «корректировке» способов применения базовых формальных институтов в результате их взаимодействия с дополнительными формальными и неформальными институтами региональной деловой среды с учетом интересов, ресурсов влияния и стратегий разнообразных стейкхолдеров в отношении институтов, но и о персонифицированной интерпретации в свою пользу уже скорректированных и действующих локально институтов экономическими агентами, обладающими определенным ресурсным потенциалом.

Возможность, а также характер дифференциации правил игры в зависимости от диапазона допустимых значений, устанавливаемых определенным институтом без нарушения конструктивной целостности этого института (без формального нарушения закона или иного нормативно-правового акта) является важнейшей характеристикой проявления его действия в рамках той или иной институциональной конфигурации. В соответствии с уточненным подходом институциональная конфигурация региональной деловой среды представляет собой набор опосредующих деловые отношения взаимосвязанных и взаимодействующих базовых и дополнительных региональных формальных и неформальных институтов, упорядоченных и структурированных в определенной иерархической комбинации, в совокупности определяющих правила, а также ограничения экономического поведения хозяйствующих субъектов в рамках той или иной региональной (пространственной) системы предпринимательства. Ключевой особенностью уточненного подхода является то, что скомбинированная в определенной конфигурации совокупность политических, социальных, юридических правил и неформальных норм, опосредующих деловые отношения в регионе, рассматривается с учетом характера их интерпретации и применения экономическими агентами в деловой практике при складывающемся характере взаимодействия базовых и дополнительных региональных институтов и стейкхолдеров.

Целесообразность применения именно конфигурационного подхода может быть обоснована в рамках разрабатываемого нами нового подхода к анализу эффективности институтов региональной деловой среды, в основе

которого лежит концепция генерации совокупности формальных и неформальных институтов и зон институциональных аттракторов.

Как следует из анализа большого числа работ, посвященных теме институциональной экономики [3; 6; 9; 10; 16; 20], институты – это правила (ограничения) взаимодействия между экономическими агентами. Соответственно, институты деловой среды – это устоявшиеся нормы взаимодействия между экономическими агентами, совокупность которых воздействует на параметры предпринимательской деятельности и, соответственно, на экономическую структуру вознаграждения предпринимателей. Совокупность определенным образом упорядоченных институтов образует единое целое – институциональную структуру. Институциональную структуру можно трактовать как определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения и определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности [9]. Соответственно для того, чтобы эти ограничения соблюдались, институты должны обладать способностью воздействовать на экономических агентов.

В этой связи представляется возможным говорить о новом подходе к институциональному анализу, в рамках которого мы утверждаем, что институты, как формальные, так и неформальные, обладают определенной *энергией (или энергетическим потенциалом)*, т.е. способностью совершать работу по реализации ограничительных мер. Эта энергия неосвязаема, что затрудняет эмпирическое исследование ее параметров, но она существует, и это необходимо принимать во внимание. Так, по нашему мнению, в процессе проектирования формальных институтов в них целенаправленно может закладываться определенный энергетический потенциал, который во взаимодействии с энергетическим потенциалом других формальных и неформальных институтов может оказывать решающее воздействие на деятельность экономических агентов. Как показывает практика, зачастую этот потенциал плохо просчитан (иногда целенаправленно) и в результате мы получаем «неработающий» или «плохо работающий» закон. Однако, в любом случае, совокупность институтов будет обладать определенной энергией. Следовательно, можно констатировать, что совокупность институтов деловой среды, по сути, формирует локальное (ограниченное определенной территорией) силовое (энергетическое) институциональное поле, в котором функционирует совокупность субъектов предпринимательства и которое воздействует на параметры их деятельности. Возможность влияния силового (энергетического) институционального поля на субъект предпринимательства, с нашей точки зрения, определяется тем, что последний обладает

определенным институциональным потенциалом (зарядом). Институциональный заряд субъекта предпринимательства – это его потребность и способность вступать во взаимодействие с другими агентами деловой среды и формировать рациональную сеть деловых взаимодействий. Параметры институционального заряда конкретного субъекта предпринимательства, по нашему мнению, определяются комбинацией детерминант его бизнес-потенциала, к которым мы относим: ментальность, степень готовности к риску, инициативность, наличие ресурсов, нацеленность на достижения результата (прибыли), а также отношения к закону. Представляется, что именно комбинация и соотношение выделенных детерминант бизнес-потенциала определяют внутреннюю установку предпринимателя на желаемую (рациональную) конфигурацию сети деловых взаимодействий. Однако процесс построения рациональной локальной сети деловых взаимодействий сопровождается его столкновением с ограничениями, накладываемыми институтами, в результате чего формируемая сеть испытывает определенное энергетическое воздействие и развивается в определенном направлении [8].

Вместе с тем отдельный институт обладает только скрытой (потенциальной) энергией. Реальная возможность воздействовать на экономических агентов возникает только тогда, когда институты скомбинированы, скоординированы и согласованы между собой (например, дополняются институтами принуждения). Таким образом, конкретные параметры институционального силового поля, по нашему мнению, определяются институциональной конфигурацией региональной деловой среды.

При этом необходимо понимать, что энергетическое воздействие институтов может либо взаимно дополняться и усиливаться за счет синергетического эффекта, либо взаимно гаситься, снижая совокупную эффективность влияния на деятельность экономического агента.

Таким образом, в контуре регионального силового (энергетического) институционального поля возможно возникновение так называемых институциональных аттракторов<sup>2</sup>, то есть своеобразного энергетического пространства, генерируемого определенной комбинацией взаимосвязанных и взаимодействующих базовых и дополнительных региональных формальных и неформальных институтов, а также способов их интерпретации и применения, взаимодополняющее и комплементарное воздействие которого побуждает (принуждает) экономических агентов, функционирующих на опре-

---

<sup>2</sup>Например, региональную программу поддержки малого и среднего предпринимательства вполне можно рассматривать как один из элементов формирования зоны институционального аттрактора, способствующего более динамичному развитию малого и среднего бизнеса в регионе.

деленной территории к выбору соответствующего направления деятельности. Другими словами, зона институционального аттрактора представляет собой своеобразное энергетическое поле (наиболее активная часть силового институционального поля), обладающее определенной институциональной векторной индукцией, воздействующей на экономических агентов с достаточной силой и побуждающей их функционировать и развиваться (формировать структуру деловых взаимодействий) в определенном направлении и диапазоне значений. Не чем иным, как попыткой проектирования ограниченных зон институциональных аттракторов, является создание таких институтов развития, какими являются особые экономические зоны (ОЭЗ), территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) и т.д.

Качественную характеристику зон институциональных аттракторов можно дать, основываясь на подходах У. Баумоля, который считает, что направление деятельности предпринимателя может быть производительным, непроизводительным и разрушительным (деструктивным). Производительное предпринимательство, по его мнению, характеризуется генерированием инновационной ренты, непроизводительное – получением прибыли за счет перераспределения активов, уклонения от налогов и рендоискательства, а деструктивное – так называемым силовым предпринимательством. При этом какое направление деятельности предприниматель предпочтет, – зависит, прежде всего, от превалирующих правил игры, под которыми Баумоль опосредованно понимает экономическую структуру вознаграждения предпринимательских усилий или, по-другому, структуру платежей (payoffs) экономических агентов<sup>3</sup> [2].

Как правило, любая институциональная конфигурация деловой среды генерирует две зоны институциональных аттракторов, которые мы называем положительными (институциональные конфигурации региональной деловой среды с такими зонами также называем «благоприятными») и отрицательными. В самом общем виде можно заключить, что зона положительного институционального аттрактора побуждает экономических агентов, функционирующих на определенной территории, к выбору производительного направления деятельности, а зона отрицательного институционального аттрактора – непроизводительного и деструктивного направления деятельности.

Следовательно, можно констатировать, что зона положительного институционального аттрактора инновационного типа – это своеобразное

---

<sup>3</sup>Структура платежей (поступления и выплаты) экономических агентов, в конечном счете, и определяет соотношение выгод и издержек, получаемых в результате экономической деятельности, в том числе с учетом использования неформальных схем.

энергетическое пространство, генерируемое определенной комбинацией взаимосвязанных и взаимодействующих базовых и дополнительных региональных формальных и неформальных институтов, а также способов их интерпретации и применения, взаимодополняющее и комплементарное воздействие которого побуждает экономических агентов, функционирующих на определенной территории, к выбору инновационной бизнес парадигмы [15] и производительного направления предпринимательской деятельности.

Попытки формирования (проектирования) зон положительного институционального аттрактора инновационного типа с разной долей эффективности предпринимаются как в федеральном масштабе<sup>4</sup> (например, проект «Сколково»), так и на региональном уровне (например, «Иннополис» в Татарстане). Однако в большинстве своем при попытке формирования зон положительного институционального аттрактора инновационного типа на уровне регионов не удастся спроектировать и сконструировать институциональную конфигурацию, способную генерировать необходимый уровень энергетического воздействия, позволяющего втягивать в зону аттрактора достаточное количество субъектов бизнеса.

Представляется, что проектирование институциональной конфигурации региональной деловой среды, генерирующей зоны положительного институционального аттрактора инновационного типа является довольно сложной задачей. Однако, как свидетельствует опыт отдельных регионов (например, Республики Татарстан), в случае явной заинтересованности региональных властей в развитии инновационного предпринимательства у них имеется определенный ресурс, позволяющий конструировать институциональную конфигурацию региональной деловой среды, в контуре которой возможно возникновение зон положительного институционального аттрактора инновационного типа. И пусть на начальном этапе такие зоны обладают невысоким энергетическим потенциалом, все же при системно выстроенной работе и эффективном управлении данным процессом в перспективе появится возможность в наиболее инновационно-ориентированных регионах сформировать зоны положительного институционального аттрактора инновационного типа (потенциальные точки инновационного роста),

---

<sup>4</sup>Так, в качестве примера проектирования составной части институционального аттрактора инновационного типа федерального масштаба можно назвать, например, федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 г., № 223-ФЗ, согласно которому (ст. 8.2) Правительство Российской Федерации должно утверждать конкретных заказчиков, которые обязаны осуществить закупку инновационной продукции, высокотехнологичной продукции, в том числе у субъектов малого и среднего предпринимательства. Распоряжением Правительства РФ от 21 марта 2016 г., № 475-р определен перечень из 90 таких компаний.

способствующие субъектам предпринимательства реализовывать инновационные проекты международного масштаба. Это позволит регионам в значительной мере улучшить свое социально-экономическое положение, ведь зона положительного институционального аттрактора инновационного типа будет постоянно «втягивать» в свою орбиту все новые и новые субъекты предпринимательства, которые за счет нарастающей конкуренции будут вынуждены повышать свою экономическую эффективность.

В случае формирования зоны положительного институционального аттрактора инновационного типа модель ожидаемого дополнительного дохода органов региональной власти можно представить в виде функции полезности:

$$U(D_i, P_o, P_v, R_j, C_j, E_j) = (1 - P_o) \cdot [(D_i - C_j) - P_v \cdot R_j] + P_o \cdot [(D_i - C_j) - P_v \cdot R_j - E_j], \quad (1.1)$$

где  $D_i$  – средняя величина дополнительной экономической отдачи от  $i$ -субъекта бизнеса, обусловленной его вхождением в зону положительного институционального аттрактора инновационного типа;

$P_o$  – вероятность невхождения субъекта предпринимательства в зону положительного институционального аттрактора инновационного типа;

$P_v$  – вероятность принятия решения о реконфигурации региональной деловой среды с целью формирования зоны положительного институционального аттрактора инновационного типа;

$R_j$  – ресурсное обеспечение, направляемое на формирование и развитие зоны положительного институционального аттрактора инновационного типа  $j$ -м органом власти;

$C_j$  – издержки  $j$ -органов власти в связи с принуждением экономических агентов к вхождению в зону положительного институционального аттрактора инновационного типа;

$E_j$  – дополнительные издержки  $j$ -органов власти в результате недофинансирования территории, обусловленные недостаточным уровнем развития производительного (инновационного) предпринимательства.

Приравняв полученную функцию в уравнении (1.1) к нулю, после соответствующих преобразований получаем:

$$D_i = C_j + P_v \cdot R_j + P_o \cdot E_j \quad (1.2)$$

$$C_j = D_i - P_v \cdot R_j + P_o \cdot E_j \quad (1.3)$$

$$P_o = D_i - C_j - P_v \cdot R_j / E_j \quad (1.4)$$



$$P_v = D_i - C_j - P_o \cdot E_j / R_j \quad (1.5)$$

$$R_j = D_i - C_j - P_o \cdot E_j / P_v \quad (1.6)$$

Из полученных формул представляется возможным просчитать ряд параметров проектирования и конструирования зоны положительного институционального аттрактора инновационного типа, обеспечивающей вхождение в нее все большего числа субъектов инновационного предпринимательства и, соответственно, повышение их вклада в социально-экономическое развитие региона (таблица 1.1).

Таблица 1.1. – Значения средней величины дополнительной экономической отдачи от  $i$ -субъекта бизнеса, обусловленной его вхождением в зону положительного институционального аттрактора инновационного типа  $D_i = C_j + P_v R_j + P_o E_j$ , при  $R_j = 0,1$ ;  $C_j = 0,1$ ;  $P_v = 0,4$

$P_o \backslash E_j$	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
0,1	0,15	0,16	0,17	0,18	0,19	0,2	0,21	0,22	0,23	0,24
0,2	0,16	0,18	0,2	0,22	0,24	0,26	0,28	0,3	0,32	0,34
0,3	0,17	0,2	0,23	0,26	0,29	0,32	0,35	0,38	0,41	0,44
0,4	0,18	0,22	0,26	0,3	0,34	0,38	0,42	0,46	0,5	0,54
0,5	0,19	0,24	0,29	0,34	0,39	0,44	0,49	0,55	0,59	0,64
0,6	0,2	0,26	0,32	0,38	0,44	0,5	0,56	0,62	0,68	0,74
0,7	0,21	0,28	0,35	0,42	0,49	0,56	0,63	0,7	0,77	0,84
0,8	0,22	0,3	0,38	0,46	0,54	0,62	0,7	0,78	0,86	0,94
0,9	0,23	0,32	0,41	0,5	0,59	0,68	0,77	0,86	0,95	1,04
1	0,24	0,34	0,44	0,54	0,64	0,74	0,84	0,94	1,04	1,14

Экономический смысл модели заключается в оценке потенциальных выгод органов власти, запускающих механизм институциональной реконфигурации региональной деловой среды с целью формирования зоны положительного институционального аттрактора инновационного типа и получения за счет этого дополнительных ресурсов от субъектов инновационного (производительного) предпринимательства.

Представляется, что важнейшей задачей инновационного развития регионального пространства становится процесс проектирования институциональной конфигурации региональной деловой среды, способствующей постоянному расширению зоны положительного инновационного институционального аттрактора. Это позволит решить основную задачу развития инновационного предпринимательства – создание институциональной среды,

в контуре которой наибольших коммерческих успехов будут добиваться субъекты бизнеса, ориентированные на инновационные методы ведения экономической деятельности.

В целом, представленный методологический подход позволяет выйти на более расширенное понимание механизма воздействия институтов на субъекты предпринимательской деятельности и на основе этого более эффективно решать проблемы институционального обеспечения развития предпринимательства в российских и белорусских регионах.

Вместе с тем в рамках настоящей работы рассмотрены только общие контуры нового методологического подхода и в перспективе требуется его серьезная теоретическая и методологическая доработка. Логика развития данного подхода предполагает дальнейшую разработку и обоснование терминологии, исследование количественных и качественных параметров зон институциональных аттракторов, энергетического потенциала как формальных, так и неформальных институтов, их энергетического взаимодействия, а также институциональной энергоэффективности, то есть уровня рациональности использования энергетического потенциала институтов и т.д. Решение этих и многих других вопросов в рамках данного методологического подхода позволит выйти на новый уровень как теоретического, так и практического характера в решении прикладных задач институционального проектирования региональной деловой среды.

## Литература

1. Асаул А. Организация предпринимательской деятельности: учеб. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. – 336 с.
2. Баумоль У. Микротеория инновационного предпринимательства. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2013. – 432 с.
3. Веблен Т. Теория праздного класса. – М., 1984. – 183 с.
4. Гришин К., Арапов В. Инструментарий выявления «точек роста» предпринимательства в регионе // Экономика региона. – 2013. – № 4. – С. 150–156.
5. Дегтярев А., Маликов Р., Гришин К. Институциональная конфигурация региональной деловой среды: параметры проектирования // Вопросы экономики. – 2014. – № 11. – С. 83–94.
6. Кирдина С. Методологический индивидуализм и методологический институционализм // Вопросы экономики. – 2013. – № 10. – С. 66–89.
7. Маликов Р., Гришин К. Моделирование параметров развития институциональной конфигурации региональной деловой среды // Экономическая политика. – 2014. – № 6. – С. 171–186.
8. Маликов Р., Гришин К., Мухаметова Д. Институциональная конфигурация региональной деловой среды как фактор развития предпринимательства // Российское предпринимательство. – Т. 17, № 16. – С. 1849–1866.

9. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
10. Попов Е. Институты. – Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2015. – 712 с.
11. Полищук Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 28–44.
12. Солодилова Н., Маликов Р., Гришин К. Генерация благоприятной институциональной конфигурации региональной деловой среды // Экономика региона. Екатеринбург. – 2014. – № 4. – С. 271–283.
13. Солодилова Н., Маликов Р., Гришин К. Прогнозирование инвестиционного потенциала предпринимательства в регионе // Общество и экономика. – 2016. – № 3. – С. 79–95.
14. Фролов Д. Методологический институционализм 2.0: от институтов к институциональным конфигурациям // Вопросы экономики. – 2016. – № 7. – С. 147–160.
15. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия: [пер. с англ.]. – М.: Эксмо, 2007. – 862 с.
16. Hurwicz L. Implementation and Enforcement // Political Economy, Institutions, Competition and Representation / W. A. Barnett, M. J. Hinrich, N. J. Schofield (eds.). – Cambridge: Cambridge University Press, 1993. – Ch. 2. – P. 51–59.
17. Matose F. Institutional configurations around forest reserves in Zimbabwe: The challenge of nested institutions for resource management Local Environment // The International Journal of justice and Sustainability. – 2008. – Vol. 13. – № 5. – P. 393–404.
18. Salimaht M., Cullen J. B. Institutional configurations in innovation and entrepreneurship: A multi country study (Interactive Paper) // Frontiers of Entrepreneurship Research. – 2012. – Vol. 32. – № 16. – Article 11. – URL: <http://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol32/iss16/11>.
19. Stephan U., Uhlaner L. M., Stride C. Institutions and social entrepreneurship: The role of institutional voids, institutional support, and institutional configurations // Journal of International Business Studies. – 2015. – Vol. 46. – № 3. – P. 308–331.
20. Williamson O. E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // Journal of Economic Literature. – 2000. – Vol. 38(3). – P. 595–613.

## **Глава 2.**

### **Институциональные основы деблокирования административных барьеров в региональной деловой среде**

Развитие сферы малого и среднего бизнеса в постсоветской экономике в значительной степени способствует формированию конкурентной среды и установлению рыночного равновесия. Формирование системы предпринимательства в Российской Федерации и Республике Беларусь в условиях реструктуризации экономического потенциала отраслей постсоветской экономики становится важным фактором, обеспечивающим экономический рост, самозанятость населения и экономическую свободу производителей товаров и услуг.

В соответствии со ст. 34 Конституции РФ каждому гражданину гарантируется право на использование своих способностей и имущества для предпринимательской или иной, не запрещенной законом, экономической деятельности, при этом органы государственной власти обязаны соблюдать права предпринимателей, обеспечивать свободу предпринимательства как деятельности и защиту законных интересов субъектов предпринимательства. Конституция РФ обязывает органы государственной власти, определяя правовые аспекты предпринимательской деятельности, устанавливать формы государственного регулирования и контроля за деятельностью субъектов предпринимательства. Однако, слабость и неэффективность структур государственного регулирования и контроля в период трансформации российской и белорусской экономик к рыночной модели порождают ряд специфических трудностей в развитии малого и среднего бизнеса, определяемых большинством исследователей как «административные барьеры» (АБ).

Введение в деловой и правовой оборот термина «административные барьеры» произошло на рубеже 1995 – 1998 гг. Ранее использовалось понятие «административное препятствие» – так, в соответствии с Указом Президента РФ от 6 июня 1995 г. № 563 «О Государственном Комитете РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства» [1] одной из задач Комитета была определена «Разработка предложений по устранению правовых, административных, экономических и организационных препятствий в создании и развитии малых предприятий». А уже в Указе Президента РФ от 29 июня 1998 г. № 730 «О мерах по устранению административных барьеров при развитии предпринимательства» [2] в качестве основных приоритетных задач органов государственной власти в РФ при проведении государственной политики развития предпринимательства определены: сокра-

щение административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности; уменьшение количества государственных органов, осуществляющих лицензирование предпринимательской деятельности; четкое разграничение функций по лицензированию, контролю и государственному регулированию между различными органами исполнительной власти.

Предложения по сокращению и деблокированию административных барьеров вошли в Федеральные программы государственной поддержки малого предпринимательства в РФ и утверждающие их Постановления Правительства РФ от 3 июля 1998 г. № 697 [3] и от 14 февраля 2000 г. № 121 [4], определившие подходы к созданию механизма преодоления административных барьеров, включая создание межведомственных комиссий по их устранению.

Вместе с тем анализ существующих подходов к исследованию понятия «административные барьеры», причин их возникновения и механизмов деблокирования позволяет выявить расхождение в трактовках содержания определения «административные барьеры» и предлагаемых мерах по преодолению негативных последствий их воздействия на предпринимательскую деятельность.

Так, в резолюциях ряда научно-практических конференций по проблемам предпринимательской деятельности «административные барьеры» рассматриваются как «специфические трудности развития бизнеса, обусловленные несовершенством государственного регулирования и контроля либо сознательным ущемлением интересов малого предпринимательства со стороны государственных органов и отдельных чиновников» или как «субъективные для малого и среднего бизнеса «барьеры входа» на рынок, вызванные прежде всего тем, что действующие правила и механизма государственного регулирования хозяйственной деятельности «настроены» на относительно невысокие темпы подготовки и принятия решений в соответствии с бюрократическими принципами работы и оплату из собственных средств бизнесменов труда бюрократов, создающих эти барьеры (которые требуется затем преодолевать бизнесменам самостоятельно)».

Согласно подходу А. Аузана, П. Крючковой, «административные барьеры в экономике – это установленные решениями государственных органов правила, соблюдение которых выступает обязательным условием ведения деятельности на рынке, вводящие платежи за прохождение бюрократических процедур» [5].

Попытку уточнить правовой статус административных барьеров представляет собой определение Межведомственной комиссии по преодолению административных барьеров при развитии предпринимательства, рассматривающее АБ как действия органов исполнительной власти, выраженные в

виде принятия нормативных, распорядительных документов, противоречащих действующему законодательству и нормативным актам Российской Федерации, а также связанные со злоупотреблением и превышением своих полномочий при проведении ими контроля и надзора за деятельностью субъектов предпринимательства.

Представляется, что наиболее адекватно сущностную характеристику АБ можно отразить, представив АБ как препятствия, возникающие при организации и осуществлении предпринимательской деятельности вследствие введения нормативными актами органов государственного (федерального и регионального) и муниципального управления дополнительных бюрократических процедур и правил, предусматривающих возмездный характер их преодоления.

Уровень экономической свободы общества в решающей мере определяется действенной политикой государства по обеспечению равных условий хозяйствования и наличием административных барьеров для бизнес-деятельности. При этом величина экономических потерь общества от существования АБ в абсолютной и относительной оценке в сравнении с макроэкономическими индикаторами валового внутреннего продукта, налоговых поступлений, доходной и расходной частей госбюджета может характеризовать уровень компетентности и эффективности сложившейся государственной системы управленческой бюрократии.

С точки зрения отрицательных экономических последствий для общества от существования административных барьеров, возникающие экономические потери могут быть разграничены на: *прямые потери* общества от завышения розничных цен хозяйствующими субъектами вследствие включения в них непроизводительных издержек, связанных с преодолением АБ, и *косвенные потери*, связанные с недопроизводством валового внутреннего продукта из-за снижения эффективности использования имеющихся ресурсов, вызванного несовершенством структуры рынка и нерациональной аллокацией ресурсов вследствие затрудненного входа субъектов малого и среднего бизнеса на рынок.

Как отмечает В. Тамбовцев, прямые потери для населения от роста розничных цен возникают из-за официальных и теневых выплат, которые вынуждены осуществлять хозяйствующие субъекты для формального выполнения правил, устанавливающих административные барьеры хозяйствования [7]. Эти выплаты по своей экономической природе являются разновидностью транзакционных издержек (ТАИ), поскольку представляют собой не плату за ресурсы, а плату за право пользования ими. Поскольку транзакционные издержки выступают как затраты ресурсов на фиксацию, изменения и защиту прав собственности на различные факторы экономической деятельности, то

возникновение различных помех и барьеров на пути получения прав пользования генерирует и соответствующие трансакционные издержки. При этом, очевидно, общественно полезными признаются те общие трансакционные издержки, которые осуществляются для спецификации и надежной защиты прав собственности, обеспечивающих условия и стимулы для эффективной аллокации и использования имеющихся ресурсов общества. Однако те трансакционные издержки, которые приходится нести субъектам хозяйствования для приведения своей деятельности в соответствие с вводимыми государственными органами правилами, не обеспечивают рост и умножение общественного богатства, являются непроизводительными, порождающими прямые и косвенные потери общественного благосостояния.

С позиций институционального подхода административные барьеры представляют собой институты особого вида, вводимые нормативными актами и законодательными решениями уполномоченных государственных органов. Они обладают всеми, присущими им, атрибутами в соответствии с их определением как совокупности созданных людьми формальных и неформальных правил, выступающих в виде ограничений для экономических агентов, а также соответствующих механизмов контроля за их соблюдением и защитой. Под механизмом контроля подразумевается набор средств, с помощью которых можно идентифицировать соблюдение и/или нарушение правила, а также применение стимулирующих или дестимулирующих санкций.

Представляется целесообразным провести классификацию административных барьеров, присутствующих в самых разных сферах экономической деятельности с позиции двух взаимно дополняющих подходов. Первый подход отражает возможности доступа хозяйствующих субъектов к правам ведения, распоряжения и ресурсам обеспечения предпринимательской деятельности и позволяет вычленил следующие группировки соответствующих АБ и порождаемых ими непроизводительных трансакционных издержек:

- АБ и ТАИ, связанные с получением доступа к ресурсам и правам собственности на них (регистрация предприятия, регистрация изменений в статусе предприятия, его уставных документах, получение права на аренду помещения, доступ к кредитам на лизинг оборудования);

- АБ и ТАИ, сопровождающие получение права на осуществление хозяйственной деятельности (лицензирование деятельности, рабочих мест, сертификация произведенной и ввозимой из-за рубежа продукции);

- АБ и ТАИ, направленные на поддержание деловых отношений при текущем осуществлении хозяйственной деятельности (согласование принимаемых решений с контролирующими организациями, дезавуирование санкций за нарушение установленных правил, получение различных льгот).

Согласно второму подходу, нашедшему отражение в предложениях Правительства РФ по деbüroкратизации, административные барьеры группируются в соответствии с условиями прохождения стадий производства, оборота и текущей деятельностью соответственно по трем блокам:

- АБ на входе предприятий на рынок: лицензирование, разрешение, регистрация, согласование проектной документации;
- АБ, связанные с допуском товаров на рынок: сертификация, идентификация, маркирование;
- АБ, связанные административными издержками предпринимателей в процессе текущей деятельности: инспекционная деятельность, контроль и надзор, включая лицензионный надзор, делопроизводство, документооборот, соблюдение многочисленных форм обязательной отчетности (рисунок 2.1).



**Рисунок 2.1. – Классификация административных барьеров в соответствии с их ролью в деловом обороте предпринимателей**



Поскольку прохождение всех административных барьеров связано со значительными дополнительными расходами предпринимателей и потребителей, то уместно произвести оценку величины и уровня прямых издержек (связанных с платежами за регистрацию, согласование, лицензирование, экспертизу, сертификацию и др. АБ) и косвенных экономических потерь от существования АБ. Потенциальную величину косвенных экономических потерь характеризуют результаты проведенного Х. Лейбенштайном [6] и В. Тамбовцевым [7] анализа, согласно которым приближение структуры рынков к типу рынка совершенной конкуренции, где явление доминирования и злоупотребления доминирующим положением полностью отсутствует, дает возможное непосредственное улучшение функционирования экономики за счет лучшего использования ресурсов, то есть перетока их в наиболее эффективные отрасли в результате снятия АБ в размере не менее 1–3% ВВП. При этом потенциал роста эффективности может существенно возрасти, если иметь в виду эффект от улучшения функционирования предприятий (за счет реструктуризации их имущественного комплекса, совершенствования управления), обусловливаемый возрастающей конкуренцией на рынках, освобожденных от барьеров входа на них и барьеров ведения хозяйственной деятельности. Также потенциал роста эффективности может существенно возрасти, прежде всего, за счет фактора увеличения темпов самоинвестирования субъектов предпринимательства, связанного с появлением эффекта от улучшения функционирования предприятий (за счет реструктуризации их имущественного комплекса, совершенствования управления), обусловливаемого возрастающей конкуренцией на рынках, освобожденных от барьеров входа на них и барьеров ведения хозяйственной деятельности [8].

Очевидно, что в современных условиях издержки, обусловленные тем, что у руководителей предприятий в низкоконкурентной среде отсутствуют стимулы к максимально эффективному использованию ресурсов, по сути своей представляют издержки оппортунистического поведения, которые также относятся к категории транзакционных издержек.

Фактор возникновения и поддержания административных барьеров усиливает меру несовершенности структуры рынка, что позволяет доминирующим на нем предприятиям уклоняться от строгого исполнения контрактных обязательств, перекладывая на потребителя повышенные издержки производства, вызванные принятием руководством таких предприятий нерациональных хозяйственных решений. При этом не следует абстрагироваться от факта, что среди факторов снижения уровня конкурентоспособности рынков в российской и белорусской экономике ведущую роль играют искусственные административные барьеры, создающие преимущества

определенному кругу предприятий, в том числе за счет ухудшения условий работы других.

Поскольку количественный анализ транзакционных издержек, вызываемых существованием АБ, представляет серьезную исследовательскую проблему, то проведение количественной оценки прямых потерь общества от наличия АБ целесообразно проводить на основе сопоставления стоимости оценок (официальных выплат и взяток) и временных затрат предпринимателя на преодоление АБ и получение требуемых документов. При этом подобные разнородные данные могут быть сведены к единым стоимостным измерителям, исходя из того, что при сопоставлении ожидаемых потерь времени с «запрашиваемой» величиной поборов предприниматели обычно выбирали выплату последних. Тем самым возможные денежные и временные потери, которые они понесли бы, тратя свое рабочее время на строгое соблюдение бюрократических процедур и последовательности всех действий по получению разрешительных бумаг оценивались ими выше, чем выплаченные суммы. Так, в соответствии с данными, полученными В. Тамбовцевым в ходе углубленных интервью с хозяйственными руководителями в г. Москве, соотношение «компенсационных» выплат (замещающих производительные затраты рабочего времени) и штрафных санкций (официальных и неофициальных) в среднем составляло **3:2**.

По оценкам экспертов существует замороженный из-за наличия избыточных административных барьеров потенциал роста российской экономики на уровне 5–7%, блокированный недостаточным развитием конкуренции из-за запретительно высоких издержек входа на рынок для субъектов малого и среднего бизнеса и общей пониженной конкурентоспособностью российской экономики по сравнению с другими странами вследствие гипертрофированной избыточности АБ [9]. Основными факторами, препятствующими росту российской экономики в условиях ее перегруженности АБ, являются: высокие финансовые издержки потребителей, по-прежнему незащищенных от опасной, фальсифицированной и некачественной продукции, но оплачивающих цену барьеров; сохранение в тени значительной части бизнеса из-за трудностей преодоления барьеров; потери налоговых поступлений в бюджеты всех уровней по причине ухода платежей за АБ в частные аффилированные структуры, уполномоченные госорганами на проведение экспертиз, сертификации, маркирования и т.п. процедур; нераскрытый созидательный предпринимательский потенциал значительной части инициативных граждан, не готовых на высокие материальные и моральные издержки при открытии своего бизнеса при существующих АБ.

Существование системы АБ приводит не только к росту прямых затрат предпринимателей, связанных с прохождением входных процедур в связи с открытием бизнеса, но и способствует опережающему росту издержек, обусловленных текущим контролем различными уполномоченными ведомствами. Простота контроля за наличием или отсутствием определенных бумаг позволяет проверяющим расширять зоны и интенсифицировать частоту проверок, что соответственно увеличивает непроизводительные затраты времени и «теневые выплаты» предпринимателей.

Неэффективность системы барьерного регулирования в значительной степени объясняется наличием «эффекта блокировки» (lock-in-effect), когда любые попытки отменить существующие входные барьеры определенного вида встречают сопротивление заинтересованных групп из представителей государственного аппарата и коммерческих структур, делающих бизнес на «барьерах» и извлекающих статусную ренту. В свою очередь явно прослеживается тенденция мультипликации барьеров, их умножения и усложнения с введением дополнительных процедур контроля и регулирования, о чем свидетельствуют лоббирование характерного закона от 2 января 2000 г. «О качестве и безопасности пищевых продуктов» [10] и постановления Правительства РФ № 601 от 17 мая 1997 г. «О маркировании товаров и продукции на территории Российской Федерации знаками соответствия, защищенными от подделки» [11], постановления Госстандарта № 225 «О защите копий сертификатов соответствия» [12] и других подобных актов, предусматривающих контроль качества документов, а не самих товаров.

Представляется, что выраженное лоббирование разработки и принятия подобных нормативно-законодательных актов представляет собой процесс создания административного барьера как объекта институционального проектирования со стороны взаимно аффилированных отдельных рентоориентированных государственных чиновников и заинтересованных компаний, вовлеченных в «барьерный бизнес».

В терминах институционального проектирования модель создания института административного барьера может быть представлена в виде:

$V_i^i$  – экономическая оценка выгод от создания и функционирования АБ для аффилированной компании в результате спецификации и защиты прав её как уполномоченного распорядителя АБ;

$C_i^i$  – текущие издержки на функционирование, сопровождение и поддержание  $i$ -го института АБ;

$Z_i^i$  – первичные, установочные издержки по разработке и внедрению  $i$ -го института АБ (обеспечивается будущим уполномоченным распорядителем АБ);

$R$  – ставка дисконта (обычно на уровне ставки рефинансирования Центробанка).

Тогда чистая текущая стоимость инвестиций (капиталоемких затрат в создании  $i$ -го института АБ) для компании, создающей свой «барьерный бизнес» через лоббирование законопроекта или нормативного акта по созданию нового АБ выглядит как:

$$NPV^I = \sum_{t=1}^n (B_t^i - C_t^i) \cdot \frac{1}{(1+R)^t} - \sum_{t=1}^n Z_t^i \cdot \frac{1}{(1+R)^t}. \quad (2.1)$$

Очевидно, что для институционального предпринимателя, каким является компания, уполномоченная на распоряжение рентой от определенного АБ, эффективным будет признан такой институциональный проект по обоснованию и внедрению нового АБ, который обеспечивает положительное значение  $NPV^I > 0$  и долговременное извлечение статусной ренты. В свою очередь, величина  $(-NPV^I)$  будет отражать оценку потерь общества от внедрения, данного АБ.

П. Крючкова в работе «Снятие ограничений в экономике (условия и возможность глобальной институциональной трансформации)» [13] приводит схему разрушения административных барьеров (рисунок 2.2).



Рисунок 2.2. – Схема разрушения административных барьеров

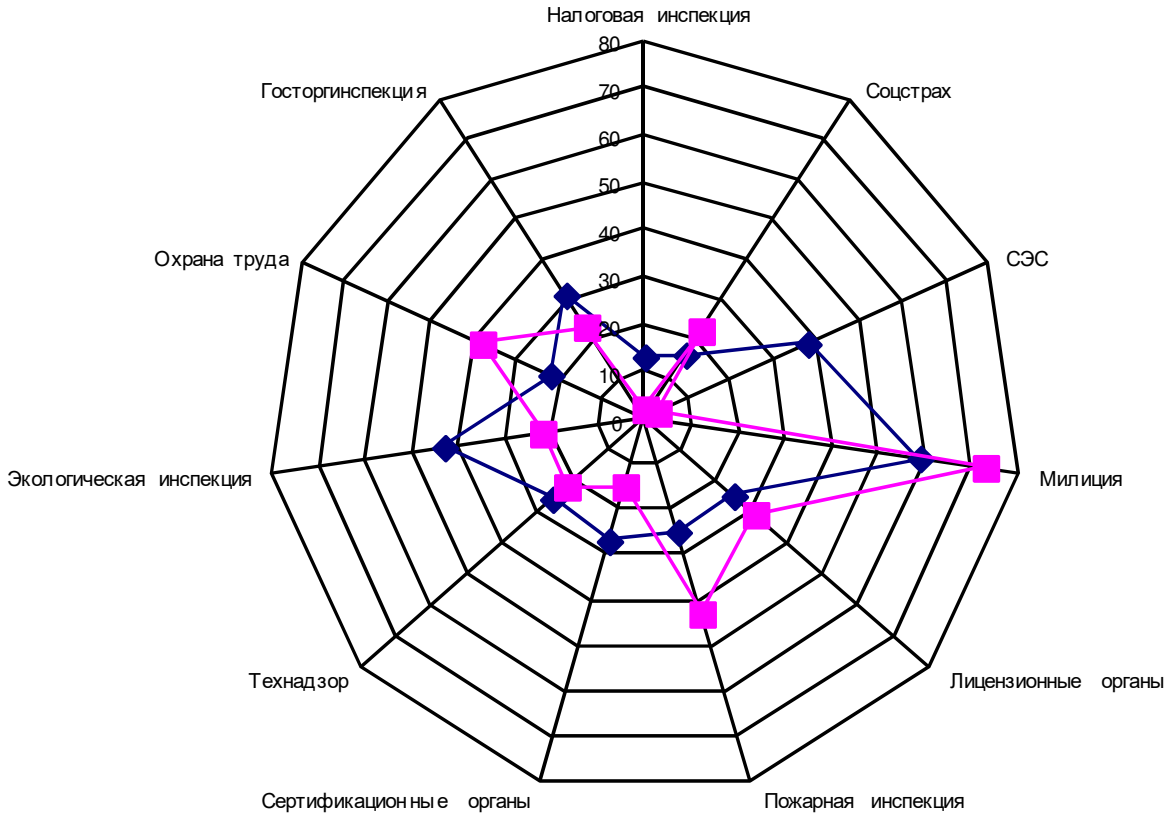
Такое разрушение может происходить *de jure* (путем отмены соответствующего нормативного акта) и *de facto* когда при формальном наличии правила частные издержки предпринимателей по его преодолению становятся ниже частных выгод. В случае сохранения административных барьеров, альтернативным путем преодоления административных барьеров *de facto* в условиях его продолжительного существования служит обращение к посредническим компаниям.

Весомую часть скрытой теневой экономической деятельности составляет взаимная коррупционная деятельность предпринимателей и отдельных рентоориентированных чиновников, поскольку деловая коррупция как суррогатный «теневой институт» улаживания деловых интересов с бюрократией заполняет своеобразный институциональный вакуум, позволяя предпринимателям до определенной степени просчитывать свою стратегию и хозяйственные риски и преодолевать многочисленные административные барьеры, выстраиваемые властями различных уровней. Развитию коррупции способствует отсутствие удобных процедур реализации предпринимателями своих обязательств, а также несоразмерность штрафов, вынуждающая уклоняться от их уплаты с помощью взяток.

Рост временных и стоимостных затрат на получение лицензий и разрешений в начальный период организации бизнеса и входа предприятий на рынок, очевидно, предполагает значительные дополнительные издержки предприятий по преодолению административных барьеров данного вида, не учитываемые в их официальной отчетности перед налоговыми и контролирующими органами.

Наблюдаемая картина сохранения высокой доли коррупционных издержек в расходах предпринимателей при значительной взяткостности оказываемых чиновниками различных видов услуг при проведении регистрации, лицензирования, согласований, разрешений, а также осуществлении контрольно-надзорной деятельности объективно свидетельствует о наличии в распоряжении руководства предприятий определенных коррупционных фондов, служащих для обеспечения коррупционных трансакций в реальной среде взаимодействия бизнеса с коррумпированным чиновничеством (рисунок 2.3).

С позиции анализа финансовой устойчивости предприятия подобные коррупционные фонды могут создаваться за счет официально неучтенных, т.е. скрываемых от налоговой инспекции денежных поступлений в результате производства дополнительного объема неучтенной продукции при той же структуре условно-переменных и накладных расходов (случай 1) или завышения условно-переменных издержек для сокращения налогооблагаемой базы прибыли (случай 2).



**Рисунок 2.3. – Доля платежей, не основанных на официальной шкале**

В этой связи представляется возможным предложить модель оценки параметров функций изменения доли коррупционных издержек в цене продукта, основывающуюся на базовом предположении сохранения безубыточности деятельности фирмы на новом пороге ее деятельности с учетом скрывааемых накоплений, идущих на коррупционные выплаты, предусматривающие введение параметров:

$$\eta = \frac{N_H + \Delta N_K}{N_H}, \quad (2.2)$$

где  $N_H$  – начальный объем безубыточных продаж предприятий (единицы);  
 $\Delta N_H$  – требуемый объем прироста выпуска продукции для покрытия коррупционных фондов, т.е. скрывааемый объем теневого производства (единицы);

$\eta$  – коэффициент нарастания критического объема продаж с учетом пополнения коррупционных фондов и первоначального критического объема продаж;

$$\mu = \frac{C_H + \Delta C_K}{C_H}, \quad (2.3)$$

где  $C_H$  – сумма накладных расходов, соответствующих начальному значению критического объема продаж  $N_H$  (денежные единицы);

$\Delta C_K$  – прирост накладных коррупционных затрат, обеспеченных дополнительным приростом  $\Delta N_H$  (денежные единицы);

$\mu$  – коэффициент нарастания накладных издержек предприятия при включении сумм на пополнение коррупционных фондов;

$$\omega = \frac{v_H + \Delta v_K}{v_H}, \quad (2.4)$$

где  $v_H$  – начальный уровень удельных переменных издержек в цене продукции;

$\Delta v_K$  – прирост условно-переменных издержек, выводимый из-под налогообложения с целью пополнения коррупционных фондов;

$\omega$  – коэффициент увеличения удельных условно-переменных издержек для пополнения сумм коррупционных фондов;

$$\gamma = \frac{v_H}{p}, \quad (2.5)$$

где  $\gamma$  – удельная доля условно переменных издержек в цене продукции.

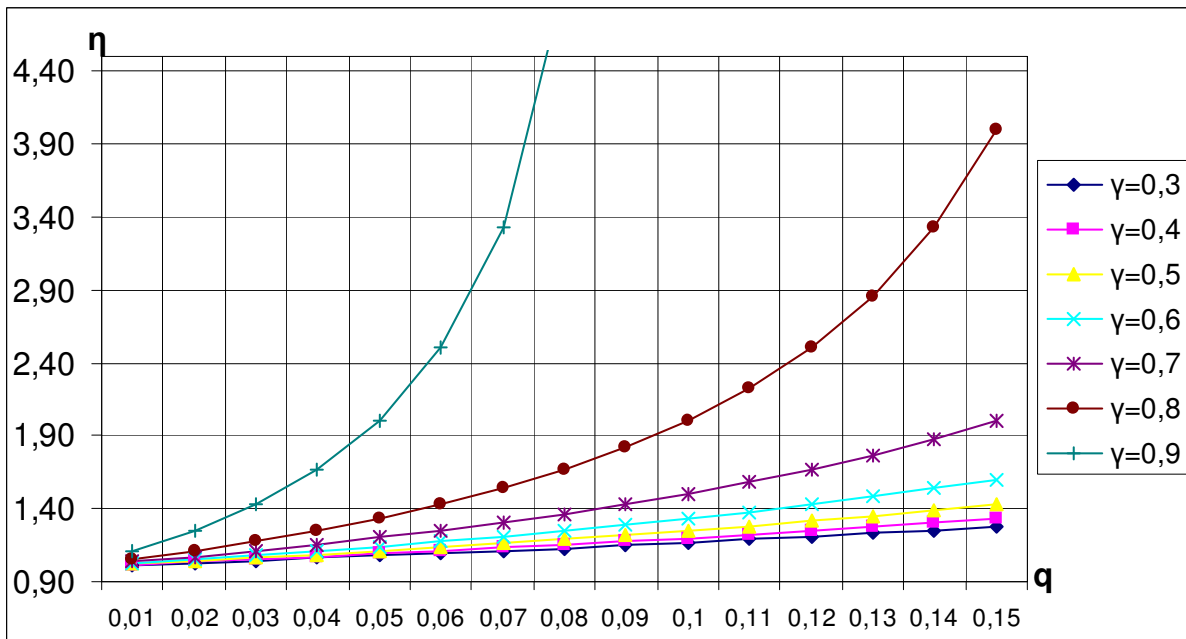
Тогда для случая (1) функция изменения доли коррупционных издержек  $q$  в условиях дополнительного производства неучтенной продукции и неизменной цене  $p$  предстает:

$$q = \frac{\Delta C_k}{p * (N_H + \Delta N)} = \frac{\Delta N (p - v_H)}{p * \eta * N_H} = \frac{(\eta - 1)(1 - \gamma)}{\eta}; \quad (2.6)$$

Прогнозируемый уровень изменения критического объема продаж для покрытия дополнительных коррупционных издержек:

$$\eta = \frac{\gamma - 1}{q + \gamma - 1}; \quad (2.7)$$

Построенные на основе таблицы 2.3. соответствующие профили кривых функции критического объема продаж по показателю  $\eta$  по параметрам долей коррупционных издержек  $q$  в цене продукции позволяют определить требуемый уровень критического объема продаж  $\eta$  для выбранного уровня удельно-переменных издержек  $\gamma$  (рисунок 2.4).



**Рисунок 2.4. – Профили кривых значений коэффициента нарастания критического объема продаж с учетом коррупционной компоненты  $\eta$**

Для случая (2) с введением коэффициента  $\omega$  прироста условно-переменных издержек, идущих на покрытие коррупционных издержек, представляется возможность оценки функции доли коррупционных издержек  $q$ :

$$q = \frac{\Delta C_K}{N_K p} = \frac{C_H(\mu - 1)}{C_H \mu p} = \frac{(\mu - 1)(1 - \gamma\omega)}{\mu} \quad (2.8)$$

и построения соответствующих параметров

$$\gamma = \frac{\mu(q - 1) + 1}{\omega(1 - \mu)}; \quad (2.9)$$

$$\omega = \frac{\mu(q - 1) + 1}{\gamma(1 - \mu)} \quad (2.10)$$

для анализируемых значений заданного порога роста коррупционных накладных издержек  $\mu$ .

Получение в ходе целенаправленных обследований предприятий аналитических материалов по действительным характеристикам параметров  $\gamma$ ,  $\eta$ ,  $\mu$ ,  $\omega$  позволит уточнить совокупные оценки коррупционных выплат и составляющих компонент скрываемого экономического потенциала предприятий,



оперирующих в зоне теневой экономической деятельности (таблица 2.1, рисунок 2.4).

Таблица 2.1. – Значения коэффициента нарастания критического объема продаж с учетом коррупционной компоненты  $\eta = (\gamma - 1) / (q + \gamma - 1)$

$\gamma \backslash q$	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9
0,01	1,01	1,02	1,02	1,03	1,03	1,05	1,11
0,02	1,03	1,03	1,04	1,05	1,07	1,11	1,25
0,03	1,04	1,05	1,06	1,08	1,11	1,18	1,43
0,04	1,06	1,07	1,09	1,11	1,15	1,25	1,67
0,05	1,08	1,09	1,11	1,14	1,20	1,33	2,00
0,06	1,09	1,11	1,14	1,18	1,25	1,43	2,50
0,07	1,11	1,13	1,16	1,21	1,30	1,54	3,33
0,08	1,13	1,15	1,19	1,25	1,36	1,67	5,00
0,09	1,15	1,18	1,22	1,29	1,43	1,82	10,00
0,1	1,17	1,20	1,25	1,33	1,50	2,00	
0,11	1,19	1,22	1,28	1,38	1,58	2,22	
0,12	1,21	1,25	1,32	1,43	1,67	2,50	
0,13	1,23	1,28	1,35	1,48	1,76	2,86	
0,14	1,25	1,30	1,39	1,54	1,88	3,33	
0,15	1,27	1,33	1,43	1,60	2,00	4,00	

Представленная методика выявления теневой экономической составляющей потенциала предприятий может быть использована для построения экспертных оценок скрываемых объемов деловой активности в разрезе отраслей и регионов.

Представляется, что вводимые механизмы деbüroкратизации и деблокирования административных барьеров, предусмотренные в Основных направлениях социально-экономической политики Правительства РФ на долгосрочную перспективу, окажутся действенными при решительной и последовательной деятельности государства по противодействию «барьерным» интересам части государственных чиновников и аффилированных коммерческих структур, что потребует анализа институциональных характеристик, выгод и потерь от предлагаемых вновь вводимых нормативно-законодательных актов с целью устранения негативных рецидивов «барьерного регулирования».

Увеличение временных и стоимостных затрат по получению лицензий, входу предприятий на рынок и взаимодействия с контрольно-надзорными органами в ходе незапланированных проверок вынуждает предпринимателя нести дополнительные издержки, не учитываемые в официальной отчетности.

По мнению российских экспертов, на рост коррупции косвенно могут оказывать влияние сами сотрудники контролирующего органа, занижая выявленный ущерб, вступая в сговор с обвиняемыми и затем присваивая часть имущества, нажитого преступным путем.

Таким образом, возможности для уменьшения вероятностей обнаружения фактов сговора как между участниками рынка, так и с чиновничьим аппаратом, а также компенсации дополнительных затрат на осуществление теневой экономической деятельности могут создаваться за счет искусственного необоснованного завышения цены продукции при одновременном увеличении реально не понесенных издержек, но включаемых в состав расходов (например, через фирмы-однодневки).

В этой связи представляется возможным предложить модель оценки параметров функций изменения цены продукции с учетом скрываемых накоплений, идущих на возмещение издержек по сокрытию различных форм сговоров (между участниками рынка, направленных на обеспечение доминирующего положение на рынке, либо создание преференционных условий через выплату откатов или взяток сотрудникам контрольно-надзорных органов), предусматривающую введение параметров:

$$g = \frac{\Delta P}{P_n}, \quad (2.11)$$

где  $g$  – коэффициент прироста цены продукции за счет сговора участников рынка для покрытия издержек, связанных с обеспечением сговоров и поддержанием теневой экономической деятельности (относительные единицы);

$\Delta P$  – прирост цены продукции за счет сговора с другими участниками рынка с целью захвата дополнительной доли рынка или получения сверхдоходности, либо за счет фиктивного увеличения издержек, включаемых в официальную деятельность для покрытия затрат, связанных с теневой экономической деятельностью (денежные единицы);

$P_n$  – цена продукции социально-ответственного предпринимателя, не вступающего в различного вида сговора и не занимающегося теневой деятельностью (денежные единицы);

$$w = \frac{\Delta I_3}{\Delta P}, \quad (2.12)$$

где  $w$  – доля издержек для возмещения расходов, связанных с обеспечением сговоров и поддержанием теневой экономической деятельности (относительные единицы);

$\Delta I_3$  – дополнительные затраты по осуществлению и сокрытию сговоров (откаты, затраты по проведению переговоров, коррупционные выплаты), покрытию издержек ведения теневой деятельности (издержки по обналичиванию денежных средств, выплаты посредникам по реализации схем увода и поддержания экономической деятельности в тени), обеспеченные приростом  $\Delta P$  (денежные единицы);

$$r = \frac{I_3}{\Delta P}, \quad (2.13)$$

где  $r$  – удельная доля затрат предпринимателя, не вступающего в различного вида сговоры и не занимающегося теневой деятельностью в цене продукции (относительные единицы);

$I_3$  – уровень издержек, соответствующий социально-ответственному предпринимателю, не вступающему в различного вида сговоры и не занимающемуся теневой деятельностью (денежные единицы).

Тогда для компенсации дополнительных затрат, связанных с обеспечением сговора и поддержанием теневой экономической деятельности  $\Delta I_3$  за счет завышения цены  $\Delta P$  при неизменном выпуске продукции  $B$ , функция выгоды может быть представлена следующим образом:

$$\begin{aligned} L &= \frac{B((P + \Delta P - I_3) \cdot (1 - n) - \Delta I_3)}{B(P + \Delta P)} = \frac{(P + g \cdot P - I_3) \cdot (1 - n) - \Delta I_3}{P + g \cdot P} = \\ &= \frac{(1 + g) \cdot (1 - n) - r(1 - n) - w}{1 + g} \end{aligned} \quad (2.14)$$

где  $L$  – выгода предпринимателя от вступления в различные виды сговора, включающая и теневую компоненту (относительные единицы);

$B$  – натуральный объем выпуска продукции (единицы);

$n$  – ставка налога на прибыль (относительные единицы).

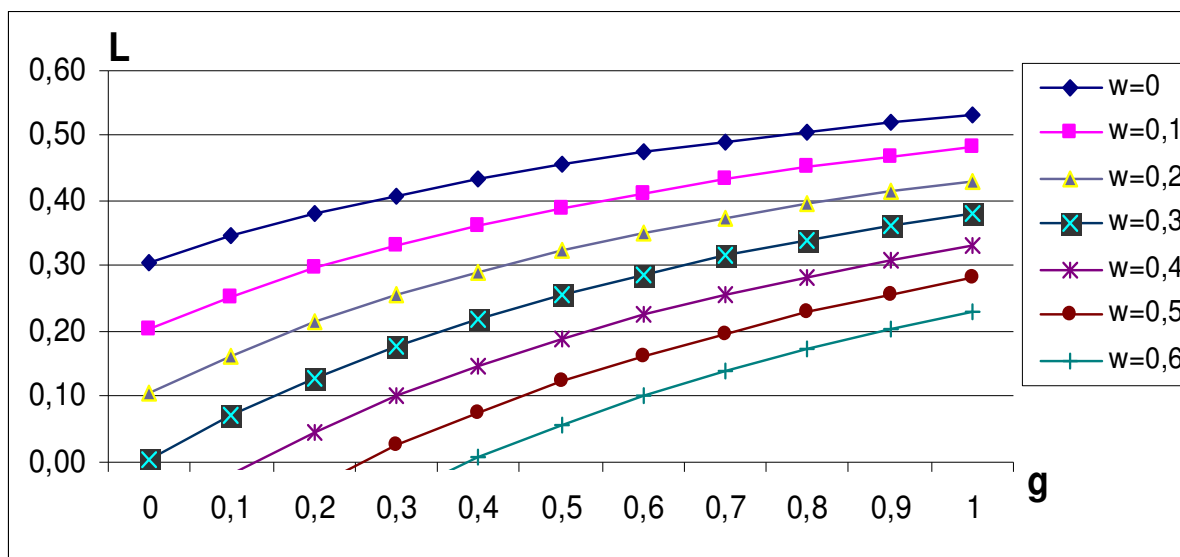
Прогнозируемый уровень возможного изменения цены продукции в результате сговора с другими агентами рынка с целью получения дополнительного прироста доходности, для покрытия издержек по сокрытию и обеспечению условий сговора и на ведение теневой экономической деятельности предстает как:

$$g = \frac{r(1 - n) + w - 1 + n + L}{1 - n - L}. \quad (2.15)$$

С введением коэффициента  $w$  прироста издержек, связанных с сокрытием и поддержанием сговора, а также идущих на сокрытие теневой экономической деятельности и необоснованного завышения цены продукции  $\Delta P$

в результате незаконной договоренности агентов рынка и коррумпированных чиновников, представляется возможность оценки издержек  $\Delta I_3$ , направляемых на поддержание условий договоренностей по сокрытию и поддержанию теневых операций и стратегий.

Например, в случае завышения цен в соответствии со сложившейся российской практикой на 16%<sup>5</sup>, а издержек – на 10% завышения цен, предприниматель уже получает 8% экономической выгоды от объема выручки (рисунок 2.5).



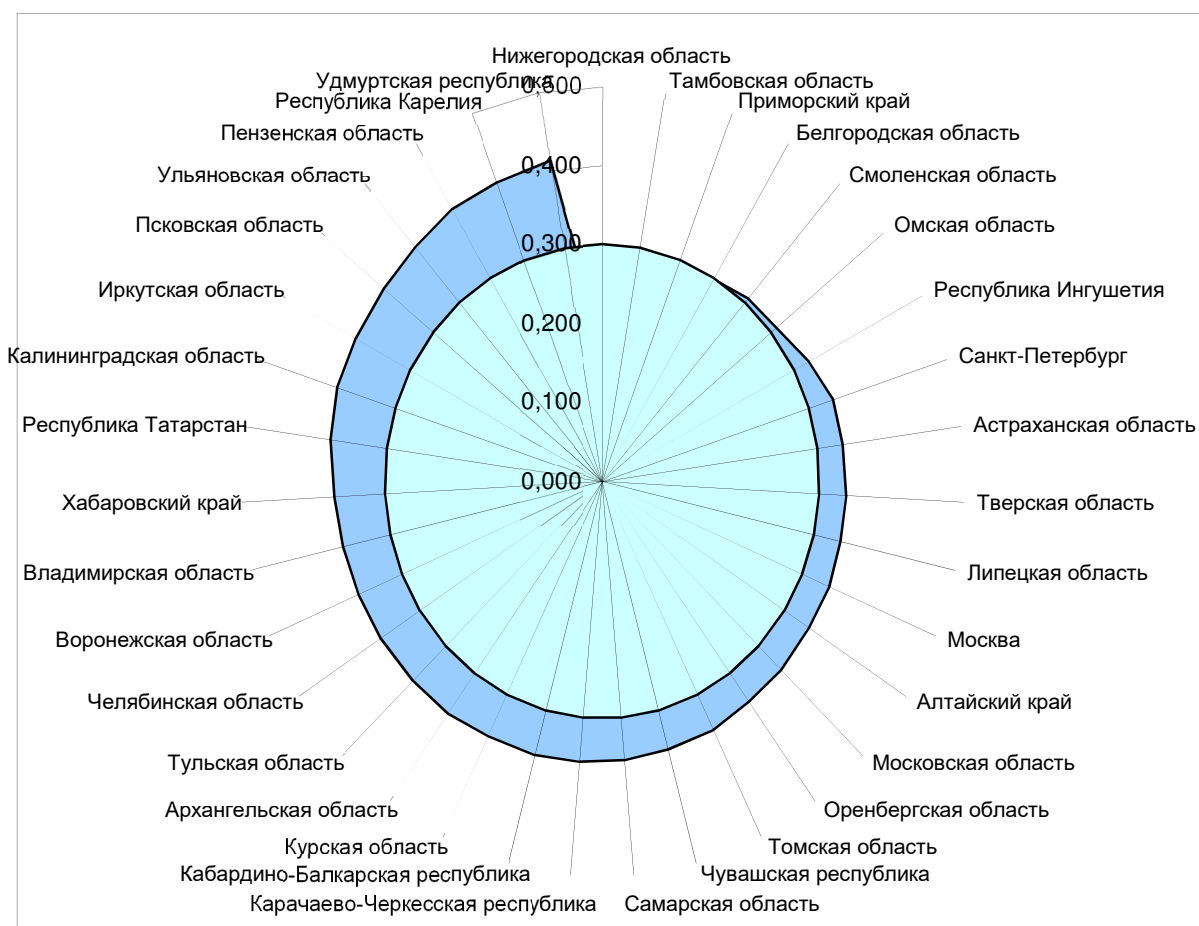
**Рисунок 2.5. – Профили кривых выгод предпринимательской деятельности  $L$  при вариациях увеличения цены продукции в результате сговора  $g$  и издержек на сокрытие, поддержание условий сговора и на ведение теневой деятельности  $w$**

Вместе с тем проведенный анализ показывает, что увеличение цены продукции в результате сговора между агентами рынка  $\Delta P$  при опережающем росте объемов затрат на сокрытие и поддержание условий сговора, а также других издержек, связанных с обеспечением теневой деятельности  $\Delta I_3$  может привести, в конечном счете, к неэффективности от ведения теневой деятельности.

Конечно же, свести до нуля объем теневой экономики не удастся до тех пор, пока существует низкая плата за обналичивание: предприниматели предпочитают уплатить 7–12% фирмам-невидимкам, чем платить 26% ЕСН или 20% налог на прибыль в бюджет, а зарплату провести в официальных документах в минимальном размере.

<sup>5</sup> По результатам проекта «Национальный рейтинг прозрачности закупок». – URL: <http://www.bujetnews.ru>.

На рисунке 2.6 показана выгода предпринимателей в относительных единицах при ставке налога на прибыль 20% и доле затрат в цене продукции 60%. Светлая зона отражает официальную условно допустимую рентабельность социально-ответственного предпринимателя, не вступающего в различного вида сговоры и не занимающегося теневой деятельностью, и находится на уровне 30%, а темная зона характеризует прирост реальной выгоды для предпринимателя с учетом теневых выплат в регионах по данным «Опора России»<sup>6</sup>. При этом учитываются условие завышения цен на 16% в результате сговора, с сопутствующими издержками по сокрытию незаконной деятельности. По результатам анализа, например, в Нижегородской и Тамбовской областях из-за высокой доли теневых издержек, превышающих 30% уровень, общая выгода от предпринимательской деятельности с учетом теневой составляющей сводится к нулю.



**Рисунок 2.6. – Значения оценки реальных выгод предпринимательской деятельности  $L$  по 35 регионам с учетом издержек по сокрытию и поддержанию условий сговора  $w$  при фиксированной доле издержек в цене продукции  $r = 60\%$  и ставке налога на прибыль 20%**

<sup>6</sup> По результатам проекта «Национальный рейтинг прозрачности закупок». – URL: <https://www.bujetnews.ru>.

Для борьбы с теневыми проявлениями в российской экономике необходимо расширить перечень публикуемой органами власти информации о состоянии рынков, ценовых индикаторов для снижения незаконных преимуществ бизнес-структур, основывающих свою деятельность на неформальных связях с чиновничеством, необходимо переключить внимание с бизнеса на внутренние проблемы власти, даже в части антимонопольного законодательства<sup>7</sup>.

На наш взгляд, действенной мерой по выходу из кризиса и уменьшению дискриминации малого и среднего бизнеса должно послужить сокращение числа посредников при распределении государственных ресурсов конкретным предприятиям среди участников рынка в реальном секторе экономики.

Как видно из проведенного анализа, практика применения действующего закона № 135 ФЗ «О защите конкуренции» [14] свидетельствует о недостаточной эффективности работы госорганов в противодействии фактам недобросовестного поведения участников рынка.

Существенное продвижение в этом направлении прослеживается с принятием программы антикризисных мер Правительства РФ, утвержденных 19 марта 2009 г., предусматривающих дополнительные меры по снижению административного давления на бизнес. Реальными мерами поддержки малого и среднего бизнеса стало установление с 1 июля 2009 г. льготных тарифов на технологическое присоединение к электрическим сетям, при этом для потребителей с мощностью до 15 кВт стоимость присоединения не будет превышать 5 МРОТ (минимальных размеров оплаты труда), а от 15 до 100 кВт – можно будет внести только авансовый платеж в размере 5% от стоимости платы с правом беспроцентной рассрочки на 3 года; закрепление принципа выделения для субъектов СМП (средних и малых предприятий государственных и муниципальных закупок; установление льготных арендных ставок при аренде малыми и средними компаниями федерального имущества.) не менее 20% квот при распределении.

В соответствии со вступившим в силу еще с 1 июля 2009 г. Федеральным законом «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [15] закрепляется принцип уведомительного начала предпринимательской деятельности для 13 видов бизнеса, подавляющее число предприятий в которых – субъекты малого и среднего предпринимательства. В этих же сферах будет легче всего начать собственное дело тем, кто останется без работы. Проверки малых компаний будут осуществляться не чаще, чем 3 раза в год, а внеплановая проверка – только с санкции прокурора.

---

<sup>7</sup> По материалам Федеральной антимонопольной службы. – URL: <https://www.fas.gov.ru>.

Вместе с тем, по проведенным консалтинговой компанией «Бауман Инновейшн» исследованиям в 30 регионах РФ более половины (52%) респондентов приоритетной антикризисной мерой считают сокращение издержек, не связанных с расходами на заработную плату. По мнению компаний, наиболее действенными могли бы стать такие антикризисные меры, как кредитование субъектов МСБ (43% респондентов), налоговые «каникулы» (42%), и замораживание тарифов (37%).

Как нам представляется, в систему мер по преодолению дискриминации российского бизнеса и выводу предпринимательских структур из теневой экономики целесообразно включить следующие:

- повышение роли действенности государственного регулирования и информативности налоговой отчетности, позволяющей выявлять теневую экономическую активность субъектов предпринимательства и ужесточать налоговые санкции за их девиантное поведение. Вместе с тем усиление контроля и налогового администрирования с помощью ужесточения мер к предпринимателям-нарушителям может одновременно привести к росту коррупции, так как появится дополнительная возможность для злоупотребления служебным положением чиновников;

- снижение административных барьеров посредством реального перехода к уведомительному принципу открытия и ведения бизнеса, ограничения количества и интенсивности проверок малого бизнеса со стороны контрольно-надзорных органов;

- уменьшение налогового бремени (ставок, интенсивности) и усиление прозрачности налогового законодательства;

- создание действенной системы институционально-правовых мер по препятствованию перевода ресурсов в теневой оборот при одновременном увеличении риска обнаружения и применения санкций;

- увеличение риска обнаружения, отслеживания и выявления для посреднических фирм-однодневок, переводящих ресурсы в теневой сектор, роста потенциальных затрат по ведению и сокрытию теневой предпринимательской деятельности;

- создание системы мер по поэтапному выводу предпринимательской деятельности из тени, сочетающих мероприятия по мотивации к добросовестной уплате налогов через уменьшение налоговых ставок, увеличение издержек уклонения от уплаты налогов, увеличение штрафных санкций и повышение эффективности работы налоговых и антикоррупционных служб.

Результативность мероприятий по противодействию дискриминации российского бизнеса в условиях «экономики отката» будет определяться отдачей предпринимательского сектора через увеличение налоговых платежей в бюджеты различных уровней, создание дополнительных рабочих мест, увеличение уровня легализации формируемых доходов предпринимателей и позитивный их вклад в социально-экономическое развитие территории.

## Литература

1. О Государственном Комитете РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства: Указ Президента РФ от 6 июня 1995 г., № 563 (ред. от 09.07.1997). – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_6793/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6793/).
2. О мерах по устранению административных барьеров при развитии предпринимательства: Указ Президента РФ от 29 июня 1998 г., № 730 – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19148/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19148/).
3. О Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1998–1999 годы: Постановление Правительства РФ от 03.07.1998 г., № 697. – URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19312/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19312/).
4. О Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 2000–2001 годы: Постановление Правительства РФ от 14.02.2000 г., № 121. – URL: <https://base.garant.ru/1582435/>.
5. Аузан А.А., Крючкова П.В. Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования // Вопросы экономики. – 2001. – № 5. – С. 73–88.
6. Лейбенштейн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью» / (Allocative Efficiency and X-Efficiency, 1966) // Вехи экономической мысли. – Т.2: Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 477–506.
7. Тамбовцев В. Институциональная динамика в переходной экономике // Вопросы экономики. – 1997. – № 5. – С. 33–34.
8. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. – М.: ИНФРА-М., 2001. – 240 с.
9. Расчет потерь общества от существования административных барьеров ведения хозяйственной деятельности: исследование, проведенное группой специалистов под руководством зав. лаб. экономических методов управления общественным производством Экономического ф-та МГУ им. М.В. Ломоносова д.э.н., проф., В.Л.Тамбовцева по заказу ИНП «Общественный договор», 2001 г. – URL: <https://www.nisse.ru/business/article>.
10. О качестве и безопасности пищевых продуктов: фед. закон от 2 янв. 2000 г., № 29-ФЗ. – URL: <https://base.garant.ru/12117866/>.
11. О маркировании товаров и продукции на территории Российской Федерации знаками соответствия, защищенными от подделки: Постановление Правительства РФ № 601 от 17.05.1997 г. – URL: <https://base.garant.ru/10201055/>.
12. О защите копий сертификатов соответствия: Приказ Государственного комитета Российской Федерации по стандартизации и метрологии от 06.06.2000 г., № 225. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/901763257>.
13. Крючкова П. Снятие ограничений в экономике (условия и возможность глобальной институциональной трансформации) // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 65–77. – DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2003-11-65-77>.
14. О защите конкуренции: фед. закон от 26 июня 2006 г., № 135-ФЗ. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/901989534>.
15. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля: фед. закон от 26 дек. 2008 г., № 294-ФЗ. – URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102126836>.



### **Глава 3.**

## **Развитие процессов взаимодействия властных и предпринимательских структур на региональном уровне**

Качество процессов взаимодействия властных и предпринимательских структур является важнейшим индикатором состояния общества в целом [1]. Отношения между ними оказывают серьезное влияние на характер власти, стиль и технологии управления. Пересечение интересов бизнес-сообщества и государства связано с распределением экономических и хозяйственных функций между бизнесом и властью, которые должны быть скреплены соответствующим делегированием полномочий. Полномочия должны подвергаться корректировке, создавая новые точки соприкосновения и пересечения интересов, порождая различные модели партнерства и формы взаимодействия, скрепляющие государственные и частные интересы.

Взаимодействия бизнеса и власти имеют основу, определяемую как систему отношений по удовлетворению потребностей общества. По сути дела, взаимодействия невозможны без отношений взаимной зависимости. В настоящее время эти отношения значительно расширяются, характеризуясь все большим многообразием форм и содержания. Важнейшим источником отношений бизнеса с государственными органами управления являются экономические отношения. Экономические отношения властных и предпринимательских структур базируются на том, что в цивилизованном обществе бизнес не может обойтись без государства в силу того, что оно формирует правила функционирования для всех без исключения хозяйствующих субъектов. В свою очередь бизнес является своеобразным инструментом, с помощью которого государственные органы управления реализуют ряд функций в социально-экономической сфере. Вместе с тем, следует иметь в виду, что в отношениях бизнеса и государства лежат серьезные противоречия. Дело в том, что в самой природе власти и бизнеса заложены серьезные элементы противостояния друг другу, постоянно провоцирующие конфликтные ситуации: власть использует возможности распоряжаться бизнесом по своему усмотрению, подчинять его своей воле, навязывать правила хозяйствования и жизнедеятельности, порой противоречащие самому принципу предпринимательской деятельности; бизнес же (особенно малый и средний), как правило, не способен этому противостоять. Вместе с тем, природные свойства бизнес-структур не могут проявляться полноценно, если государственные органы управления несоразмерно объективным потребностям предпринимательского сообщества используют власть, подавляя его сущностные основы. Бизнес начинает противодействовать власти,

используя все известные ему способы. Однако проблема состоит не в наличии такого рода конфликта, а в степени остроты и формах его протекания, а также механизмах и социальных последствиях его разрешения.

С точки зрения государственной политики, нормативно-правовых и институциональных изменений в развитии системы взаимодействия органов власти и субъектов малого предпринимательства, по нашему мнению, можно выделить, по меньшей мере, пять основных этапов:

Первый этап – конец 1980-х гг. – до начала 1992 г.

Второй этап – 1992–1994 гг.

Третий этап – 1995–1998 гг.

Четвертый этап – 1999–2000 гг.

Пятый этап – начало 2001 г. – до настоящего времени.

Российский малый бизнес на каждом этапе своего взаимодействия с властью использует различные формы приспособления к реальным институциональным условиям, при этом демонстрируя огромный потенциал данного своего развития.

Ключевой особенностью отношений власти и бизнеса России в постсоветский период стала общая слабость государственных институтов. Такая ситуация была обусловлена предшествующими годами советского периода развития, когда в стране объективно отсутствовала старая дееспособная элита, которая взяла бы на себя задачу сохранения имеющихся государственных институтов. В то же время социально-экономический кризис, развившийся в стране в конце 80-х годов, привел к тому, что среди части советской элиты стали активно развиваться тенденции к реализации групповых и частных интересов в противовес общественным. В конечном итоге нарастание данных тенденций привело к разрушению механизмов сдерживания реализации частных интересов.

Фактический распад системы государственных институтов создал массу условий для реализации частной инициативы в ведении бизнеса, в том числе и за счет использования бывшей государственной собственности, а также игры на структурных диспропорциях, характерных для социалистической экономики. Все это в конечном итоге привело к формированию так называемой трансформационной ренты, которая стала объектом приватизации со стороны определенных частных «групп интересов». В свою очередь эффективно противостоять притязаниям этих «групп интересов» ослабленный государственный аппарат не мог.

Однако федеральный центр мог оказать влияние на распределение трансформационной ренты и в этом плане обладал большим ресурсом, нежели, региональные власти. Именно на федеральном уровне принимались

решения о приватизации, денежно-кредитной политике, внешнеполитической деятельности и т.д. Регионы, в свою очередь, обладали гораздо меньшим ресурсом ренты (даже в областях и республиках, экономический потенциал которых был достаточно велик).

Эти различия в доступе к ренте и, соответственно, возможности влияния на ее перераспределение обусловили формирование различных моделей взаимоотношений бизнеса и власти на федеральном и региональном уровнях. По мнению А. Яковлева, условно их можно обозначить как «захват государства» и «свободное предпринимательство» [2].

Модель «захвата государства» в период 1990-х гг. была характерна для федерального центра. Там развернулась настоящая борьба «групп интересов» за влияние на центр принятия решений (Госкомимущество, Центральный банк и другие ведомства). Понятно, что жесткая конкуренция за положительное решение в пользу той или иной бизнес-группы, сулившее ей миллионные прибыли, вело к активному развитию в государственных эшелонах власти коррупции, что в конечном итоге способствовало дальнейшей деградации государственного аппарата.

На уровне регионов, в большинстве своем, борьба сводилась к захвату наиболее перспективных экономических ниш на региональных и местных рынках. В этой борьбе гораздо значимым фактором успеха была способность бизнес-структур предложить новые товары и услуги по приемлемым для потребителя ценам, чем наличие тесных связей с органами местной власти. Таким образом, на региональном уровне бизнес мог без серьезных потерь дистанцироваться от власти. Как и в случае с конкуренцией на федеральном уровне за доступ к ренте, данная ситуация была характерна для определенных секторов экономики и, прежде всего, среднего и малого предпринимательства, который в наибольшей степени был ориентирован на конечный потребительский рынок. Именно этим можно объяснить бурный рост числа малых предприятий в начале 1990-х годов. Однако данная стратегия была успешной лишь там, где регион изначально обладал определенными инфраструктурными или ресурсными условиями для развития бизнеса. В остальных случаях предпринимательская активность не могла преодолеть общую депрессивность экономики.

На первый взгляд так называемая стратегия свободного предпринимательства должна быть наиболее эффективной с общественной точки зрения. Ярким проявлением данной стратегии стал так называемый челночный бизнес, активно развивавшийся в России в начале и середине 90-х годов. Однако парадокс данной стратегии заключался в том, что при общей слабости

государственных институтов, малый и средний бизнес сталкивался с серьезными ограничениями для своего развития. По А. Яковлеву эти ограничения были обусловлены двумя факторами [2]:

- растущим налоговым прессом при неэффективно работающей системе налогового администрирования;
- нестабильностью защиты собственности и контрактов в условиях недееспособности судебной и правоохранительной систем.

Проблема налогового прессинга начала активно развиваться с 1992 года, когда правительство в попытке преодолеть бюджетный кризис одновременно ввело НДС в размере 28% и 40%-ые отчисления на социальное страхование. Данные правила формально распространялись на все типы предприятий. Однако государственные предприятия по факту оказались в более выгодных условиях, когда им предоставлялись отсрочки от уплаты налогов, льготные кредиты на выплату заработной платы, что позволяло им расплачиваться по налоговым обязательствам. Совсем иная картина наблюдалась на частных предприятиях, которых данные смягчения не касались. В конечном итоге уже с начала 1992 г. в условиях сжатия платежеспособного спроса на товары и услуги этих предприятий предприниматели столкнулись с необходимостью минимизации всех видов издержек. При отсутствии реально работающей системы налогового администрирования, характерной для России начала 90-х годов, наиболее распространенным способом минимизации издержек стали различные схемы уклонения от уплаты налогов.

Наиболее распространенные схемы уклонения в тот период были связаны с использованием неучтенных наличных, что позволяло практически в два раза сократить издержки на выплату заработной платы. Однако широкое распространение названных схем привело к тому, что бизнес-структуры, стремящиеся вести свой бизнес легально, оказывались неконкурентоспособными по издержкам и выдавливались с рынка. Результатом этого стала ситуация, при которой средние издержки в ряде секторов экономики (прежде всего, в торговле), связанные с конечным потребителем, снижались до уровня, исключающего возможности полной уплаты налогов. В результате любое предприятие, желавшее оставаться конкурентоспособным на рынке, вынуждено было совмещать легальную экономическую активность с нелегальной деятельностью.

Другой серьезной проблемой для предпринимателей, использующих во взаимодействии с государством модель дистанцирования от властных структур и не стремившихся получать от них какие-либо преференции и льготы, стала «приватизация» легальных институтов обеспечения защиты собственности и контрактов, что приводило к преимущественному доступу

к этому ресурсу для одних компаний и ограничению в таком же доступе для других. И если бизнес-компании, интегрированные с федеральной властью, имели возможность использовать ресурс государственных силовых структур, то независимый частный бизнес вынужден был для урегулирования конфликтов обращаться к криминальным структурам. Издержки такого взаимодействия закладывались в цену продукции, выпускаемой предпринимателем: по сути, такого рода издержки образовывались за счет налогов, которые государству не выплачивались, поскольку бизнес не мог платить за обеспечение безопасности своей деятельности одновременно и государству, и криминалу.

Властные функции, связанные с формированием «правил игры», проще всего было реализовать через государственные структуры, что стало предпосылкой интеграции бизнеса и власти на региональном и муниципальном уровнях и фактическом запуске с нижних этажей процессов восстановления управляемости государства. Таким образом, логика развития модели свободного предпринимательства приводило к необходимости «захвата государства», но с ориентацией на его охранные функции и полномочия. Особенностью реализованного снизу процесса консолидации и укрепления государственных структур в условиях отсутствия рычагов правового контроля за деятельностью органов власти, был его самодовлеющий характер. Власть, вернувшая себе инструменты разрешения, защиты контрактов и собственности и при этом формирующая «правила игры», объективно оказалась сильнее бизнеса.

Логика постепенного неформального подчинения бизнеса власти основывалась на том, что в условиях массового уклонения от уплаты налогов любая среднестатистическая фирма была вынуждена нарушать закон. Соответственно, с формальной точки зрения, любая фирма могла подвергнуться законным санкциям, прежде всего, за уклонение от уплаты налогов. Такие санкции могли наложить, как правило, местные и региональные власти, которые в новых условиях стали жестче контролировать подведомственную территорию. Поэтому любая среднестатистическая фирма с готовностью откликнулась на просьбу местных властей поучаствовать в неформальном финансировании того или иного проекта или же просто перечислить добровольное пожертвование в специально учрежденный внебюджетный фонд.

Таким образом, модель «свободного предпринимательства» в условиях слабости государственных структур оказалась связана с массовым уклонением от уплаты налогов, усилением «теневой» составляющей экономики и появлением со стороны бизнеса спроса на защиту собственности и контрактов. Тесное переплетение данных факторов способствовало тому,

что от структур муниципального и регионального уровня начала восстанавливаться административная модель управления экономикой, основанная на неформальных рычагах воздействия на бизнес. Быстрее всего этот процесс шел в крупных городах и регионах, имеющих больше ресурсов для развития бизнеса.

Девяностые годы прошлого века в России проходили под знаком так называемой «региональной автономии». Согласно Н. Лапиной, в этот период в субъектах РФ возникли различные модели взаимодействия бизнеса и власти. Среди них выделяются: модель патронажа, предполагающая административное давление власти на бизнес; модель «приватизации власти», когда власть сосредотачивалась в руках одной группы экономических субъектов; модель подавления, или «борьба всех против всех»; модель партнерства, в рамках которой представители бизнеса и власти заключали компромисс [3]. Однако, на региональном уровне у всех моделей взаимодействия властных и предпринимательских структур практически на всем пространстве Российской Федерации сложились общие черты:

1. Выделенные модели взаимодействия бизнес-структур и органов государства, по нашему мнению, имеют место лишь в отношениях крупных компаний и региональных властей. Малый и средний бизнес с определенного времени попал под жесткое давление региональных и особенно местных органов административного управления и в основном выстраивал свои отношения под диктовку властей.

2. В основном взаимоотношения между бизнесом и властью сводились к механизмам неформального взаимодействия. Бизнес получал определенные преференции (льготы, преимущественный доступ к дополнительным экономическим ресурсам и т.д.), а власть могла рассчитывать на поддержку в ходе выборов, осуществляла собственные программы социально-экономического развития региона.

3. Органы корпоративного управления носили декларативный характер, а взаимодействие бизнеса и власти осуществлялось на основе индивидуальных договоренностей и развивались без посредников.

4. Вокруг центра власти (губернатора, мэра) формировались дружественные или родственные ему бизнес-структуры. Причем вокруг первого лица региона объединялись крупные предприятия региона, вокруг мэра города – как правило, представители среднего и малого предпринимательства.

5. Ключевую роль в формировании региональной бизнес-элиты, как и на федеральном уровне, играла власть. Из бизнес-среды она выбирала наиболее «достойных» кандидатов и создавала особо благоприятные условия для развития их бизнеса.

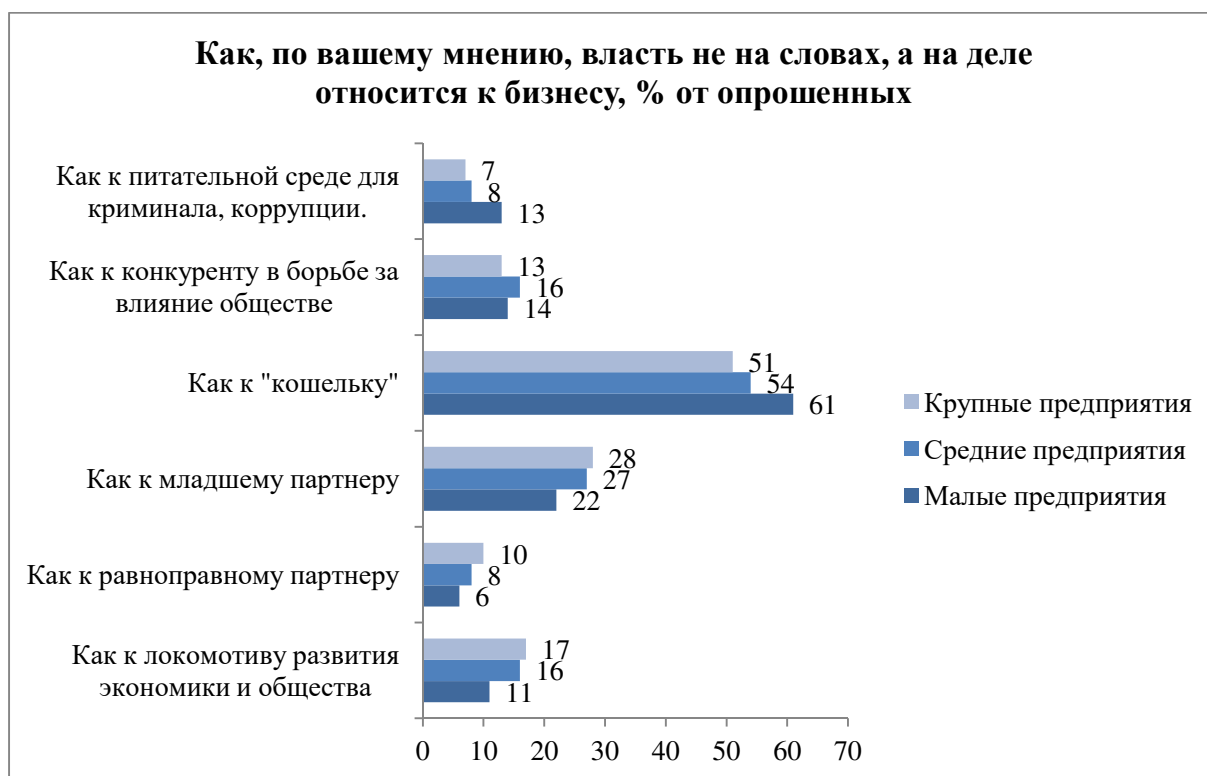
К началу 2000-х годов в отношениях бизнеса и власти в российских регионах произошли существенные изменения. Они были обоснованы начавшейся политикой децентрализации России и последовавшим за ней изменением потенциала региональной власти [4], а также массивным проникновением интегрированных бизнес-групп (ИБГ) в регионы. В настоящее время экономические процессы, в которые втянуты крупные компании и корпорации, становятся все более автономными от власти, что обуславливает изменения характера взаимоотношений бизнеса и власти. Однако логику бизнес-процессов, происходящих в регионе, нельзя сводить к одностороннему усилению бизнеса и ослаблению региональной власти. Бизнес заинтересован в благоприятном предпринимательском климате, стабильности условий ведения экономической деятельности и, в конечном итоге, нормальных отношениях с властью ввиду того, что у нее имеется достаточно рычагов, чтобы закрыть под различными предлогами доступ в регион нелояльным к местной власти компаниям.

Из всего вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- субъективное поле взаимодействия бизнеса и власти на региональном уровне расширяется и становится более сложным;
- меняется характер взаимодействия региональной власти и крупного бизнеса. На смену персонифицированным договоренностям приходят формализованные отношения;
- еще более дифференцируются отношения системы «власть – бизнес» в зависимости от масштабов предпринимательской деятельности. Если крупный бизнес демонстрирует все большую самостоятельность по отношению к власти, то малое и среднее предпринимательство испытывает все возрастающее давление со стороны региональной власти.

Последний вывод косвенно подтверждает опрос предпринимателей в регионах, проведенный Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) в 2019 г. в рамках исследовательского проекта «Состояние делового климата в России» [5]. В наибольшей степени оценивают власть как потребителя по отношению к бизнесу владельцы и руководители малых предприятий (61 при 51% среди представителей крупного бизнес-сектора). Они же чаще других полагают, что бизнес для власти – это, прежде всего, источник проблем, связанных с криминалом и коррупцией (13 при 7–8% в других сегментах сообщества). Напротив, крупный бизнес, на фоне остальных, демонстрирует несколько больший уровень лояльности власти (хотя, подчеркнем, доминируют негативные трактовки отношения власти к бизнесу). Именно представители крупных компаний чаще других усматривают в действиях власти признаки патерналистского, заботливого отношения к бизнесу как к младшему партнеру (28 при 22% в секторе малого

бизнеса), или как к партнеру равноправному (10 и 6%, соответственно), или как к локомотиву развития общества и экономики (17 и 11%, соответственно) (рисунок 3.1).



**Рисунок 3.1. – Результаты социологического опроса**

В настоящее время в регионах начинает набирать силу наиболее перспективная в плане согласования интересов партнерская модель взаимоотношений бизнеса и власти. Данная модель повышает устойчивость власти и позволяет бизнес-структурам более эффективно реализовывать свои цели. Основное базовое условие для формирования данной модели – диверсифицированность экономических ресурсов региона и их рассредоточение между различными группами интересов, каждая из которых обладает достаточными ресурсами влияния. Модель партнерства – это результат компромисса и договоренности элит, в которой власть не может вести диалог с бизнесом с позиций силы и выступает в роли арбитра, занимающегося согласованием общих позиций.

В ходе взаимодействия бизнеса и власти в рамках партнерской модели происходит обмен ресурсами: бизнес получает «особые условия» (освобождение от налогов и другие льготы) и доступ к дополнительным экономическим ресурсам (дешевые кредиты, участие в федеральных программах), а представители власти получают поддержку бизнес-сообщества в ходе выборов и с его помощью осуществляют программы социального и экономического развития подведомственной территории.



Однако на современном этапе существует достаточно серьезная проблема, связанная с недостаточной разработкой инструментальных форм взаимодействия субъектов экономического пространства региона (субъекта Федерации) и «бизнеса» (бизнес-структур), ввиду разбалансированности интересов сторон. Вследствие этого на уровне регионов и муниципальных образований значительно чаще выстраивается модель неформального партнерства бизнеса и власти, когда отдельные бизнес-структуры с целью защиты от административного давления либо в рамках получения определенных преференций перед другими субъектами бизнеса идут на дополнительное (непредусмотренное законодательством) финансирование все возрастающих расходных обязательств региональных и местных бюджетов.

По мнению М. Курбатовой и С. Левина, «современная реальная модель отношений между властью и бизнесом характеризуется тремя относительно обособленными зонами их взаимодействия: «белой», «черной» и «серой» [6]:

- «белая» зона включает формальные практики: регулирование налоговых отношений, административное регулирование бизнеса (регистрация, лицензирование, контроль и принуждение к исполнению установленных норм и т.п.), конкурсы по распределению государственных заказов и т.п.;

- «черная» зона – это неформальные криминальные практики, прежде всего, коррупция;

- «серая» зона охватывает неформальные поборы с бизнеса, непосредственно несвязанные с коррупцией, и ее неформальный торг с властью по поводу условий своего функционирования».

Взаимодействие в рамках формальных отношений требует от органов регионального управления административного, экономического регулирования предпринимательской деятельности, организацию конкурсов на государственные и муниципальные заказы и т.д., то есть создания приемлемых условий для ведения бизнеса на своей территории. Со своей стороны, бизнес обязуется создавать рабочие места, регулярно выплачивать заработную плату, размер которой должен обеспечивать адекватное воспроизводство рабочей силы, в полном объеме и своевременно уплачивать все положенные налоги.

Однако современные реалии таковы, что такая модель взаимоотношений бизнеса и власти в большинстве регионов попросту не срабатывает.

На данный момент на уровне регионов и муниципалитетов мы отмечаем активное развитие именно так называемой «серой» зоны взаимоотношений бизнеса и власти. Это связано с нехваткой финансовых ресурсов у регионов и муниципальных образований на реализацию своих обязательств,

прежде всего, в социальной сфере. Такое положение дел свело ситуацию к тому, что социально-экономическое положение территорий (прежде всего, муниципалитетов) во многом стало зависеть от неформальных ресурсов бизнеса (так называемые взносы дофинансирования территорий). Учитывая, что благоприятные условия ведения бизнеса напрямую зависят от отношений с властью, предприниматели с разной степенью охоты, но все же идут на дополнительные (сверх налогов) отчисления.

В современных условиях для органов региональной власти идеальным сценарием взаимоотношений с предпринимательским сообществом, по нашему мнению, является модель, при которой бизнес обеспечивает высокую степень занятости населения и наполнения местного бюджета (формальная сторона отношений), а также принимает активное участие в мероприятиях по дофинансированию территории (неформальная сторона отношений). Однако для бизнес-сообщества такая модель чревата серьезным снижением рентабельности производства ввиду того, что если формальные взаимоотношения регулируются законодательно и имеют правовые ограничения, то неформальные взаимоотношения носят, как правило, нерегулируемый характер и могут серьезно увеличивать нагрузку на бизнес. Основной причиной активного развития неформального сектора контактов бизнеса и власти на уровне регионов и муниципальных образований следует считать нерациональный механизм межбюджетного регулирования.

В виду того, что административные органы государственного и местного управления по определению занимают более сильные позиции, чем деловые круги, стратегия бизнеса направлена на максимизацию своей полезности во взаимоотношениях с властью, в том числе и в рамках неформальных контактов. В условиях высокой вероятности принуждения к неформальным отношениям с властью и угрозой серьезных издержек в результате уклонения, отдельные бизнес-структуры стремятся максимизировать свою полезность за счет получения дополнительных преференций в ведении бизнеса на территории своих основных интересов [7]. В свою очередь, предоставляя хозяйственным субъектам дополнительные выгодные условия ведения предпринимательской деятельности на своей территории в обмен на взносы дофинансирования органы власти (а также отдельные чиновники) укрепляют свои политические позиции, решая задачи социально-экономического развития территории в условиях ограниченности бюджетных ресурсов.

Таким образом, формируется институциональная модель взаимодействия бизнеса и власти, характеризующаяся неформальным обменом ресурсами, которую можно представить в виде функции полезности:

$$U(Dr, v, Pd, Pp, q, f, w) = (1 - Pd)[Drq(1 - v)Pp - Dr(1 - v)qfPp] + Pd[Drq(1 - v)Pp - Dr(1 - v)qfPp - Drw], \quad (3.1)$$

где  $Dr$  – располагаемый доход субъекта бизнеса;

$v$  – уровень дополнительных взносов относительно располагаемого дохода, доли единицы;

$Pd$  – вероятность принуждения субъекта бизнеса к дополнительному софинансированию территории со стороны органов власти;

$Pp$  – вероятность получения дополнительных преференций субъектом бизнеса;

$q$  – коэффициент получения дополнительных преференций со стороны органов власти на ведение бизнеса в результате неформального взаимодействия относительно располагаемого дохода, в долях единицы;

$f$  – санкции со стороны органов власти за уклонение от неформального взаимодействия в стоимостной оценке потенциальных потерь бизнеса, относительно единицы;

$w$  – коэффициент дополнительных издержек субъекта бизнеса в результате уклонения от неформальных контактов с властью, относительно единицы.

Оценка  $f$ ,  $w$  включает в себя приведенные к стоимостному измерению издержки, появляющиеся у предпринимателя вследствие усиления интенсивности административно-надзорной деятельности контролирующих и регулирующих органов (налоговой службы, государственного пожарного надзора, Роспотребнадзора) по причине уклонения бизнеса от неформального дофинансирования территории.

Экономический смысл полученной модели заключается в оценке потенциальных выгод субъектов бизнеса, вступающих в неформальное взаимодействие с властью с целью получения дополнительных преференций, в условиях навязанного административными органами государственного (местного) управления неформальных соглашений по участию в дополнительном софинансировании территории.

Эти выгоды складываются из суммы, не потраченной на дополнительные взносы, которая может быть получена с вероятностью  $(1 - Pd)$ , а также суммы дополнительных преференций, которые могут быть получены с вероятностью  $Pp$ , если удалось уклониться от неформальных контактов, и суммы, которая может быть получена с вероятностью  $Pd$ , а также суммы дополнительных преференций, которая может быть получена с вероятностью  $Pp$ , если уклониться от неформальных контактов не удалось и пред-

приниматель вынужден понести дополнительные расходы, при этом подвергнуться санкциям со стороны органов власти, а также, в общем, ухудшить позиции своего бизнеса в регионе.

Взяв первую производную функции по полученному доходу и приравняв ее к нулю после соответствующих преобразований, получим:

$$\frac{dU}{dDr} = (1 - Pd)q(1 - v)Pp - (1 - v)qfPp + Pdq(1 - v) - (1 - v)qfPp - w = 0, \quad (3.2)$$

где 
$$v = 1 - \frac{Pdw}{qPp(1 - f)}; \quad (3.3)$$

$$q = \frac{Pdw}{(1 - v)Pp(1 - f)}; \quad (3.4)$$

$$Pd = \frac{q(1 - v)Pp(1 - f)}{w}; \quad (3.5)$$

$$Pp = \frac{Pdw}{(1 - v)q(1 - f)}, \quad (3.6)$$

где  $Pp$  – вероятность получения дополнительных предпочтений субъектом бизнеса;

$Pd$  – вероятность принуждения субъекта бизнеса к дополнительному софинансированию территории со стороны органов власти;

$w$  – коэффициент дополнительных издержек субъекта бизнеса в результате уклонения от неформальных контактов с властью, относительно единицы;

$v$  – уровень дополнительных взносов относительно располагаемого дохода, доли единицы;

$q$  – коэффициент получения дополнительных предпочтений со стороны органов власти на ведение бизнеса в результате неформального взаимодействия относительно располагаемого дохода, в долях единицы;

$f$  – санкции со стороны органов власти за уклонение от неформального взаимодействия в стоимостной оценке потенциальных потерь бизнеса, относительно единицы.

Исходя из полученных формул, появляется возможность просчитать параметры функции, при которых взаимодействие предпринимателя с органами власти в рамках неформальных контактов будут иметь оптимальные значения (таблица 3.1).

Таблица 3.1. – Значения коэффициентов получения субъектом бизнеса дополнительных преимуществ при неформальном взаимодействии с региональными властями для функции  $q = Pd w / ((1 - v) Pp (1 - f))$ , при  $v = 0,2; f = 0,4; w = 0,1$

$Pd \backslash Pp$	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
0,1	0,2	0,1	0,06	0,05	0,04	0,03	0,029	0,026	0,023	0,02
0,2	0,41	0,2	0,13	0,1	0,08	0,069	0,059	0,052	0,046	0,041
0,3	0,62	0,31	0,2	0,15	0,12	0,1	0,08	0,078	0,069	0,062
0,4	0,8	0,41	0,27	0,2	0,16	0,13	0,11	0,1	0,09	0,08
0,5	1	0,52	0,34	0,26	0,2	0,17	0,14	0,13	0,11	0,1
0,6		0,62	0,41	0,31	0,25	0,2	0,17	0,15	0,13	0,12
0,7		0,72	0,48	0,36	0,29	0,24	0,2	0,18	0,16	0,14
0,8		0,83	0,55	0,41	0,33	0,27	0,23	0,2	0,18	0,16
0,9		0,93	0,62	0,46	0,37	0,31	0,26	0,23	0,2	0,18
1		1	0,69	0,52	0,41	0,34	0,29	0,26	0,23	0,2

Основным фактором, влияющим на решение предпринимателей вступать в неформальный торг с властью на местах, в первую очередь необходимо считать сформировавшуюся институциональную среду взаимодействия, характеризующуюся абсолютным контролем со стороны местной власти основной части бизнес-структур, функционирующих на подведомственной территории и, соответственно, невозможностью уклониться от «правил игры», предлагаемых властью бизнесу. В таких условиях наиболее активная часть делового сообщества стремится извлечь максимальные выгоды для ведения предпринимательской деятельности, получая преимущества перед остальными участниками экономических отношений.

Предложенная модель оценки неформального взаимодействия предпринимателей с органами власти по дофинансированию территории может служить одним из механизмов обоснования режима государственно-частного партнерства и проектирования стратегий эффективного взаимодействия бизнес-сообщества с региональными и местными властями.

## Литература

1. Полтерович В.М. Стратегии институциональных реформ: перспективные траектории // Экономика и математические методы. – 2006. – № 1. – С. 3–18.
2. Яковлев А.А. Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – № 1. – С. 27–52.

3. Лапина Н.Ю. Бизнес и власть в регионах: новые параметры взаимодействия // Россия и современный мир. – 2004. – № 4. – С. 56–59.

4. Чирикова А.Е. Взаимодействие власти и бизнеса в реализации социальной политики: на пороге перемен // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. – 2008. – № 9. – С. 53–67.

5. Исследовательский проект «Состояние делового климата в России» Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ). – URL: [https://profi.wciom.ru/open\\_projects/sostoyanie\\_delovogo\\_klimata\\_v\\_rossii/](https://profi.wciom.ru/open_projects/sostoyanie_delovogo_klimata_v_rossii/).

6. Левин С.Н, Курбатова М.В. Сетевые взаимосвязи российского бизнеса // Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. – Ч. II: Российские домохозяйства / под ред. Р.М. Нуреева. – Гл. 10. – М.: Моск. общ. науч. фонд, 2010. – С. 91–117.

7. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М.: Наука, 2005. – 315 с.

## Глава 4.

### Позиционирование деловой среды по условиям ведения бизнеса

Главное условие успеха модернизации в том, что она должна быть выгодна не только бизнесу, но и населению, так как транзакционные издержки, которые несет бизнес в результате избыточного административного давления и коррупции, приходится оплачивать в конечном итоге покупателю, что отражается через завышение цен. Для этого государство должно создать благоприятный инвестиционный климат, снизив налоговую нагрузку на бизнес, уменьшив тарифы естественных монополий, упростив финансирование и улучшив условия безопасности бизнеса [1].

Вместе с тем, успешное построение в России инновационной системы в решающей степени будет определяться состоянием и готовностью деловой среды к восприятию инновационных императивов. Развитие бизнеса определяется не только ресурсами и факторами инновационного характера, но и общими условиями открытия и ведения бизнеса, обеспечения делового контура взаимодействия инноваторов и инвесторов друг с другом и надзорно-разрешительными органами. Обеспечению должного уровня конкурентоспособности российского бизнеса препятствуют сохраняющиеся высокие издержки взаимодействия предпринимательских структур с контрольно-надзорными органами.

Сложившиеся общие условия ведения бизнеса в деловой среде российской экономики пока недостаточно благоприятны для развития предпринимательства в целом, и инновационного, в частности. Сопоставление позиций России по рейтингу Всемирного банка «Doing Business» на протяжении периода с 2006 по 2019 гг. позволяет констатировать, что несмотря на относительное улучшение позиции России по общему рейтингу индекса лёгкости ведения бизнеса с 62-го места в 2016 г. до 35-го в 2018 г. и 31-го в 2019 г., облегчение процедуры подключения к электросетям (12-е место в 2019 г.), регистрации собственности (12-е место), кредитования (22-е место), обеспечения исполнения контрактов (18-е место) все еще недостаточны. Уровень развития институтов защиты инвесторов (57-е место), налогообложения (53-е место), получение разрешений на строительство (48-е место) и международной торговли (99-е место в 2019 г.) также недостаточны (таблица 4.1).

Вместе с тем, по показателю количества времени, затрачиваемого на одно согласование, Россия со значением в 10 часов оказывает в лучшем положении, чем Восточная Европа, Центральная Азия и Франция со значением 11 часов. Издержки на получение тех же административных разрешений в расчете на душу населения в России в разы ниже анализируемых

стран, что указывает на достаточно высокий уровень административного регулирования.

Таблица 4.1. – Динамика изменения индикаторов компонента индекса лёгкости ведения бизнеса в России в рейтинге «Doing Business»

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Позиция в общем рейтинге</b>	79	96 ▼	106 ▼	120 ▼	116 ▲	124 ▼	120 ▲	112 ▲	92 ▲	62 ▲	51 ▲	35 ▲	35 —	31 ▲
Регистрация предприятий	—	33	50 ▼	65 ▼	104 ▼	106 ▼	111 ▼	101 ▲	88 ▲	34 ▲	41 ▼	26 ▲	28 ▼	32 ▼
Получение разрешений на строительство	—	163	177 ▼	180 ▼	182 ▼	179 ▲	178 ▲	178 —	178 —	156 ▲	119 ▲	115 ▲	115 —	48 ▲
Подключение к электросетям	—	—	—	—	—	183	183	184 ▲	141 ▲	143 ▼	29 ▲	30 ▼	10 ▲	12 ▼
Наем рабочей силы	—	87	101 ▼	101	109 ▼	12 ▲	—	—	—	—	—	—	—	—
Регистрация собственности	—	44	45 ▼	49 ▼	45 ▲	51 ▼	45 ▲	46 ▼	17 ▲	12 ▲	8 ▲	9 ▼	12 ▼	12 —
Кредитование	—	159	84 ▲	109 ▼	87 ▲	96 ▼	98 ▼	104 ▼	55 ▲	61 ▼	42 ▲	44 ▼	29 ▲	22 ▲
Защита инвесторов	—	60	83 ▼	88 ▼	92 ▼	108 ▼	111 ▼	117 ▼	115 ▲	100 ▲	66 ▲	53 ▲	51 ▼	57 ▼
Налогообложение	—	98	130 ▼	134 ▼	103 ▲	107 ▼	105 ▲	64 ▲	56 ▲	49 ▲	47 ▲	45 ▲	52 ▼	53 ▼
Международная торговля	—	143	155 ▼	161 ▼	162 ▼	166 ▼	160 ▲	162 ▼	157 ▲	155 ▲	138 ▲	140 ▼	100 ▲	9 ▲
Обеспечение исполнения контрактов	—	25	19 ▲	18 ▲	18	19 ▼	13 ▲	11 ▲	10 ▲	14 ▼	5 ▲	12 ▼	18 ▼	18
Ликвидация предприятий	—	81	80 ▲	89 ▼	93 ▼	103 ▼	—	—	—	—	—	—	—	—
Разрешение неплатёжеспособности	—	—	—	—	—	60	60 —	53 ▲	55 ▼	65 ▼	51 ▲	51 —	54 ▼	55 ▼

Сравнение издержек на получение разрешений в различных странах показывает, что в России для организации и ведения бизнеса требуется наибольшее количество административных согласований (таблица 4.2).



Таблица 4.2. – Издержки взаимодействия бизнеса с органами государственной власти

Страна	Количество административных согласований, которые необходимо пройти перед открытием нового производства, ед.	Средне суммарное количество времени, необходимое на получение разрешений, часов	Средние суммарные издержки на получение разрешений, % от среднего дохода на душу населения	Количество времени на получение разрешений на 1 единицу административных согласований при открытии производства
Россия	53	540	45	10
Восточная Европа и Центральная Азия	22	250	646	11
США	19	40	13	2
Страны Азии	19	167	169	9
Страны ОЭСР	16	166	62	10
Франция	13	137	24	11
Германия	12	100	62	8

В соответствии с результатами рейтинга Индекса экономической свободы Heritage Foundation все государства-члены ЕАЭС в 2021 г. по сравнению с 2020 г. улучшили значения показателей по субиндексам: «налоговая нагрузка», «состояние фискальной системы», «вовлеченность государства», «государственные расходы» и ухудшили по субиндексам «права собственности» и «свобода торговли». В целом наиболее сильными сторонами ЕАЭС являются: «состояние фискальной системы» (99,3 баллов), «налоговая нагрузка» (93,0 балла) и «свобода предпринимательства» (83,1 балла).

Наиболее слабыми показателями являются: «финансовая свобода» (31,9 балла), «свобода инвестиций» (32,2 балла), «вовлеченность государства» (41,9 балла) и «эффективность судебной системы» (44,3 балла) (таблица 4.3).

Оценивая динамику позиций государств-членов ЕАЭС в рейтинге 2021 г. по сравнению с 2020 г. можно отметить, что Российская Федерация поднялась на 2 позиции, что связано с улучшением значений субиндексов «налоговая нагрузка» (с 88,5 до 93,0 балла), «государственные расходы» (с 63,8 до 66,1 балла), «свобода предпринимательства» (с 80,2 до 84,1 балла),

«свобода труда» (с 52,1 до 55,4 балла). Отрицательная динамика наблюдалась по субиндексам «права собственности» (с 56,8 до 54,4 балла), «свобода торговли» (с 77,8 до 74,0 балла), «эффективность судебной системы» (с 44,4 до 42,4 балла).

Таблица 4.3. – Динамика позиций рейтинга государств-членов ЕАЭС по индексу экономической свободы Heritage Foundation в 2015 – 2021 гг.

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Количество стран в рейтинге	178	178	186	186	180	180	178
Республика Армения	52	54	33	44	47	34	32
Республика Беларусь	153	157	104	108	104	88	95
Республика Казахстан	69	68	42	41	59	39	34
Кыргызская Республика	82	96	89	78	79	81	78
Российская Федерация	143	153	114	107	98	94	92
ЕАЭС	136	144	106	100	94	88	86

Республика Казахстан поднялась в рейтинге на 5 позиций, что обусловлено существенным улучшением значений по субиндексам: «состояние фискальной системы» (с 84,1 до 98,3 балла) и «вовлеченность государства» (с 40,9 до 44,6 балла). Отрицательная динамика наблюдалась по субиндексам «свобода торговли» (с 80,2 до 74,6 балла) и «права собственности» (с 63,1 до 60,2 балла).

Республика Беларусь снизилась на 7 пунктов, в т.ч. вследствие уменьшения значений по субиндексам «эффективность судебной системы» (с 48,4 до 40,4 балла), «свобода торговли» (с 82,0 до 76,0 баллов) и «права собственности» (с 63,2 до 58,6 балла). Одновременно с этим по субиндексам «налоговая нагрузка» и «вовлеченность государства» наблюдалась положительная динамика.

Кыргызская Республика поднялась на 3 позиции. Результат обусловлен существенным улучшением значений по субиндексам «состояние фискальной системы» (с 66,7 до 90,6 балла) и «государственные расходы» (с 58,5 до 63,8 балла). В то же время наблюдалась значимая отрицательная динамика по субиндексам: «эффективность судебной системы» (с 31,3 до 23,3 балла), «права собственности» (с 53,6 до 46,0 балла) и «свобода торговли» (с 79,2 до 72,8 балла).

В инновационном предпринимательстве ведущей проблемой является не столько поиск идей и реализация научных исследований, сколько коммерциализация разработок. В рамках национального проекта Фондом содействия инновациям в ходе подведения итогов очередных этапов конкурсов по программам поддержки инновационных МСП в 2019 г. выделено 4,5

млрд руб. Одновременно в 2019 г. была запущена программа кредитования МСП под залог прав на интеллектуальную собственность, что должно содействовать коммерциализации научно-технических разработок. Меры по поддержке инновационного предпринимательства предусмотрены и национальным проектом «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

На сегодняшний день в России уже действует ряд институтов развития, поддерживающих инновационное предпринимательство. Так, государство готово финансово поддерживать заинтересованных в инновационных проектах инвесторов, в частности, через выделение фонду «Сколково» финансирования поддержки бизнес-ангелов, чтобы те смогли компенсировать до половины своих инвестиций, но не более суммы НДФЛ, уплаченной за последние три года. При этом, в частности, возможна проработка вопросов финансового сопровождения и предоставление грантов субъектам малого предпринимательства на разработку и создание производства инновационной продукции, в том числе под задачи крупного российского бизнеса, а также на осуществление НИОКР.

Кроме того, статус резидента фонда «Сколково» дает компании не только налоговые льготы, но и прямой выход на крупнейших клиентов. Например, финтех-маркетплейс VR Bank на площадке «Сколково» планирует заключение контрактов с крупнейшими российскими банками, при этом в соответствии с изменениями в законодательстве резидентом фонда можно стать по экстерриториальному признаку, то есть подать заявку может стартап из любого региона РФ.

Среди других институтов развития стоит отметить Фонд развития интернет-инициатив – крупнейший венчурный российский фонд для IT-стартапов, принявший участие в проработке более 10 тыс. проектов стартапов и привлечения партнеров к инвестированию более 400 IT-компаний.

При всем достаточно широком разнообразии мер поддержки инновационного бизнеса отсутствие принципа «единого окна» приводит к тому, что венчурная компания либо останавливается на одном проекте, либо тратит много времени и ресурсов на изучение деталей всех предложений. Представляется целесообразным, чтобы таким «единым окном» для венчурных компаний стали центры «Мой бизнес», созданные по инициативе Минэкономразвития РФ в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» [2]. Уже сегодня данные центры аккумулируют в помощь предпринимателям информацию о всех мерах поддержки, а также проводят консультации по

налогообложению, бухучету, юридическим аспектам ведения бизнеса, обучают начинающих предпринимателей и предоставляют возможность открыть бизнес в формате единого окна. Центры «Мой бизнес» способны стать объединяющими площадками, в том числе, для институтов развития инновационной предпринимательской инициативы и венчурного бизнеса.

Паллиативной платформой для активизации отечественного инновационного бизнеса может стать его подключение к реализации венчурных проектов участников Национальной технологической инициативы (НТИ) – объединения представителей бизнеса и экспертных сообществ для развития в России перспективных технологических рынков и отраслей, которые могут стать основой мировой экономики [3]. При этом функция определения логики стратегического маневра на новых рынках отведена отечественному высокотехнологичному бизнесу в лице компаний с «геном НТИ». Государство при этом принимает на себя роль сервисной организации, помогающей высокотехнологичному бизнесу ускорить темпы его развития в перспективных направлениях как внутри страны, так и на мировых рынках, содействовать успеху отечественных высокотехнологичных компаний в мире глобальных технологий. Структура коллаборации участников НТИ опирается на: Межведомственную рабочую группу при президиуме совета при Президенте РФ по модернизации экономики и инновационному развитию России, координирующей и обеспечивающей взаимодействие в рамках реализации НТИ федеральных органов исполнительной власти, институтов развития и иных заинтересованных организаций; Агентство стратегических инициатив (АСИ) – отвечающего за формирование стратегии и осуществление методологической поддержки НТИ; Российскую венчурную компанию (РВК) – выступающую в качестве проектного офиса НТИ и обеспечивающую организационно-техническое, экспертно-аналитическое и методологическое сопровождение деятельности рабочих групп, участвующих в проектировании и реализации дорожных карт НТИ, содействие реализации проектов дорожных карт, организация и проведение профильных образовательных программ, выстраивание систем правовой, юридической и инструментальной поддержки, а также финансовую поддержку деятельности НТИ в пределах утвержденного бюджета РВК.

В качестве приоритетных направлений НТИ в период с 2016 по 2019 гг. были выделены девять рынков: EnergyNet (рынок сервисов интеллектуальной энергетики, экосистемы производителей и потребителей энергии, которые беспрепятственно интегрируются в общую инфраструктуру и обмениваются энергией); FoodNet (интеллектуальный рынок производства и распределения пищи и продуктов с индивидуальной логистикой); SafeNet

(новые персональные системы безопасности); HealthNet (персональная медицина); AeroNet (рынок сервисов на основе авиационно-космических и беспилотных аппаратов); MariNet (рынок глобально распределенных интеллектуальных систем управления морским транспортом и технологий освоения Мирового океана); AutoNet (рынок беспилотников и решений на их основе); FinNet (рынок децентрализованных финансовых систем и валют); NeuroNet (рынок информационного обмена следующего поколения, продукты и сервисы которого основаны на знаниях о мозге и направлены на расширение ресурсов мозга). К концу 2020 г. перечень из 9 поддерживаемых НТИ рынков пополнится еще тремя: «Эдунет» (ИТ в образовании), «Геймнет» (рынок компьютерных игр) и «Эконет» (ИТ для улучшения экологической обстановки).

Согласно целевым индикаторам стратегии НТИ к 2035 г. доля частных инвестиций в долгосрочные программы исследований в России должна достигнуть не менее 50%, при этом размер доли зарубежных инвестиций в российские технологические разработки должен соответствовать не менее 10% от общего бюджета страны на исследования и разработки. Достижение перспективных параметров реализации НТИ предполагается обеспечить выделением суммарных расходов на науку и технологии до уровня 4% ВВП страны. Доходы российских компаний и университетов от управления интеллектуальной собственностью должны выйти на уровень 1% от оборота мирового рынка, а Россия войти в топ-5 стран по рейтингу количества профессионалов, занимающихся исследованиями и разработками [3].

Функционал деятельности основных операторов НТИ в частности РВК, уже сейчас направлен на формирование пакета приоритетных мер поддержки технологического бизнеса, который позволит преодолевать часть проблем, поддерживать экспансию компаний через привлечение в качестве обеспечительных мер предоставление низкопроцентных займов под реализацию экспортных и государственных контрактов, инструментов компенсации курсовых разниц при закупке импортного оборудования, а также механизмов компенсации затрат компаний на развитие и привлечение новых талантов. Первостепенной задачей становится снижение транзакционных издержек и сокращение бюрократических процедур для предоставления помощи компаниям, перевод взаимодействия с бизнесом на цифровой документооборот, внесение изменений в процессы принятия решений и базовые документы НТИ с целью максимального ускорения всех процедур отбора и предоставления поддержки для акселерации венчурных проектов [4].

Согласно распоряжению Правительства РФ № 655-р о бюджетных ассигнованиях на реализацию проектов Национальной технологической инициативы в федеральном бюджете на 2019 год на реализацию мероприятий Национальной технологической инициативы (НТИ) были выделены бюджетные ассигнования в объеме свыше 6,2 млрд рублей, в том числе 4,41 млрд руб. из общей суммы направлено Минобрнауки России на предоставление субсидий. Из них: 2,4 млрд руб. – на проекты по «дорожным картам» НТИ; 129,6 млн руб. – на организацию и проведение технологических конкурсов в целях реализации НТИ; 233,5 млн руб. – на финансовое обеспечение программ по развитию отдельных направлений НТИ некоммерческими организациями, которые выполняют функции инфраструктурных центров; 1,25 млрд руб. – на финансирование организации, наделенной Правительством РФ функциями оператора, на государственную поддержку деятельности Университета НТИ; 400 млн руб. – для предоставления субсидий в форме имущественного взноса на господдержку «Платформы Национальной технологической инициативы»; 1,8 млрд руб. «Фонду содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере», в том числе 1,75 млрд руб. – на предоставление грантов юридическим лицам для проведения научно-исследовательских работ (НИР) по «дорожным картам» НТИ; 52,5 млн руб. – на финансовое обеспечение выполнения экспертизы, администрирования, мониторинга и оценки результативности использования грантов юрлицами в рамках НИР.

Ведущим вектором структуризации инновационных программ становится формирование Центров компетенций Национальной технологической инициативы (НТИ) в формате консорциумов, создаваемых на базе образовательных или научных организаций, ведущих технологических компаний в интересах развития «сквозных технологий», в числе которых – большие данные, искусственный интеллект, квантовые технологии, новые и портативные источники энергии, технологии беспроводной связи, технологии виртуальной и дополненной реальности и другие. Задачами первых, созданных при поддержке Министерства науки и высшего образования РФ, Центров компетенций НТИ определены трансфер научных разработок в конкретные рыночные продукты путем организации консорциумов с промышленными партнерами, а также подготовка специалистов в области «сквозных» технологий НТИ. Функции оператора проекта Центров компетенций НТИ возложены на РВК, при этом государственное финансирование 14 уже созданных Центров компетенций НТИ до 2021 г. составило 10,3 млрд рублей. Предварительные итоги работы Центров компетенций НТИ в 2019 г.

уже показали, что доходы от оказания услуг по проведению научных исследований и разработок, реализации платных образовательных услуг, экспертно-аналитической и консультационной деятельности в 2019 г. составили почти 4 млрд руб., а софинансирование деятельности Центров за счет внебюджетных источников составило более 1,9 млрд руб., при этом в портфели Центров уже вошло 200 научно-исследовательских проектов, из них более 150 в 2020 г. были в стадии реализации, а 41 проект был успешно завершен в 2019 г.

Прослеживается тренд роста количества участников консорциумов НТИ больше чем на 40% (до 470 организаций), более половины которых – коммерческие организации, в том числе Сбербанк, МТС, КУКА, Росатом, Газпромнефть и другие. При этом число коммерческих компаний, которые в 2019 г. являлись заказчиками работ или услуг Центров компетенций НТИ, выросло на 76% по сравнению с 2018 г. и превысило 190 организаций.

При выборе стратегий развития венчурного бизнеса и целевых ниш рыночного позиционирования весьма актуальным становится оценка как устоявшихся ранее трендов, так и новых тенденций развития инновационного бизнеса в соответствии с прогнозами на 2020 г. семи аналитических компаний: Deloitte, EY, Forrester, Gartner, IDC, KPMG, TrendForce, согласно которым на рынке прослеживаются новые тенденции, которые могут быть интересны разработчикам новых решений для бизнеса и индустрии:

- развитие периферийных вычислений (edgecomputing, иногда «туманные вычисления») – технологий и подходов, на основе которых данные с датчиков и умных устройств не передаются в центральный общеэкономический документооборот, а обрабатываются на месте самими устройствами либо расположенным рядом сервером на периферии инфраструктуры сети. Такой подход позволяет до минимума сократить время, затрачиваемое на вычисления и ускорить принятие решений умными устройствами – например, машинами с автопилотом или производственными роботами;

- возникновение супераппов; (суперприложение, мультиплатформа, мегаплатформа) – мобильных приложений либо онлайн-платформ с мобильным приложением, которое благодаря встроенным микросервисам (или «микроприложениям») позволяет решать широкий круг задач, не выходя за его пределы. В потребительской сфере с помощью супераппа можно покупать товар в онлайн-магазинах, бронировать и покупать билеты в кино, театры и на транспорт, переводить деньги и т.д.

Для обеспечения инновационного развития российской экономики важны как спрос на новые разработки со стороны бизнеса, так и их предложение, в том числе со стороны научно-исследовательских организаций и вузов. Однако большинство компаний имеют слабую заинтересованность в разработке и внедрении инноваций по причине недостаточно конкурентной среды и слабой их вовлеченности в экспортные цепочки, высокой стоимости и ограниченной доступности кредитных ресурсов, длительности сроков окупаемости инвестиций в венчурные проекты, короткого горизонта планирования. Вследствие такой ситуации инновации не становятся значимым фактором достижения конкурентоспособности для большинства компаний, не закладываются в выстраиваемые приоритеты перспективных стратегий с использованием новых технологий и интеллектуальных услуг.

Успех и отдача от государственных и корпоративных вложений в развитие венчурного бизнеса зависят от инновационной экосистемы – той среды, в которой происходит развитие инновационных компаний. Развитие соответствующей инновационной инфраструктуры на основе совершенствования и использования новых инструментов развития инновационного потенциала регионов в направлениях:

- создание в рамках НТИ центров компетенций, обеспечивающих трансфер технологий с участием государственных научных центров, высших учебных заведений и отраслевых институтов, технико-внедренческих зон, системы фондов начального финансирования инновационных проектов;

- внедрение системы коммерциализации технологий, предполагающей выбор приоритетов инновационного развития и концентрацию ресурсов инновационных экономических агентов на выбранных направлениях на основе развитой инновационной инфраструктуры;

- разработка системы стимулов и мотиваций для участников инновационного процесса, ориентированных на создание высокотехнологичной продукции;

- совершенствование системы подготовки кадров в области инновационного менеджмента, формирующей креативный слой венчурных предпринимателей, обладающих инновационной культурой.

Успешность модернизации экономики на основе инноваций зависит от совместного участия государства, бизнеса и науки в формировании и реализации крупных инновационных проектов; поддержки процессов интеграции российских компаний в мировой рынок посредством создания транснациональных компаний или участия в них; стимулирования развития малых и средних высокотехнологичных компаний.



## Литература

1. Модернизация продолжается: «Деловая Россия». – URL: <http://www.pravdann.ru/archive/number:839/article:13510/>.
2. Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». – URL: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/project>.
3. Национальная технологическая инициатива (НТИ). – URL: <https://nti2035.ru/nti/>.
4. Проектный офис НТИ. – URL: <https://old.asi.ru/nti/#events>.

## Глава 5.

### Формирование стратегий бизнес-сообщества в проектах государственно-частного партнерства (ГЧП)

Одним из ведущих факторов, препятствующих развитию инновационного бизнеса, является неэффективность налогового регулирования, поскольку размер ставок налога на прибыль и добавленную стоимость определяет возможности бизнеса по накоплению капитала и инвестированию, финансированию инноваций. Реализация наиболее эффективных форм организации бизнеса в условиях неопределенности деловой среды требует оценки альтернатив государственному вмешательству в экономические процессы на основе развития институциональных форм саморегулирования бизнеса. Такое взаимодействие сегодня может строиться только на коллективной и публичной основе.

Одной из форм проявления партнерских отношений между государством и предпринимателями становится государственно-частное партнерство (ГЧП), которое, по нашему мнению, может эффективно развиваться при условии наиболее эффективного обмена потоками информации между его участниками. В этих условиях важнейшим параметром повышения качества государственного регулирования становится предсказуемость экономических решений органов власти, основанных на партнерских отношениях с бизнесом.

Проанализировав 2700 проектов государственно-частного партнерства, начиная с 1990 г., Всемирный банк отметил интересную динамику: с течением лет в развивающихся странах и странах с переходной экономикой увеличивалось как количество проектов в рамках государственно-частного партнерства, так и количество самих стран, где эти проекты реализовывались. На сегодняшний день в мире осталось очень немного государств, которые не задействовали бы в полном масштабе частный сектор для развития сектора телекоммуникаций, энергетики и других отраслей инфраструктуры. К примеру, чтобы сделать современные технологии доступными малым перерабатывающим предприятиям страны и тем самым повысить их конкурентоспособность, Конгресс США в 1988 г. принял решение выделять в бюджете специальные федеральные ассигнования на содержание в каждом штате центров Manufacturing Extension Partnership (Партнерство для распространения промышленных технологий), или МЕР. В свою очередь в Канаде правильно подобранные формы государственно-частного партнерства способствуют стимулированию рынка электронной коммерции и развитию широкополосного доступа в Интернет. В развивающихся странах при

помощи ГЧП в 1990-е гг., по данным Мирового банка, было осуществлено 600 транспортных проектов общей стоимостью 125 млрд долл.

В современном мире государственно-частное партнерство в форме организационно-правовой системы взаимодействия власти и бизнеса может применяться для решения и реализации инфраструктурных, инновационных, институциональных и иных проектов.

Существует связь между уровнем экономического развития и уровнем предпринимательской активности. Страны со схожим уровнем ВВП на душу населения демонстрируют схожий уровень предпринимательской активности. При серьезных различиях в уровне ВВП на душу населения существуют серьезные различия в уровне предпринимательской активности.

По результатам комплексных исследований делового климата в России, проводимых под общим руководством группы экономистов Министерства финансов страны, можно констатировать, что финансовые расходы федерального бюджета в рамках частно-государственного партнерства достаточно велики. В 2021 г. распоряжениями Правительства РФ утверждены 20 инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение, для реализации которых представляется государственная поддержка за счет средств Инвестиционного фонда в объеме более 320 млрд руб. Общая стоимость одобренных региональных проектов составляет 88,09 млрд руб., в том числе средства фонда около 11 млрд руб.

Тем не менее, в целях определения результативности управления конкурентоспособностью предпринимательских структур в регионах РФ необходима проработка соответствующего инструментария, описывающего состояние параметров конкурентоспособности предпринимательских структур в качестве исходной базы для принятия различных управленческих решений.

В современном понимании хозяйственное партнерство государства и частного сектора представляет собой институциональный и организационный альянс между властью и частным бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг. Государственно-частное партнерство в реальной практике партнерства широко используется в качестве инструмента городского и регионального экономического и социального развития и планирования на уровне муниципальных образований [1].

Под государственно-частным партнерством (Public Private Partnership; далее – **РРР**) подразумевается сотрудничество государственного и частного секторов с целью более эффективного выполнения общественных задач. **ГЧП** – долгосрочное сотрудничество, институционально проектируемое специальным договором, позволяющим аккумулировать ресурсы и минимизировать риски проектов за счет их распределения между участниками. Достигается такое сотрудничество в результате создания различных форм кооперации. С целью формирования организационной структуры проекта **РРР** могут так же привлекаться специализированные организации (например, межрегиональный кооперативный туристский альянс).

В настоящее время в РФ ГЧП осуществляется в следующих формах:

- заключение договоров о реализации проектов, в которых участвуют институты государственной власти и коммерческие организации;
- использование средств инвестиционного фонда РФ и других ресурсов государственного финансирования с целью поддержки реализуемых бизнесом проектов стратегического назначения;
- создание особых экономических зон (опытно-внедренческих, производственных, туристско-рекреационных и др.), стимулирующих развитие бизнеса за счет инструментов государственной поддержки;
- создание корпораций со смешанным государственно-частным капиталом с целью развития приоритетных отраслей народного хозяйства;
- взаимодействие государственного и частного капитала в целях развития науки, технологий и техники, адаптации научно-технического комплекса к условиям рыночной экономики;
- сотрудничество государства и бизнеса в развитии социальной сферы.

В теории и практике экономической деятельности существуют различные подходы к пониманию основных целей реализации государственно-частного партнерства:

1. Объединение финансово-экономических и иных ресурсов партнеров, гарантирующих достижение наилучших социально-экономических результатов.

2. Максимальное удовлетворение общественных потребностей при помощи использования государственной собственности, природных ресурсов и привлечения бизнеса к деятельности, находящейся в компетенции государства.

Накопленная Всемирным банком база данных, состоящая из более 4100 проектов, реализованных через систему государственно-частного партнерства за период с 1990 по 2007 г. в 144 странах с низким и средним

уровнем доходов на душу населения (к числу этих стран, по классификации банка, относится и РФ), показывает, что наиболее приоритетными проектами по количеству и объему инвестиций выступают проекты в сфере энергетики, транспорта, телекоммуникаций (таблица 5.1) [2].

Как показывает сравнительный анализ реализации проектов ГЧП, наиболее успешными по количеству реализованных проектов выступают Китай – 805, Бразилия – 328, РФ – 310, Индия – 306. Вместе с тем РФ по объему инвестиций в проекты ГЧП с величиной 61,53 млрд. дол. значительно уступает другим странам БРИК – Бразилии, Китаю, Индии (таблицы 5.2 и 5.3) [3].

Как показывает практика, формирование национальной системы реализации проектов государственно-частного партнерства становится ведущим фактором экономической безопасности и повышения конкурентного потенциала регионов.

Таблица 5.1. – Классификация проектов ГЧП с учетом объема инвестиций в проекты ГЧП по отраслям инфраструктуры по базе Всемирного банка

Отрасли	Количество проектов, шт	Объем инвестиций, млрд. дол.
Энергетика	1 587	369,939
Транспорт	1 097	210,272
Телекоммуникации	807	604,811
Водоснабжение и канализация	597	56,166

Таблица 5.2. – Топ-10 развивающихся стран по количеству реализованных проектов ГЧП

Страна	Количество проектов, ед
Китай	805
Бразилия	328
Российская Федерация	310
Индия	306
Аргентина	193
Мексика	176
Колумбия	132
Чили	107
Малайзия	96
Таиланд	96

Таблица 5.3. – Топ-10 развивающихся стран по объему инвестиций в проекты ГЧП

Страна	Объем инвестиций, млрд. дол.
Бразилия	196,308
Китай	99,953
Индия	96,13
Мексика	86,126
Аргентина	78,42
Российская Федерация	61,53
Малайзия	50,204
Филиппины	42,243
Индонезия	40,676
Турция	36,851

Вместе с тем повышение конкурентоспособности отечественного товаропроизводителя неразрывно связано с реальной оценкой и аудитом состояния имеющегося производственного и финансово-коммерческого потенциала предприятий с позиций востребованности их продукции и услуг на межрегиональных и международных рынках. В этой связи актуальной остается проблема дальнейшего развития механизмов формирования и функционирования предпринимательских коалиций, способствующих улучшению делового климата в стране и создающих предпосылки к устойчивому развитию конкурентного потенциала предпринимательства, как на национальном, так и на мировом уровнях.

Опыт функционирования предпринимательских коалиций в зарубежных странах позволяет выявить позитивные сдвиги в области управления и развития предпринимательства, поскольку предпринимательские коалиции эффективно преодолевают бюрократизм государственных структур, способствуют улучшению качества деловой среды для бизнеса, участвуют в законодательстве, расширяют уровень своей экономической свободы, создают условия для наиболее эффективного перераспределения потоков информации, тем самым повышая потенциал собственной конкурентоспособности.

Необходимость участия предпринимательского сообщества в законодательном процессе становилась все актуальнее по мере развития государственного капитализма, когда государство усилило свой контроль и долю собственности в экономике. Таким образом, на лидеров деловых кругов в регионах России легла задача самостоятельно отстаивать интересы частного бизнеса, продвигая демократические преобразования снизу. Для этого было необходимо объединиться и вступить в диалог с властями, и, одновременно, создать действенные механизмы защиты интересов предпринимательства, в частности, предпринимательские ассоциации и торговые палаты.

Для помощи ассоциациям восьми российских регионов в деле улучшения делового климата Центр международного частного предпринимательства (СІРЕ) в 2002 г. приступил к выполнению многоцелевой программы обучения, консультаций, грантов и информационных ресурсов [4]. При поддержке Агентства США по международному развитию (ЮСАИД) СІРЕ начал сотрудничество с предпринимательскими ассоциациями восьми регионов: Волгоградской, Иркутской, Самарской, Саратовской областей, Пермского, Краснодарского, Приморского и Хабаровского краев.

В состав Российской торгово-промышленной палаты (РТПП) на начало 2020 г. входило свыше 20 тыс. предприятий различных организационно-правовых форм и направлений бизнеса; 155 территориальных и местных торгово-промышленных Палат (82 Палаты субъектов Федерации, 73 Палаты муниципальных образований); 119 объединений предпринимателей федерального и свыше 300 союзов и ассоциаций регионального уровня; 15 акционерных обществ, внешнеэкономических объединений и предприятий федерального значения; 250 различных фирм на местах, оказывающих специализированные услуги российским и зарубежным предпринимателям; 23 комитета ТПП РФ по различным направлениям деятельности и отраслям предпринимательства, 450 комитетов, комиссий, советов.

Коалиции предпринимателей в этих регионах выяснили, с какими препятствиями сталкиваются их члены, и организовали кампании в защиту интересов бизнеса, рассчитывая подтолкнуть региональные власти к проведению реформ. Коалиции совместно с Российской торгово-промышленной палатой (РТПП) и некоммерческим партнерством – Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» – приняли участие в общегосударственной кампании «Малый бизнес-2004», целью которой было провести реформы на федеральном уровне и обеспечить их реализацию на местах. Благодаря работе коалиций были проведены законодательные реформы в сфере налогообложения, финансовой деятельности предприятий, уменьшения административного давления. Были разработаны механизмы защиты и организованы кампании в защиту интересов бизнеса, рассчитывая подтолкнуть региональные власти к проведению реформ. Региональные программы, разработанные коалициями, позволили улучшить образ предпринимателей в общественном сознании и одержать ряд важных побед в защите интересов деловых кругов.

Становится очевидным и тот факт, что в реалиях российской деловой практики сложно верифицировать и позиционировать конкурентные преимущества предпринимательских структур без формирования эффективно функционирующих объединений предпринимателей по деловым интересам (таблица 5.4).

Таблица 5.4. – Мероприятия по развитию конкурентоспособности бизнеса в предпринимательских объединениях и факторы, противостоящие повышению роли общественных объединений (ОП) бизнеса

Мероприятия	Не участники предпринимательских объединений (в %)	Участники предпринимательских объединений (в %)
Повышение квалификации персонала	71,5	87,9
Капиталовложения в производственные фонды и оборудование	61,4	77,9
Увеличение экспорта и импорта товаров	17,1	30,5
Внедрение новых технологий	66,3	82,9
<p>Факторы, противостоящие повышению роли общественных объединений бизнеса:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. масштабная теневая экономика;</li> <li>2. использование ОП государственной и муниципальной бюрократией в своих целях;</li> <li>3. низкий уровень прозрачности деятельности руководства и администрации ОП;</li> <li>4. слабость ОП в защите интересов своих членов;</li> <li>5. отсутствие закона о лоббизме в Российской Федерации</li> </ol>		

В условиях современной России, в связи со слабой защитой деловых интересов субъектов предпринимательства, эффективными механизмами формирования предпринимательских коалиций могут служить различные предпринимательские объединения: саморегулируемые организации, ассоциации бизнеса, автономные группы экспертов.

Основные показатели обеспечения роста конкурентоспособности бизнеса, рассчитанные профильными министерствами РФ, в свою очередь, представлены в таблице 5.5.

Таблица 5.5. – Основные показатели обеспечения высоких темпов экономического роста и роста конкурентоспособности бизнеса

Основные показатели уровня достижения целей	2010 г.	2013 г.	2016 г.	2020 г.
Доля продукции, произведенной субъектами малого и среднего предпринимательства, в ВВП, %	21,2	25	27	30
Промышленное производство, среднегодовой прирост, %	5,7	5,5	5,3	5,1
Количество вновь созданных малых инновационных предприятий, ед.	483	500	600	700
Валовая добавленная стоимость инновационного сектора, %	12,7	13,5	15,2	17
Коэффициент изобретательской активности (число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в России, в расчете на 10 тыс. чел. населения), ед.	2	2,1	2,3	2,8
Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства, %	4,9	7,2	15,4	25



Накопленный опыт функционирования предпринимательских объединений в РФ позволяет определить следующее: участники предпринимательских объединений финансируют развитие новых технологий и способов производства, демонстрируют высокую готовность к расширению торговых контактов с участниками рыночных отношений. За прошедшие 10 лет в стране произошли существенные изменения, которые, несомненно, оказали влияние и на российскую деловую культуру. По информации респондентов, в течение трех лет, предшествующих обследованию, более высокий процент компаний-членов вкладывал средства в развитие кадров и производственные фонды; члены ассоциаций также более интенсивно финансировали развитие новых технологий и способов производства по сравнению с компаниями, не входящими в ассоциации. Кроме того, члены ассоциаций продемонстрировали более высокую готовность к расширению торговых контактов.

## Литература

1. Кабашкин В.А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации. – М.: «Дело» АНХ, 2010. – 120 с.
2. Private Participation in Infrastructure Projects Database // The World Bank Group – The Public-Private Infrastructure Advisory Facility. July 2008. – URL: <http://ppi.worldbank.org>.; Максимов В.В. Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов. – М.: Альпина Паблишерс, 2010. – 178 с.
3. «Инвестиции в социально ответственный бизнес: опрос управляющих фондами, финансовых аналитиков и специалистов по инвестициям европейских стран, 2003 г.». Обследование, проведенное компаниями Делойт, ЦСР Европ и Евронекст.
4. Инновационная активность крупного бизнеса в России: механизмы, барьеры, перспективы. – М.: РЭШ, РwC, 2010. – С. 5.

## Глава 6.

### Оценка факторов развития конкурентоспособности предпринимательства в регионах

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2025 года отмечено, что основным направлением структурной политики государства является повышение конкурентных преимуществ экономики страны посредством реализации следующих взаимосвязанных задач:

– повышение конкурентоспособности отечественных производителей товаров и услуг на внутреннем и мировом рынках, позволяющее обеспечить структурный маневр в сторону повышения доли отраслей, производящих продукцию с высокой степенью переработки и отраслей сферы услуг;

– исправление накопленных структурных деформаций, реструктуризация убыточных секторов экономики, искусственно поддерживаемых системой бюджетных субсидий;

– завершение трансформации существующих малоэффективных институтов транзитивной экономики (структуры государственной собственности, товарных и финансовых рынков, инновационных механизмов, системы государственного регулирования и ряда других);

– ускорение развития и перестройки экономической системы, предприятий и рынков в процессе общемировой экономической трансформации, проходящей на базе новых информационных технологий, усиления глобальных и региональных интеграционных процессов.

Между тем, по мнению некоторых экономистов (Т. Алимова [1], А. Демидов [2]) государственная политика в сфере предпринимательства имеет ряд недостатков:

1. Сохраняется разрыв между заявляемыми направлениями поддержки предпринимательства и законодательным регулированием соответствующих сфер деятельности – законодательство отстает.

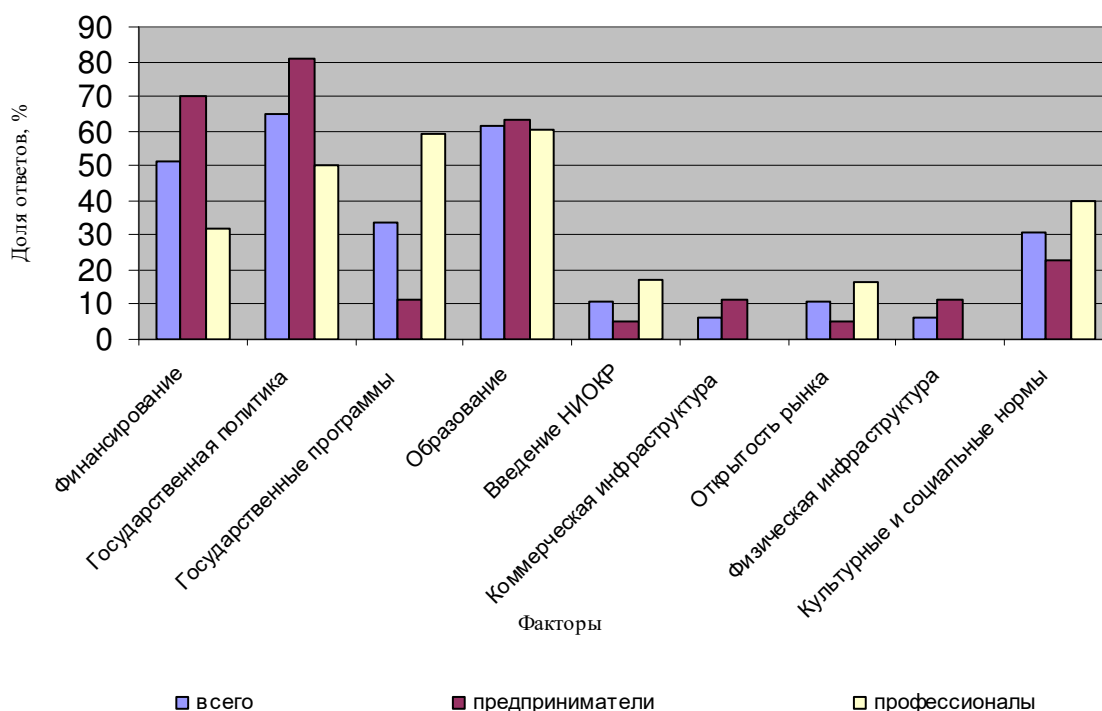
2. Сохраняется разрыв между действующим законодательством и правоприменительной практикой.

3. Сохраняется и растет опасность просчетов политики из-за информационных ограничений.

4. Сохраняется разрыв между заявленными целями, используемыми механизмами поддержки и наиболее вероятными результатами.

5. Сохраняется опасность несовпадения запланированных результатов государственной политики и фактических показателей. Вполне вероятно, что прогнозируемые показатели Программы социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу применительно к предпринимательству не будут достигнуты.

Таким образом, представляется возможным обозначить приоритеты по увеличению предпринимательской активности в Российской Федерации, составленные исследовательской группой Высшей школы менеджмента (рисунок 6.1).



**Рисунок 6.1. – Меры по увеличению предпринимательской активности**

Согласно отчету исследовательской группы Высшей школы менеджмента в рамках проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» [3] индекс предпринимательской активности на ранних стадиях в России в 2018 г. был равен 4,7%. Это составляет более 6 млн человек. Приблизительно 51% от этого числа (3 млн человек) составляют нарождающиеся предприниматели, и 49% – это предприниматели, которые организовали новые компании.

Опросы предпринимателей являются одним из основных источников информации об актуальности и результативности государственной политики в сфере предпринимательства. Согласно их результатам конкурентоспособность малых предприятий, измеряемая динамикой спроса на продукцию, производительностью труда, финансовым состоянием, рентабельностью, зависит от параметров делового климата, определяемого действиями властей: созданным нормативно-правовым полем и практикой правоприменения, величиной административных барьеров, эффективностью поддержки бизнеса.

Ассоциация Менеджеров России совместно с еженедельником «Коммерсантъ – Деньги» в рамках ежеквартального исследования «Что препятствует развитию российского бизнеса?» [4] ранжировали основные факторы, препятствующие развитию бизнеса в России и получили следующие результаты: лидер рейтинга главных препятствий развитию российского бизнеса – коррупция (71,94%); административные барьеры (65,56%); нехватка квалифицированных кадров (57,22%); несовершенство налоговой системы (53,1%); неразвитость судебной системы (42,5%); общая политическая и экономическая нестабильность (41,11%).

Важность решения проблемы изменения отношения к бизнесу со стороны общества все более осознается, в том числе, на сугубо практическом уровне. Бизнес начинает понимать, что, если он хочет жить и развиваться, то должен помогать развитию той среды, которая его окружает. В повестку дня переговоров должны входить такие вопросы, как: подготовка специалистов, развитие инфраструктуры, создание условий для конкуренции.

По экспертным данным Всероссийского Центра изучения общественного мнения вопрос о защите законных прав предпринимателей стоит сегодня остро. Причем, нарушителями этих прав являются как сами предприниматели, так и власть. Первую строку в рейтинге нарушений законных прав бизнеса занимают случаи недобросовестной конкуренции между предпринимателями (с ними сталкивались за последние 2 года 60% респондентов), на втором и третьем местах в нём стоит власть, создавая незаконные преференции отдельным фирмам (39%) и даже прямо нарушая законные права предпринимателей (28%) [5; 6]. В свою очередь, систематизировав факторы, ограничивающие деловую активность предпринимательских структур в России, оценим их величину и отдельные компоненты (таблица 6.1).

Ранжирование проблем, связанных с деловым климатом, показывает, что наиболее проблематичными предприятия считают такие факторы делового климата, как размер налоговых ставок и дефицит квалифицированной рабочей силы. Рассматривая конкурентоспособность предпринимательских структур и их положение в деловой среде, мы не могли обойти стороной и динамику теневой составляющей предпринимательской деятельности. По оценкам Аналитического центра при правительстве РФ только 1,5% российских предприятий уплачивают все налоги полностью и своевременно. По мнению Э. Тенчова: «Это приводит к весьма печальным выводам: для бизнес-структур обман государства становится нормой, а уклонение от налогов – неотъемлемым компонентом хозяйственной деятельности» [7]. Фактически уже стало нормой давление чиновников на бизнес, включающее различные способы – от вымогательства до шантажа предприятий. Такое девиантное

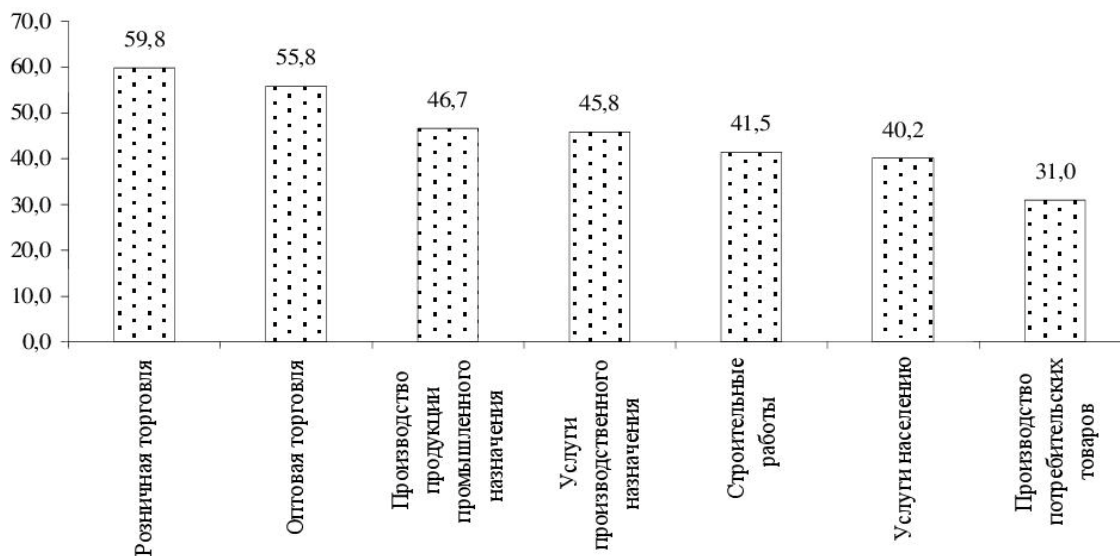
поведение обеих сторон – и бизнеса, и государства – объективно обуславливает обоюдный рост транзакционных издержек, т.е. фактически они растут «в квадрате».

Таблица 6.1. – Оценка факторов, ограничивающих деловую активность предпринимательских структур (в % от общего числа базовых организаций по годам)

Факторы	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2010	2015	2020
Недостаток денежных средств	78	74	69	65	61	56	42	41	35	43
Недостаточный спрос на продукцию организации внутри страны	51	36	37	44	44	43	51	48	42	51
Неопределенность экономической обстановки	41	36	29	24	23	20	21	20	16	45
Отсутствие надлежащего оборудования	14	19	20	19	19	18	30	30	30	25
Высокая конкуренция со стороны зарубежных производителей	15	11	12	15	16	17	22	25	25	24
Недостаточный спрос на продукцию организации за рубежом	12	11	12	14	13	13	19	19	18	20

Анализ институциональных аспектов деблокирования административных барьеров в развитии предпринимательства, создающих возможность системной оценки институциональных характеристик, а также разработка модели оценки теневой экономической деятельности предпринимателя с учетом коррупционной компоненты преодоления административных барьеров, позволяющей уточнять совокупные оценки коррупционных выплат и компонент скрываемого экономического потенциала предприятий, оперирующих в зоне теневой экономической деятельности, в наиболее системном представлении позволяют, в свою очередь, уточнять совокупные оценки коррупционных нагрузок на предпринимателей и составляющие скрываемого экономического потенциала предприятий. Они могут быть использованы для построения экспертных оценок скрываемых объемов деловых

вой активности в разрезе отраслей и регионов как ресурсов неинвестиционного роста экономики страны (рисунок 6.2).



**Рисунок 6.2. – Доля фирм, считающих, что более сильная конкуренция подталкивает фирмы к уходу в тень (в %)**

Отметим также, что в РФ в среднем в каждой отрасли промышленности к группе предприятий-«лидеров» можно отнести 20–25% предприятий, которые являются конкурентоспособными и характеризуются:

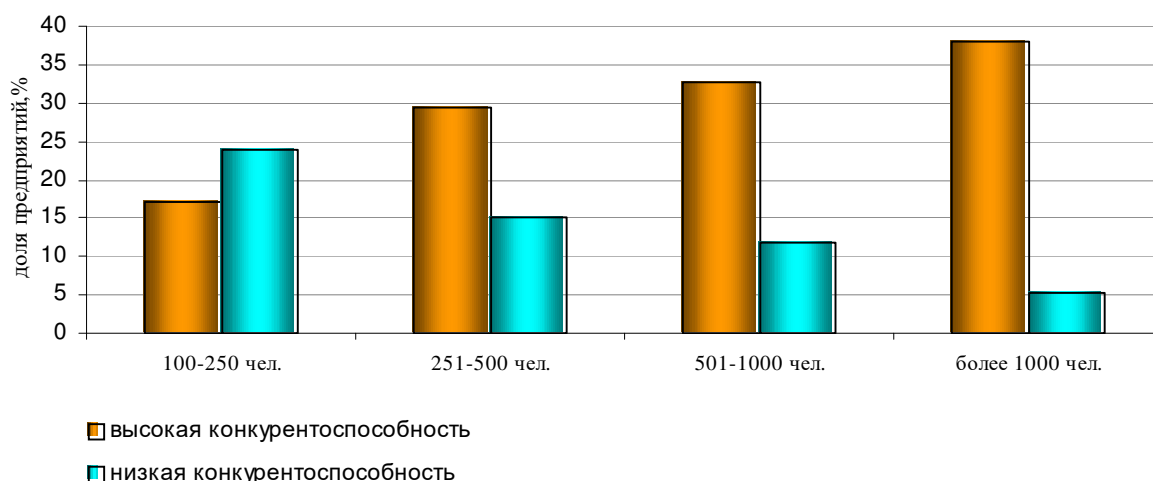
- более высоким уровнем производительности труда;
- растущим объемом выпуска;
- повышением производительности темпами, превышающими среднеотраслевые.

Таким образом, возможно выявить определенные закономерности:

- конкурентоспособность положительно связана с размером предприятия;
- размещение предприятия в крупном городе со статусом федеральной или региональной столицы также повышает вероятность оказаться в группе конкурентоспособных.

Отраслевая принадлежность предприятия не стала решающим фактором конкурентоспособности (рисунок 6.3). Однако даже в группе конкурентоспособных лидеров можно обнаружить ряд острейших проблем:

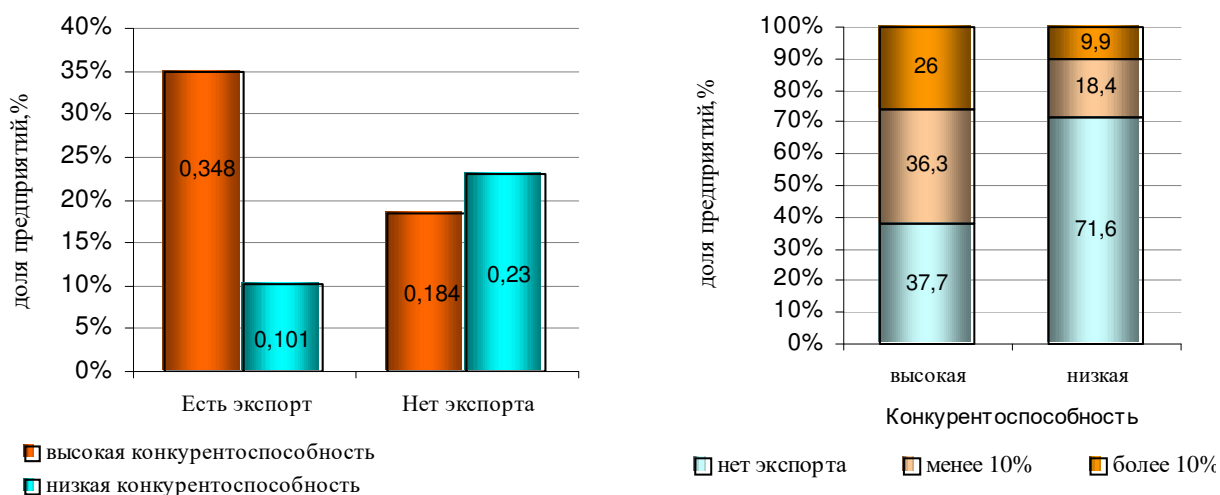
- примерно 50% предприятий не занимались в последние три года технологическими инновациями, а 9% – ни технологическими, ни организационными;
- физический износ оборудования в группе лидеров также достиг угрожающего уровня;
- более половины лидеров не имеют долгосрочной стратегии развития.



**Рисунок 6.3. – Доля конкурентоспособных предприятий по группам с разной численностью занятых (чел.)**

При сохранении сегодняшних тенденций можно ожидать, что через 3 – 5 лет доля конкурентоспособных предприятий в обрабатывающей промышленности сократится вдвое (до 10–12%), даже если рынок не станет «наказывать» производителей резкой сменой уровня и структуры издержек.

Результаты исследований дают достаточные основания сделать вывод: экспорт однозначно следует считать признаком конкурентоспособности предприятия (рисунок 6.4).



*a*

*б*

***a* – доля конкурентоспособных предприятий в зависимости от наличия экспорта;  
*б* – распределение предприятий в зависимости от уровня конкурентоспособности**

**Рисунок 6.4. – Доля конкурентоспособных предприятий в зависимости от наличия экспорта и распределение предприятий по доле экспорта в зависимости от уровня конкурентоспособности**

Дополнительными факторами, обостряющими проблему снижения конкурентоспособности российских предприятий, являются:

- повышение открытости российской экономики как для потоков товаров, так и для иностранных фирм, работающих на территории России;
- исчерпанность экстенсивных источников роста (наличие свободных незагруженных мощностей, дешевой и часто избыточной рабочей силы);
- ожидаемый опережающий рост цен на ресурсы, используемые в производстве, – в первую очередь, на топливо, энергию, землю и т.д.

На наш взгляд, повышение конкурентоспособности экономики РФ следует связывать не только с институциональными условиями, формирующими деловую среду предпринимательства, но и с активными программами инвестирования в новые, конструкторские, технологические инновации, подкрепляемые эффективными организационно-экономическими решениями как органов власти, так и хозяйствующих субъектов. В этих условиях особо остро становится значимость для РФ приобретения правильного выбора стратегии развития, направленной на сокращение усилившегося в годы реформ технологического отставания России и перевод российской экономики на инновационный путь развития. Так, видный экономист современности Ю. Яковец справедливо утверждает, что сегодня «экономика может развиваться лишь на инновационной основе, базе осуществления кластеров, эпохальных, базисных и улучшающих инноваций. Без этого, при угасании инновационной активности, экономика теряет конкурентоспособность и обречена на перманентные кризисы» [8].

Динамика глобализационных процессов, переход ведущих стран мира к постиндустриальному развитию, основанному на экономике знаний и информации, предопределяет смещение мировых социально-экономических систем, в том числе, и систем конкурентоспособности в направлении инновационного пути эволюции. Качество деловой среды функционирования бизнеса определяется также и параметрами экономической свободы по созданию и развитию бизнеса, мотивациями к проявлению частной инициативы, возможностями реализации высокотехнологичных инновационных проектов, подкрепленных мерами стимулирующего воздействия. В состав данных мер могут входить следующие: введение механизма дополнительного стимулирования НИОКР на основе повышающего коэффициента при учете затрат на исследования и разработки; изменение принципов установления налоговых платежей и экспортных пошлин с учетом коэффициентов глубины переработки природных ресурсов и уровня вновь добавленной стоимости с целью поощрения инвестирования на внедрение новейших технологий в производство продуктов с высокой инновационной емкостью, в соответствии с мировыми стандартами.



Обеспечение в РФ повышения инновационной активности и превращение научно-технического потенциала в действенный фактор экономического обновления и технологического развития общества возможно лишь при условии перехода от политики точечных мер государственной поддержки инновационной деятельности к политике наибольшего ей благоприятствования [9].

Технический прогресс является одним из основных источников роста конкурентоспособности<sup>8</sup> [10] и производительности. В этом смысле показателен опыт Китая, который, не смотря на достаточно слабое институциональное проектирование деловой среды, смог создать впечатляющую сеть неформальных институтов, которые позволили ему добиться внушительных результатов в области инвестиций, инноваций, инфраструктуры и повысить конкурентоспособность собственных предпринимательских структур.

Роль и положение государства в системе международных отношений, степень его конкурентоспособности определяются эффективностью инновационной политики. Объем мирового рынка наукоемкой продукции составляет 2 трлн 300 млрд долл. США. Из этой суммы 39% – это продукция США, 30% – Японии, 16% – Германии. Доля же России составляет всего 0,3%. Сегодня уровень развития науки и техники – один из основных факторов, определяющих место любой страны в системе мирового хозяйства. Именно этот фактор и связанные с ним технические инновации обеспечили примерно 9/10 роста производительности труда в США и стали основой современного благосостояния и высокого жизненного уровня населения промышленно развитых стран.

В целях повышения конкурентоспособности российской экономики одним из основных направлений инвестирования должны стать фундаментальные научные исследования и разработка на их основе принципиально новых (прорывных) наукоемких технологий производства товаров и услуг. Сейчас Россия еще реально способна бороться за приоритет 12–17 наукоемких технологий из тех, примерно 50, которые определяют стратегический потенциал развитых стран.

Распад СССР сократил экспорт российской наукоемкой продукции примерно в 10 раз. Если в начале 1990-х гг. доля России в мировом объеме заявок на изобретения составляла 16,2%, а выданных патентов – 33,4%, то уже через тридцать лет доля заявок на изобретения снизилась в 6,6 раза

---

<sup>8</sup> По данным исследования TAdviser SummТ Малый бизнес России: Малое предпринимательство. – URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%9C%D0%B0%D0%BB%D1%8B%D0%B9\\_%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81\\_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%9C%D0%B0%D0%BB%D1%8B%D0%B9_%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8).

(2,9%), а патентов – почти в 13 раз (2,6%). Большинство предпринимателей (60–70%), вне зависимости от стадии, на которой находится их бизнес, предлагают, либо будут предлагать, продукт (услугу), который ни для кого не является новым. Лишь небольшой процент предприятий предлагает продукт, который является новым для потребителя. Среди потенциальных и нарождающихся предпринимателей эта доля составляет 11% и 12%, соответственно, среди владельцев нового бизнеса – 14%, среди владельцев устоявшегося бизнеса – 5%.

Большинство предприятий сталкиваются с множеством конкурентов, предоставляющих сходный продукт или услугу. При этом на ранних стадиях бизнеса предприниматели склонны несколько ниже оценивать уровень конкуренции, чем на более поздних стадиях: если среди потенциальных предпринимателей 55% утверждают, что данный продукт предоставляют многие другие предприятия, то среди владельцев устоявшегося бизнеса таковых 68%. Так же обстоят дела и с конкурентоспособностью: 6% потенциальных предпринимателей считают, что не имеют конкурентов в своей нише; среди владельцев устоявшегося бизнеса таких практически нет.

Наиболее значимые разрывы между реальными и оптимальными расходами на НИОКР в легкой промышленности, химической и металлургии (4,5 – 5,3 раза). Доля инновационного предпринимательства в общей структуре малого бизнеса России составляет не более 3,5% или около 12 тыс. предприятий. В то же время опросы промышленных предприятий России, проведенные «Российским экономическим барометром» [10] совместно с Центром промышленных и инвестиционных исследований ИМЭМО РАН, показали, что большинство предприятий (свыше 80%) считает свою продукцию конкурентоспособной.

Тем не менее, в целях повышения конкурентоспособности национальной экономики и гармонизации деловой среды предпринимательства важно правильно выстроить отношения между государством и бизнесом, развивая тем самым стратегические проекты социально-экономического развития, а также определяя прагматичные правила использования ресурсов на основании выверенных принципов разделения ренты и совместного регулирования «провалов рынка».

1 декабря 2007 г. был принят Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» № 315-ФЗ [11]. Необходимость принятия этого закона обсуждалась более 5 лет. Сама идея принятия специального закона о саморегулировании возникла в контексте решения задачи дерегулирования – сокращения государственного вмешательства в экономику. Саморегулирова-

ние хозяйственной или профессиональной деятельности может являться реальной альтернативой государственному регулированию, обладая при этом преимуществами гибкости, широкими возможностями осуществления обратной связи с объектами регулирования, снижения затрат общества на осуществление регулирования. Важная характеристика такого взаимодействия – прагматичность – создание дееспособных механизмов решения практических вопросов, затрагивающих интересы большинства компаний, работающих на определенном рынке или в определенной отрасли.

В сегодняшней ситуации, в целях повышения конкурентоспособности национальной экономики и гармонизации деловой среды, важно правильно выстроить отношения государственно-частного партнерства, запустить механизмы стимулирования притока частного капитала, определить правила объединения ресурсов, разделения прибыли и рисков.

Исходя из вышесказанного, представляется возможным ввести определение системы управления конкурентоспособностью предпринимательских структур. В соответствии с предлагаемым нами подходом, система управления конкурентоспособностью предпринимательских структур предстает как совокупность взаимосвязанных компонентов и организационных структур обеспечения взаимосогласованных действий субъектов предпринимательства, направленная на создание и управление комплексом их конкурентных преимуществ в условиях постепенного замещения ряда полномочий институтов государственного регулирования экономики институтами саморегулирования бизнеса, способствующая снижению транзакционных издержек их взаимодействия. С этой целью необходимо на макро-, мезо- и микроуровнях национальной экономики создавать условия для снижения экономических рисков и издержек взаимодействия агентов рынка в условиях динамически изменяющихся параметров деловой среды для повышения конкурентоспособности предпринимательских структур.

## Литература

1. Алимова Т.А. Государственная политика в сфере предпринимательства: выученные и невыученные уроки. – М.: ГУ-ВШЭ, 2008. – 14 с.
2. Демидов А.В. Развитие системы государственной поддержки малого предпринимательства в России в современных условиях. – М.: РАГС при Президенте РФ, 2007. – 24 с.
3. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2020/2021» выполнен Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета (ВШМ СПбГУ) в рамках проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor, GEM) – URL: [https://gsom.spbu.ru/research/research\\_statistics/gem/](https://gsom.spbu.ru/research/research_statistics/gem/).

4. Рейтинг «ТОП-1000 российских менеджеров» – проект Ассоциации менеджеров и ИД «Коммерсантъ». – URL: <https://amr.ru/press/news/detail/assotsiatsiya-menedzherov-vypustila-22-y-reyting-top-1000-rossiyskikh-menedzherov/>.
5. Материалы рабочей группы по цифровому государственному управлению АНО «Цифровая экономика» Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации. – URL: <https://digital.ac.gov.ru/news/1478/>.
6. Юдаева К.В. Инвестиционный климат и инфраструктура и их влияние на конкурентоспособность предприятий. – URL: <https://www.mevriz.ru>.
7. Тенчов Э.С. О квалификации налоговых преступлений // Налоговые и иные экономические преступления: сб. науч. ст. – Ярославль, 2002. – Вып. 4. – 2008. – 232 с.
8. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. – М.: Экономика, 2004. – 444 с.
9. Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики / Под ред. д.э.н., проф. Г.Б Клейнера. – М.: Наука, 2002. – 448 с.
10. Российский экономический барометр. Ежекварт. Бюл. – URL: <https://www.imemo.ru/publications/periodical/reb-quarterly>.
11. О саморегулируемых организациях: Фед. закон от 01 дек. 2007 г., № 315-ФЗ. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/902074540>.

## Глава 7.

### **Формирование системы мониторинга потенциала предпринимательских структур в условиях конкурентного взаимодействия**

Регионы России, отличающиеся специфическими параметрами деловой среды, формируют различные условия для повышения либо понижения конкурентоспособности предпринимательских структур, действующих на их территории. Проблемы развития конкурентоспособности регионов становятся сегодня актуальными в кругах различных исследователей и специалистов. Диапазон вопросов, освещаемых на различных конференциях и симпозиумах, посвященных конкурентоспособности субъектов федерации, достаточно широк и охватывает комплекс теоретико-методологических положений по формированию и развитию условий для последующего функционирования территорий в условиях конкурентной борьбы.

Среда функционирования субъектов федеративного государства в полной мере отвечает требованиям к признанию ее конкурентной:

- регионы являются носителями самостоятельных интересов (народно-хозяйственных, государственных, этно-социальных), часто противоречивых в силу разных потребностей и возможностей для удовлетворения;

- в регионах наблюдается ограниченность ресурсов (трудовых, инвестиционных, инновационных, природных), которые создают особые условия для функционирования предпринимательских структур и поддержания их конкурентоспособности;

- ограниченность ресурсов является, в свою очередь, объектом перекрещивающихся региональных интересов (распределение основных инвестиционных ресурсов центра по программам социально-экономического развития территорий, регистрации предприятий налогоплательщиков, распределение собственности на иностранные инвестиционные и иные ресурсы);

- регионы являются полномасштабными субъектами отношений собственности, образующих ядро экономических отношений;

- конкурентное положение регионов России начинает зависеть от собственной активности (долгосрочные программы устойчивого социально-экономического развития, программы регионального маркетинга и т.д.) и региональных элит, способных к генерации конкурентных преимуществ [1].

Особое значение в координатах рыночного развития экономик субъектов Российской Федерации занимает комплекс элементов системы конкурентоспособности региона. В общем виде она включает в себя следующие компоненты:

- создание условий формирования и развития устойчивых конкурентных преимуществ региона;
- долгосрочную стратегию развития конкурентоспособности региона, включающую элементы возобновляемых и невозобновляемых конкурентных региональных ресурсов;
- критические факторы успеха и эффективное конкурентное позиционирование по различным векторам социально-экономического развития;
- подсистемы по расчету рисков и возможных потенциальных угроз конкурентоспособности региона.

Сегодня ни для кого не секрет, что условия и границы компетенции федерального центра и региональных властей недостаточно определены. Асимметричность состоит в том, что принципы распределения полномочий субъектов, – как отмечают исследователи российского федерализма, – субъективны, и объем полномочий определяется, скорее, политическим весом регионального руководства, экономическими и политическими ресурсами региона [2; 3]. Эти обстоятельства, по мнению Н. Калюжной [4], ведут к увеличению транзакционных издержек, связанных с защитой центром своих прав, поскольку во многих договорах пределы компетенций субъектов федерации оказались завышенными. Именно по этой причине, на наш взгляд необходимо создание комплекса мероприятий по:

- созданию равных условий хозяйствования для всех субъектов предпринимательства на определенной территории;
- созданию прозрачных механизмов действия региональных элит, исключающих монопольное давление на процессы конкуренции;
- развитию наиболее эффективных форм и методов конкурсного финансирования субъектов предпринимательства;
- созданию условий по функционированию и развитию предпринимательских объединений как внутри, так и между регионами;
- повышению ответственности различных органов власти за принимаемые действия;
- созданию условий для наиболее бесконфликтного функционирования различных групп деловых интересов в целях создания предпосылок для последующего развития предсказуемости деловой среды предпринимательства [5].

Роль бизнеса в управлении институтами развития, как и в формировании стратегических направлений деятельности, за редким исключением, минимальна. Участие регионов в частно-государственном партнерстве также является определяющим, в том числе, в особых экономических зонах.

Одним из индикаторов эффективности институциональных преобразований в экономике (в общей системе управления конкурентоспособностью) становится уровень транзакционных издержек, который можно оценить по результатам исследования, проведенного Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» в регионах России (таблица 7.1) [6].

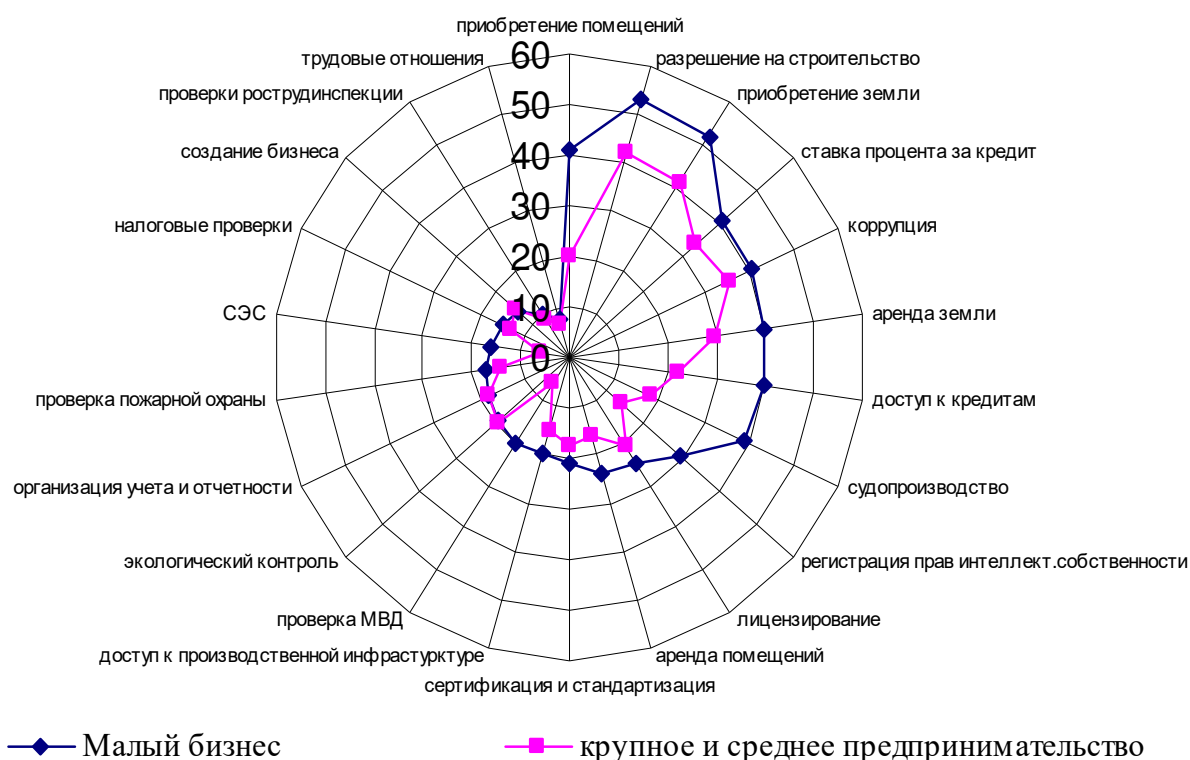
Таблица 7.1. – Оценка институциональной среды конкурентных отношений в регионах Российской Федерации в 2010 – 2020 гг.

Элемент	Краткое описание	Среднее значение индекса по всем регионам	Количество регионов с индексом выше 100
Финансовое состояние	Самооценка финансового состояния бизнеса	124,5	71
Транзакционные издержки	Оценка затрат ресурсов на взаимодействие с властями, в том числе коррупционных расходов	114,3	68
Поддержка предпринимательства властями	Оценка отношения властей региона и местных властей к ИП	113,2	57
Мотивация ведения бизнеса	Оценка текущей ситуации в регионе и перспектив	93,5	27
Уровень безопасности	Оценка уровня рисков взаимодействия с властями, проверяющими инстанциями и криминальной средой	68,7	7
Издержки вступления/выхода из отрасли	Наличие/отсутствие ограничений по выходу на рынки	75,8	3
Имущественные ресурсы	Оценка доступности производственных площадей	55,3	3
Правовые условия	Обеспеченность правовой (судебной) защитой	47,6	0

В соответствии с данными таблицы 7.1 в регионах прослеживается динамика снижения уровня транзакционных издержек, растет доверие предпринимателей к местным и региональным властям, улучшается финансовое состояние собственного бизнеса. Данные показатели отражают позитивные тенденции в координатах институционального реформирования в субъектах РФ.

Среди регионов РФ по наибольшей величине транзакционных издержек (издержек, связанных с процедурой регистрации и лицензирования деятельности, взаимодействия с контрольно-ревизионными органами, цены выхода с рынка и т.д.), возникающих для предпринимательства, лидируют:

Тульская, Костромская, Волгоградская, области, Пермский и Забайкальский края. К наиболее благоприятным регионам, создающим наиболее комфортные условия для минимизации транзакционных издержек, можно отнести Смоленскую, Омскую области, Камчатский край, Республики Башкортостан и Татарстан. По результатам комплексного обследования, проведенного Консультативной службой по иностранным инвестициям (ФИАС) в регионах России, можно получить некоторое представление о предпринимательском климате (рисунок 7.1), с выборкой в 3500 представителей частного бизнеса.



**Рисунок 7.1. – Рейтинг проблем предпринимательства в регионах**

Опросы предпринимателей в 2010 – 2019 гг. свидетельствуют о формировании своего рода привыкания к административным барьерам: многие предприниматели не воспринимают их как существенные препятствия. Так, достаточно позитивную оценку бизнес дает качеству работы налоговых органов в вопросах взаимодействия с организациями и расчета налогов, 53% не отмечают особо серьезных проблем в вопросах, связанных с лицензиями, стандартами. Однако проблемными для малых и средних предприятий остаются таможенные процедуры, распространенность коррупции. К числу контрольно-надзорных органов, работа которых неблагоприятно сказывается



на деятельности российских компаний, можно отнести государственную противопожарную службу, экологический надзор, Роспотребнадзор и лицензирующие органы. Все они осложняли бизнес-процесс 24–37% компаний, в том числе для 4–6% предприятий и организаций их вмешательство оказалось серьезной помехой.

Основные претензии предпринимателей к тому, как осуществляются проверки на их предприятиях, можно свести к следующему: очень часто эти проверки являются средством принуждения бизнесменов к вступлению в коррупционные отношения с представителями проверяющих органов. Действительно, первые три строки рейтинга проблем, с которыми предприятия сталкиваются при проверках, занимают жалобы на требования со стороны проверяющих предъявить слишком большое число документов, что не предусмотрено законом (30%), на избыточную частоту проверок (23%) и, собственно, прямые или косвенные намеки на необходимость оплаты «услуг» чиновников (18%). Проверки носят, по утверждению опрошенных предпринимателей (17%), «заказной» характер, что также подтверждает высокий уровень коррумпированности сотрудников контрольно-надзорных органов.

Особенно наглядна эффективность использования коррупционных механизмов, когда речь идёт о наиболее длительных процедурах, таких как выделение земельного участка (дача взятки сокращает продолжительность процедуры в среднем со 163 до 58 дней) или получение разрешения на строительство и реконструкцию (со 134 до 52 дней).

На основании опроса, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения (опрос 1200 российских предпринимателей (владельцев и топ-менеджеров частных компаний) в 40 субъектах Российской Федерации), экономия времени на прохождение других процедур при использовании взяток также велика – его затраты сокращаются в этом случае в 1,7 – 2,9 раза.

Несмотря на выявленную в социологических опросах тенденцию по активизации процесса субконтрактации, когда малые предприятия все чаще привлекаются к выполнению договоров субподряда (более 40% представителей промышленной сферы указывают на происходящие перемены к лучшему в данном направлении), для дальнейшего развития предпринимательства в промышленности требуется осуществление крупномасштабных мер. Среди них: 43% – реализация закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» (№ 209-ФЗ) [7]; 43% – активизация в реализации государственной промышленной политики; 41% – увеличение потока информации, необходимой для развития партнерства; 40% – развитие межре-

гионального сотрудничества; 39% – развитие механизмов финансовой поддержки предпринимательства; 32% – совершенствование практики госзаказа, проведения тендеров; 32% – расширение сети Центров субконтракта-ции; 31% – популяризация субконтрактных технологий; 26% – стимулирование кластерных инициатив.

На сегодняшний день существует большое количество различных подходов к оценке делового климата в регионах. По мнению экспертов Института открытой экономики, базовыми элементами предпринимательского климата являются:

- нормативно-правовая база, регулирующая различные аспекты предпринимательской деятельности;
- доступность ресурсов и производственной инфраструктуры;
- информационное обеспечение предпринимательской деятельности;
- наличие рынков сбыта продукции;
- система образования;
- эффективность государственной политики.

Согласно методике оценки инвестиционной привлекательности российских регионов, при оценке предпринимательского климата учитываются свыше ста показателей развития региона или муниципального образования, которые, в свою очередь, группируются и делятся на две категории: результаты развития бизнеса; условия для предпринимательской деятельности.

В конечном счете, условия для развития предпринимательства в регионах России определяются:

- динамикой развития производственной, инновационной, социальной инфраструктурной систем;
- институциональными условиями ведения бизнеса;
- уровнем развития телекоммуникаций и средствами Internet;
- социально-политическим климатом в специфических условиях региона;
- готовностью предпринимательства к социальной ответственности;
- развитием рынка небанковского финансирования.

В свою очередь, динамика уровня инвестиционной привлекательности для ведения бизнеса в разрезе регионов характеризует их позиционирование в рамках Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в РФ (рисунок 7.2) и оценки интегрального инвестиционного риска, который оценивает усилия региональных властей по созданию благоприятных условий ведения бизнеса и выявляет лучшие практики, а его результаты стимулируют конкуренцию в борьбе за инвестиции на региональном уровне (таблица 7.2).



**Рисунок 7.2. – Доля предприятий, считающих проблему инвестиционного климата серьезной (% от числа ответивших) [8]**

**Таблица 7.2. – Регионы РФ с наименьшим интегральным инвестиционным риском**

Ранг	Субъект Федерации			
	2001–2002 гг.	2006–2007 гг.	2010–2011 гг.	2019–2020гг.
1	Новгородская область	Санкт-Петербург	Краснодарский край	Москва
2	Москва	Липецкая область	Белгородская область	Республика Татарстан
3	Московская область	Калининградская область	Липецкая область	Тюменская область
4	Ярославская область	Краснодарский край	Московская область	Тульская область
5	Белгородская область	Белгородская область	г. Санкт- Петербург	Республика Башкортостан

Рейтинг рассчитывается по 64 показателям по 4 направлениям:

1. «Регуляторная среда»: качество предоставления государственных услуг – показатели эффективности оказания различных государственных услуг для бизнеса: время прохождения, количество процедур и удовлетворенность предпринимателей типовыми административными процедурами (например, регистрация юридических лиц, выдача разрешений на строительство, выдача лицензий, регистрация прав собственности на недвижимость, подключение к электросетям).

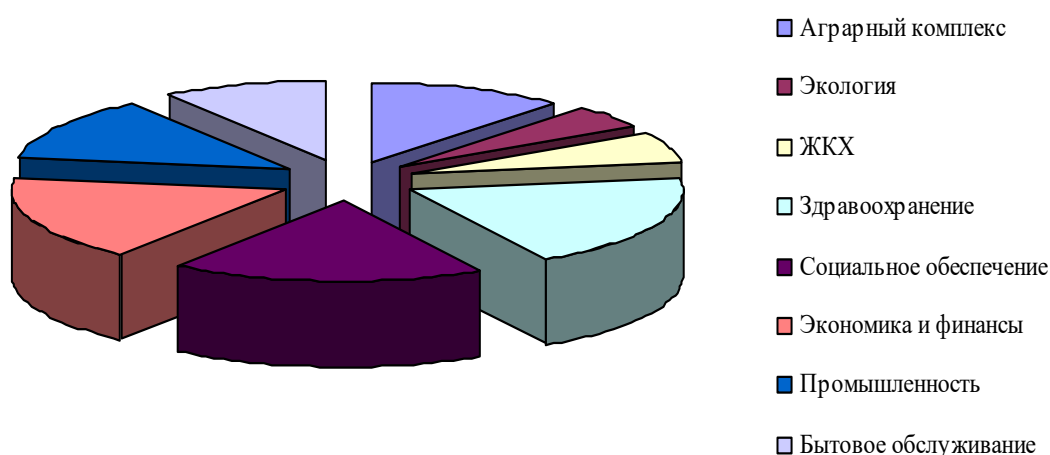
2. «Институты для бизнеса»: эффективность институтов для бизнеса – наличие и качество инструментов защиты и улучшения инвестиционной

среды. Показатели работы и динамики развития институтов и механизмов для бизнеса (наличие и качество законодательства, защищающего права инвесторов, механизмы поддержки инвестиционной деятельности, оценка уровня коррупции и развития механизмов ГЧП).

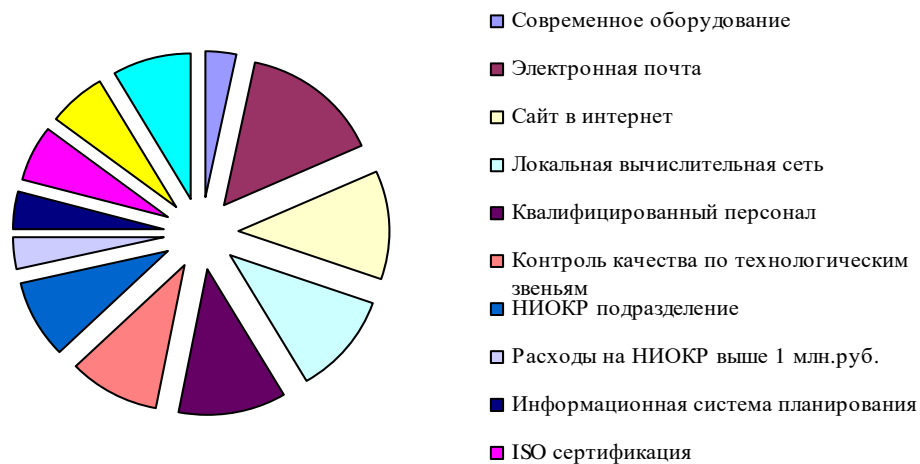
3. «Инфраструктура и ресурсы»: наличие и качество инфраструктуры – показатели работы и уровня развития инфраструктуры, а также доступности ресурсов для ведения бизнеса и инвестиционной деятельности (например, оценка мер государственной поддержки и наличие финансирования, наличие физической инфраструктуры и ресурсов – таких, как автомобильные дороги, телекоммуникационная инфраструктура, наличие объектов инвестиционной инфраструктуры (технопарков, промышленных парков и инкубаторов), наличие, квалификация и достаточность необходимых трудовых ресурсов).

4. «Поддержка малого предпринимательства»: уровень развития малого предпринимательства (количество субъектов малого предпринимательства в расчете на 1 тыс. человек населения региона) и эффективность различных видов поддержки малого предпринимательства (например, оценка процедур получения государственного и муниципального заказа для субъектов малого и среднего предпринимательства, оценка необходимой для ведения бизнеса недвижимости, оценка доступности кредитных ресурсов и т.д.).

Приоритетные направления развития информатизации в регионах РФ в целях развития конкурентоспособности предпринимательства представлены на рисунках 7.3 и 7.4, соответственно.



**Рисунок 7.3. – Направления развития информатизации в регионах РФ в целях развития конкурентоспособности предпринимательства (в %)**



**Рисунок 7.4. – Доля предприятий, обладающих компонентами технологического капитала (в %)**

При этом на региональном уровне целесообразно формировать комплексную программу организации мониторинга институциональной инфраструктуры предпринимательства как специально организованной и постоянно действующей системы наблюдения и распространения информации; диагностики экономической и социальной обстановки, складывающейся на территории региона и муниципальных образований; анализа тенденций развития и остроты региональных проблем; подготовки рекомендаций по принятию рационально обоснованных управленческих решений с учетом региональных интересов. Ключевые приоритеты формирующейся программы регионального маркетинга – выявление возможностей региона по поднятию его социально-экономического развития через: привлечение новых производств; развитие имеющихся производств; создание новых высокооплачиваемых рабочих мест; обновление структуры производства.

Соответственно, целевая комплексная программа мониторинга условий развития предпринимательства должна быть ориентирована на анализ внешней среды развития территории с точки зрения обеспечения благоприятных условий для работы инвесторов, а также на оценку сильных и слабых сторон территории с позиции региональных стимулов, уровней системных рисков и инфраструктурной обеспеченности [9]. В этой связи представляется необходимым создание комплекса мероприятий по формированию равных условий хозяйствования для всех субъектов предпринимательства на определенной территории; реализации прозрачных механизмов действия региональных элит, исключающих монопольное давление на процессы конкуренции; развитию наиболее эффективных форм и методов конкурсного

финансирования проектов поддержки бизнеса; созданию условий по функционированию и развитию предпринимательских объединений в субъектах РФ; повышению ответственности различных органов власти за предпринимаемые действия [10; 11].

Программы регионального развития должны подкрепляться мерами по созданию механизмов и процедур мониторинга индикаторов эффективности управления конкурентоспособностью предпринимательских структур в направлениях оценки уровня благоприятности условий для работы последних.

Мониторинг результативности управления конкурентоспособностью предпринимательских структур в разрезе субъектов РФ предлагается осуществлять с использованием индикаторов, характеризующих уровень интеллектуального потенциала, инновационной и инвестиционной активности предпринимательских структур, уровень ресурсно-инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности, институционального развития предпринимательской среды. В состав индикаторов, характеризующих результаты управления конкурентоспособностью предпринимательских структур, введены следующие группы индексов:

***Индикатор уровня интеллектуального потенциала предпринимательских структур:***

$$I^{IP} = \sqrt[5]{I_{ПОД} \times I_{СПТ} \times I_{ПТТ} \times I_{СВС} \times I_{ИКТ}} \quad (7.1)$$

1.1. Индекс выданных патентов организациям на исследования и разработки:

$$I_{ПОД} = \frac{ПОД_j}{ПОД_{МАХ}},$$

где  $ПОД_j$  – количество выданных патентов организациям в  $j$ -м регионе (ед.);

$ПОД_{МАХ}$  – максимальное значение количества выданных патентов организациям в регионах РФ (ед.).

1.2. Индекс числа созданных организациями передовых технологий:

$$I_{СПТ} = \frac{П_j}{П_{МАХ}},$$

где  $П_j$  – число созданных организациями передовых технологий в  $j$ -м регионе (ед.);

$П_{МАХ}$  – максимальное число созданных организациями передовых технологий в регионах РФ (ед.).

1.3. Индекс соотношения использованных организациями передовых производственных технологий в регионах:

$$I_{\text{ППТ}} = \frac{\text{ППТ}_j}{\text{ППТ}_{\text{МАХ}}},$$

где  $\text{ППТ}_j$  – количество использованных организациями передовых производственных технологий в  $j$ -м регионе (ед.);

$\text{ППТ}_{\text{МАХ}}$  – максимальное значение количества использованных организациями передовых производственных технологий в регионах РФ (ед.).

1.4. Индекс количества организаций, имеющих собственные веб-сайты:

$$I_{\text{СВС}} = \frac{\text{СВС}_j}{\text{СВС}_{\text{МАХ}}},$$

где  $\text{СВС}_j$  – количество организаций, имеющих собственные веб-сайты в  $j$ -м регионе (ед.);

$\text{СВС}_{\text{МАХ}}$  – максимальное значение количества организаций, имеющих собственные веб-сайты в регионах РФ (ед.).

1.5. Индекс затрат на информационные и коммуникационные технологии организациями:

$$I_{\text{ИКТ}} = \frac{\text{ИК}_j}{\text{ИК}_{\text{МАХ}}},$$

где  $\text{ИК}_j$  – величина затрат на информационные и коммуникационные технологии организациями в  $j$ -м регионе (млн руб.);

$\text{ИК}_{\text{МАХ}}$  – максимальное значение величины затрат на информационные и коммуникационные технологии организациями в регионах РФ (млн руб.).

**Индикатор уровня инновационной активности предпринимательских структур:**

$$I^{\text{ИАП}} = \sqrt[3]{I_{\text{ЗПП}} \times I_{\text{ИАО}} \times I_{\text{ЗТА}}} \quad (7.2)$$

2.1. Индекс величины внутренних текущих затрат на исследования и разработки в общем объеме реализованной продукции:

$$I_{\text{ЗПП}} = \frac{З_j}{З_{\text{МАХ}}},$$

где  $З_j$  – величина внутренних текущих затрат на исследования и разработки в общем объеме реализованной продукции в  $j$ -м регионе (тыс. руб.);

$З_{\text{МАХ}}$  – максимальное значение величины внутренних текущих затрат на исследования и разработки в общем объеме реализованной продукции в регионах РФ (тыс. руб.).

2.2. Индекс доли инновационно-активных организаций к общему количеству организаций:

$$I_{ИАО} = \frac{Q_j}{Q_{МАХ}},$$

где  $Q_j$  – доля инновационно-активных организаций в общем количестве организаций в  $j$ -м регионе (ед./ед.);

$Q_{МАХ}$  – максимальное значение доли инновационно-активных организаций в общем количестве организаций в регионах РФ (ед./ед.).

2.3. Индекс величины затрат на технологические инновации инновационно-активных организаций:

$$I_{ЗТА} = \frac{T_j}{T_{МАХ}},$$

где  $T_j$  – величина затрат на технологические инновации инновационно-активных организаций в  $j$ -м регионе (тыс. руб.);

$T_{МАХ}$  – максимальное значение величины затрат на технологические инновации инновационно-активных организаций в регионах РФ (тыс. руб.).

***Индикатор уровня инвестиционной активности предпринимательских структур***

$$I^{III}_{ИИПС} = \sqrt[3]{I_{ИО} \times I_{ИИК} \times I_{ЭТУ}} \quad (7.3)$$

3.1. Индекс объема инвестиций в основной капитал среди регионов РФ:

$$I_{ИО} = \frac{I_j}{I_{МАХ}},$$

где  $I_j$  – объем инвестиций в основной капитал в  $j$ -м регионе (тыс. руб.);

$I_{МАХ}$  – максимальное значение объема инвестиций в основной капитал в регионах РФ (тыс. руб.).

3.2. Индекс инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала:

$$I_{ИИК} = \frac{ИП_j}{ИП_{МАХ}},$$

где  $ИП_j$  – объем инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала в  $j$ -м регионе (млн руб.);

$ИП_{МАХ}$  – максимальное значение объема инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала в регионах РФ (млн руб.).

3.3. Индекс объема поступления средств от экспорта технологий и услуг технического характера:



$$I_{ЭТУ} = \frac{ИМ_j}{ИМ_{МАХ}},$$

где  $ИМ_j$  – величина экспорта технологий и услуг технического характера в  $j$ -ом регионе (млн руб.);

$ИМ_{МАХ}$  – максимальное значение величины экспорта технологий и услуг технического характера в регионах РФ (млн руб.).

### ***Индикатор ресурсно-инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности***

$$I^{IV}_{РИИ} = \sqrt[5]{I_{ВГА} \times I_{ГАП} \times I_{ЗКЮ} \times I_{СВ} \times I_{УСПД}} \quad (7.4)$$

4.1. Индекс величины грузооборота автомобильного транспорта организаций всех видов деятельности:

$$I_{ВГА} = \frac{ВА_j}{ВА_{МАХ}},$$

где  $ВА_j$  – значение величины грузооборота автомобильного транспорта организаций всех видов деятельности в  $j$ -м регионе (млн т·км);

$ВА_{МАХ}$  – максимальное значение величины грузооборота автомобильного транспорта организаций всех видов деятельности в регионах РФ (млн т·км).

4.2. Индекс густоты автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием:

$$I_{ГАП} = \frac{TУ_j}{TУ_{МАХ}},$$

где  $TУ_j$  – величина густоты автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием в  $j$ -м регионе (км дорог на 1000 км<sup>2</sup> территории);

$TУ_{МАХ}$  – максимальное значение величины густоты автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием в регионах РФ (км дорог на 1000 км<sup>2</sup> территории).

4.3. Индекс задолженности по кредитам, представленным кредитными организациями индивидуальным предпринимателям:

$$I_{ЗКЮ} = \frac{Д_j}{Д_{МАХ}},$$

где  $Д_j$  – величина задолженности по кредитам, представленным кредитными организациями индивидуальным предпринимателям в  $j$ -м регионе (млн руб.);

$Д_{МАХ}$  – максимальное значение величины задолженности по кредитам, представленным кредитными организациями индивидуальным предпринимателям в регионах РФ (млн руб.).

4.4. Индекс суммы выплат страховыми организациями по договорам страхования:

$$I_{CB} = \frac{СДС_j}{СДС_{МАХ}},$$

где  $СДС_j$  – сумма страховых выплат по договорам страхования в  $j$ -м регионе (тыс.руб.);

$СДС_{МАХ}$  – максимальная величина страховых выплат по договорам страхования в регионах РФ (тыс. руб.).

4.5. Индекс числа абонентских установок службы передачи данных и телематических служб:

$$I_{УСПД} = \frac{АУПД_j}{АУПД_{МАХ}},$$

где  $АУПД_j$  – число абонентских установок служб передачи данных и телематических служб в  $j$ -м регионе (тыс. ед.);

$АУПД_{МАХ}$  – максимальная величина абонентских установок служб передачи данных и телематических служб в регионах РФ (тыс. ед.).

**Индикатор институционального развития предпринимательской среды**

$$I^V_{ИПС} = \sqrt[3]{I_{ИПОД} \times I_{ЧЗМР} \times I_{ОУП}} \quad (7.5)$$

5.1. Индекс числа организаций, действующих в регионах РФ:

$$I_{ИПОД} = \frac{ИПО_j}{ИПО_{МАХ}},$$

где  $ИМП_j$  – общее количество организаций в  $j$ -м регионе, (ед.);

$ИМП_{МАХ}$  – максимальное количество организаций в регионах РФ, (ед.).

5.2. Индекс численности работников, занятых на малых предприятиях в регионах РФ:

$$I_{ЧЗМР} = \frac{ЧРЗМ_j}{ЧРЗМ_{МАХ}},$$

где  $ЧРЗМ_j$  – численность работников, занятых на малых предприятиях в  $j$ -м регионе, (тыс. чел.);

$ЧРЗМ_{МАХ}$  – максимальное значение численности работников, занятых на малых предприятиях в регионах РФ, (тыс. чел.).

5.3. Индекс величины убытков организаций по всем видам экономической деятельности:

$$I_{ОУП} = \frac{ОУПО_j}{ОУПО_{МАХ}},$$

где  $OУПО_j$  – величина убытков организаций по всем видам экономической деятельности в  $j$ -м регионе, (млн руб.);

$OУПО_{MAX}$  – максимальное значение величины убытков организаций по всем видам экономической деятельности в регионах РФ, (млн руб.). (алгоритм см. рисунок 7.5).

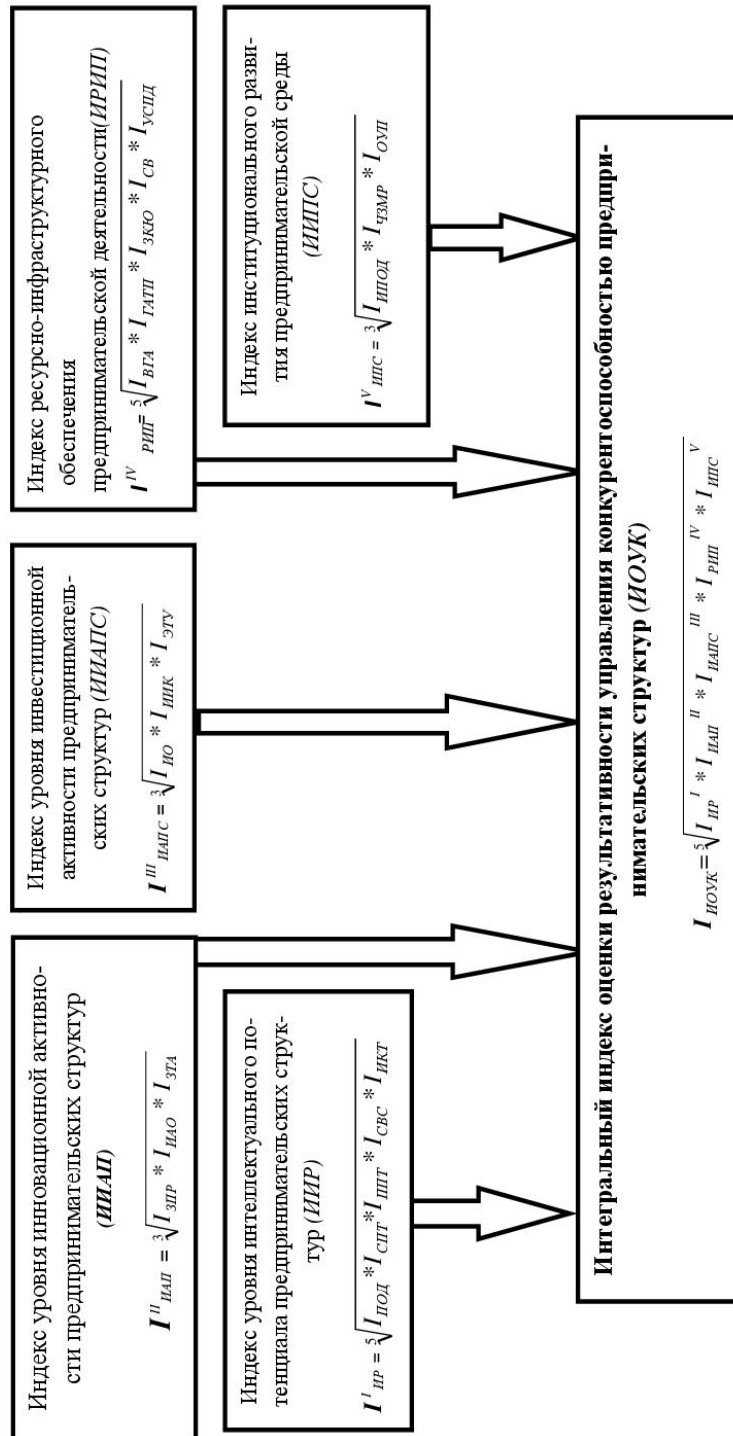


Рисунок 7.5. – Алгоритм расчета интегрального индекса оценки результативности управления конкурентоспособностью предпринимательских структур в разрезе субъектов Российской Федерации

Интегральная оценка результативности управления конкурентоспособностью предпринимательских структур вычисляется следующим образом:

$$I_{ИОУК} = \sqrt[5]{I_{ИР}^I \times I_{ИАП}^{II} \times I_{ИАПС}^{III} \times I_{РИП}^{IV} \times I_{ИПС}^V}. \quad (7.6)$$

Проведенные расчеты по значениям интегрального индекса оценки результативности управления конкурентоспособностью предпринимательских структур позволили позиционировать регионы РФ по данным индикаторам следующим образом (таблица 7.3.).

Таблица 7.3. – Значения индикаторов оценки результативности управления конкурентоспособностью предпринимательских структур в регионах РФ

№	Субъекты РФ	$I^I_{ИР}$	$I^{II}_{ИАП}$	$I^{III}_{ИАПС}$	$I^{IV}_{РИП}$	$I^V_{ИПС}$	$I_{ИОУК}$
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Центральный федеральный округ</b>							
1	Брянская область	0,1032	0,0333	0,0051	0,0826	0,0223	0,0318
2	Владимирская область	0,1000	0,0831	0,0162	0,0885	0,0389	0,0541
3	Воронежская область	0,1504	0,1350	0,0320	0,1233	0,0614	0,0868
4	Калужская область	0,1000	0,1224	0,0198	0,0741	0,0272	0,0547
5	Костромская область	0,0464	0,0186	0,0290	0,0510	0,0225	0,0310
6	Курская область	0,1639	0,0659	0,0184	0,0981	0,0259	0,0550
7	Московская область	0,4353	0,4467	0,2723	0,4180	0,2544	0,3549
8	Орловская область	0,1518	0,0324	0,0052	0,0902	0,0191	0,0338
9	Рязанская область	0,0585	0,0537	0,0083	0,0708	0,0379	0,0371
10	Тверская область	0,0794	0,0614	0,0122	0,0779	0,0353	0,0439
11	Тульская область	0,1000	0,0949	0,0247	0,0921	0,0365	0,0602
12	Ярославская область	0,0928	0,0929	0,0242	0,1134	0,0447	0,0638
13	г. Москва	0,9950	0,9882	1,0000	0,9888	1,0000	0,9966
<b>Северо-Западный федеральный округ</b>							
14	Республика Карелия	0,0669	0,0581	0,0535	0,1044	0,0747	0,0695
15	Республика Коми	0,1032	0,0111	0,0161	0,0154	0,1068	0,0314
16	Архангельская область	0,1063	0,0038	0,0506	0,1317	0,1728	0,0541
17	Вологодская область	0,2546	0,1492	0,0782	0,2670	0,0135	0,1014
18	Калининградская область	0,1000	0,1996	0,2338	0,2759	0,1093	0,1697
19	Ленинградская область	0,2041	0,1702	0,1822	0,3028	0,2042	0,2082
20	Мурманская область	0,1032	0,1097	0,0356	0,0669	0,2280	0,0907
21	Новгородская область	0,0843	0,0219	0,0303	0,1392	0,0870	0,0584
22	Псковская область	0,1786	0,3122	0,5626	0,1346	0,0611	0,1916
23	г. Санкт-Петербург	1,0000	1,0000	0,9800	0,8777	0,9788	0,9662
<b>Южный федеральный округ</b>							
24	Краснодарский край	0,7069	0,3222	0,1128	0,8011	0,7740	0,4370
25	Ставропольский край	0,4074	0,6141	0,2514	0,3559	0,3640	0,3821

## Окончание таблицы 7.3.

1	2	3	4	5	6	7	8
26	Волгоградская область	0,3051	0,6055	0,5510	0,2534	0,3248	0,3843
27	Ростовская область	0,9829	0,0542	0,4265	0,4497	0,8174	0,3840
<b>Приволжский федеральный округ</b>							
28	Республика Башкортостан	0,5012	0,4826	0,6455	0,7523	0,5476	0,5776
29	Республика Татарстан	0,2951	0,4523	0,6353	0,8797	0,7546	0,5625
30	Удмуртская Республика	0,3320	0,0977	0,0250	0,3440	0,2243	0,1443
31	Пермский край	0,5786	0,4960	0,0935	0,5051	0,3696	0,3467
32	Кировская область	0,2410	0,0578	0,1713	0,2204	0,2309	0,1648
33	Нижегородская область	0,9318	0,5541	0,0941	0,5129	0,7252	0,4481
34	Оренбургская область	0,2381	0,0645	0,4775	0,2499	0,3093	0,2242
35	Пензенская область	0,2920	0,1273	0,2056	0,1900	0,1985	0,1959
36	Самарская область	0,7239	0,6622	0,0199	0,6790	0,8824	0,3560
37	Саратовская область	0,5003	0,1242	0,4661	0,3281	0,3479	0,3190
38	Ульяновская область	0,4320	0,1162	0,0988	0,2492	0,2265	0,1947
<b>Уральский федеральный округ</b>							
39	Курганская область	0,1357	0,0704	0,0104	0,1863	0,1135	0,0732
40	Свердловская область	0,7380	0,8442	0,2927	0,6057	0,7574	0,6088
41	Тюменская область	0,5951	0,6200	1,0000	0,3822	0,7118	0,6300
42	Челябинская область	0,5690	0,7894	0,2127	0,5869	0,4304	0,4748
<b>Сибирский федеральный округ</b>							
43	Алтайский край	0,4405	0,2404	0,0395	0,6180	0,5806	0,2724
44	Красноярский край	0,6029	0,4243	0,5267	0,3183	0,5987	0,4807
45	Иркутская область	0,3565	0,3525	0,6516	0,4205	0,4570	0,4359
46	Кемеровская область	0,5016	0,2195	0,1353	0,7843	0,6813	0,3803
47	Новосибирская область	0,9222	0,4169	0,5236	0,6953	0,6921	0,6270
48	Омская область	0,5151	0,2981	0,1979	0,5584	0,4316	0,3741
49	Томская область	0,4234	0,5635	0,0281	0,2994	0,3090	0,2283
<b>Дальневосточный федеральный округ</b>							
50	Республика Саха (Якутия)	0,8348	0,5613	0,1994	0,3108	0,4277	0,4157
51	Приморский край	0,9982	0,2883	0,0760	0,8121	0,8059	0,4277
52	Хабаровский край	0,4386	0,4305	0,4326	0,5215	0,8545	0,5155
53	Амурская область	0,1721	0,1369	0,3965	0,4192	0,3081	0,2608
54	Камчатский край	0,1797	0,0949	0,7805	0,1176	0,2578	0,2095
55	Магаданская область	0,1957	0,0826	0,0205	0,0071	0,0264	0,0362
56	Сахалинская область	0,4405	0,1567	0,0107	0,1276	0,1780	0,1109
57	Еврейская АО	0,5850	0,0201	0,2547	0,2173	0,3255	0,1842
58	Чукотский АО	0,1776	0,0065	0,1216	0,1156	0,0026	0,0335

В условиях перехода к социально-ориентированной экономике инновационного типа возрастает роль координации усилий федерального центра с представителями регионального бизнес-сообщества в целях достижения консенсуса между представителями различных групп деловых интересов.

Субъекты предпринимательства, осуществляя свою деятельность в таких условиях, становятся самостоятельными бизнес-единицами, осуществляющими вклад в общее развитие конкурентоспособности региона.

Между тем, отсутствие репрезентативных данных по вкладу предпринимательских объединений (в форме различных ассоциаций, союзов, сетей, партнерств) в повышение потенциала конкурентоспособности предпринимательства потребует в обозримом будущем необходимости создания системы мониторинга их функционирования, результаты которого должны отражаться в информационных сборниках данных объединений, бюллетенях региональных и федеральных органов статистики.

Ограниченность ресурсов отдельных регионов России приводит к необходимости постоянного совершенствования программ социально-экономического развития, направленных на укрепление собственных конкурентных преимуществ территории в целях нахождения конструктивного диалога между властью, бизнесом и обществом.

Показательным регионом в развитии механизмов конкурентоспособности для малого, крупного и среднего предпринимательства является Республика Башкортостан. На территории республики по инициативе госорганов реализован проект электронной бизнес-карты территории, предназначенный для использования при обсуждении с потенциальными инвесторами альтернатив привлечения инвестиций в развитие муниципального образования. Данный проект может осуществляться как в прямом диалоге, так и в виртуальном режиме с помощью системы Интернет, через которую потенциальные инвесторы могут работать с электронной бизнес-картой территории.

Бизнес-карта территории Республики Башкортостан позволяет решить следующие стратегические задачи повышения конкурентоспособности:

- оценка инновационной активности в решении социально-экономических задач территории;
- координация усилий предпринимательского сообщества в конкретных условиях местного рынка;
- формирование наиболее благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности;
- стимулирование проблем занятости населения;
- повышение эффективности использования всех видов местных ресурсов;
- привлечение внешних инвесторов.

На наш взгляд, перспективой развития предпринимательского сообщества РФ станет объединение таких бизнес-карт в единую федеральную базу данных, которая позволит систематизировать полученную информа-

цию и повышать качество принимаемых решений властных и предпринимательских структур в области управления конкурентоспособностью.

## Литература

1. Ильина И.Н., Плисецкий Е.Е., Копыченко Г.С., Рыбина Е.Г., Климова В.С. Будущее регионов России: аналитический обзор документов стратегического планирования субъектов РФ. – М.: НИУ-ВШЭ, 2015. – 48 с.
2. Точка зрения инвесторов. Оценка инвестиционного климата российских регионов глазами иностранных инвесторов. Совместное исследование КМПП и РСПП. 2013. – URL: <http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Taking-the-Investor-Perspective-ru.pdf>.
3. Кузнецова О.В, Кузнецов А.В., Туровский Р.Ф., Четверикова А.С. Инвестиционные стратегии крупного бизнеса и экономика регионов / Под ред. О.В. Кузнецовой. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2013.
4. Калужнова Н.Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации. – М.: ТЕИС (МГУ), 2004. – 526 с.
5. Унтура Г.А. Перспективные вложения в развитие экономики знаний: общероссийские и региональные тенденции // Регион: экономика и социология. – 2009. – № 1. – С. 64–84.
6. Исследование, проведенное Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» совместно с Всероссийским центром изучения общественного мнения (2010-2019 г.). Отчет ВЦИОМ о состоянии делового климата в России Ф3. – URL: [https://profi.wciom.ru/open\\_projects/sostoyanie\\_delovogo\\_klimata\\_v\\_rossii/](https://profi.wciom.ru/open_projects/sostoyanie_delovogo_klimata_v_rossii/).
7. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Фед. закон от 24.07.2007 г., № 209-ФЗ. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/902053196>.
8. Российская промышленность на перепутье. Что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными? Эмпирическое обследование обрабатывающей промышленности – проект ГУ-ВШЭ и Всемирного банка при финансовой поддержке Министерства экономического развития и торговли. – М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2007. – 103 с.
9. Канева, М.А., Унтура Г.А. Модели оценки влияния экономики знаний на экономический рост и инновации регионов. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2021. – 256 с.
10. Лукашин Ю., Рахлина Л. Россия: экономика и политика. Факторы инвестиционной привлекательности регионов России // Мировая экономика и международные отношения. – 2006-03-30.
11. Зубаревич Н.В. Крупный бизнес в регионах России: Территориальные стратегии развития и социальные интересы. Аналитический доклад. // Независимый институт социальных исследований. – М.: Поматур, 2005. – URL: <http://www.socpol.ru/publications/bigbusiness/intro.pdf>.

## Глава 8.

### Инновационные факторы эффективного развития предпринимательства

Инновационный потенциал субъектов предпринимательства в регионах включает в себя следующие компоненты [1]:

- технологический потенциал – размеры и качество имеющегося оборудования, уровень освоенных технологий;
- имущественно-финансовый потенциал – объем финансовых средств, которые могут быть мобилизованы, в случае необходимости, на реализацию целей предприятия;
- товарно-рыночный потенциал – доля предприятия на рынке, его известность, имидж, связи с потребителями, динамика экспансии на рынке производимой продукции, уровень качества продукции;
- ресурсно-рыночный потенциал – доля предприятия на рынке сырья, исходных материалов, оборудования, устойчивость связей с поставщиками, степень их заинтересованности в данном предприятии как потребителе;
- научно-исследовательский и опытно-конструкторский потенциал, т.е. мощность инновационных подразделений, объем и уровень разработок;
- социальный потенциал – степень профессиональной сформированности интеллектуального и человеческого капитала, его управляемости, качество корпоративного управления, склонность к адаптации и инновациям.

На уровне субъектов хозяйствования основными факторами риска выступают: недостаточный уровень патентования изобретений, промышленных образцов, полезных моделей, регистрации товарного знака, охраны авторских прав, обеспечения коммерческой тайны, секретности ноу-хау; усложненность проектирования изделий, процедуры обеспечения преимущества перед конкурентами в сроках разработки и выпуска товаров, работ, услуг [2]. В список также можно добавить недостаточную проработку законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность; неразвитость инновационной инфраструктуры посреднических, информационных, юридических, банковских, прочих услуг обеспечения трансфера инновации; неопределенность экономической выгоды от использования объектов интеллектуальной собственности.

Среди организационно-экономических факторов, препятствующих развитию инноваций можно выделить:

- недостаток собственных денежных средств;
- недостаток финансовой поддержки со стороны государства и региона;
- низкий спрос на новые товары, работы, услуги;



- высокая стоимость нововведений;
- высокий экономический риск;
- низкий инновационный потенциал организации;
- недостаток квалифицированного персонала;
- недостаток информации о новых технологиях;
- недостаток информации о рынках сбыта;
- неразвитость кооперационных связей.

Причем инновационным инвестиционным проектам свойственны практически все виды рисков, величина которых выше простых инвестиционных рисков вследствие слабой апробированности и недостаточной разработанности системы статистических оценок и методов прогнозирования экономических показателей, а также высокой вероятности неподтверждения потребительских свойств продукции при массовом производстве.

Реализация инновационных проектов на уровне субъектов бизнеса в условиях высокой неопределенности приводит к необходимости использования специальных методов управления, упреждающих отрицательные воздействия факторов среды. Так, возможности инновационного развития предприятия связаны с состоянием инновационной инфраструктуры и инновационного потенциала систем более высокого уровня.

Поскольку согласование уровней эффективности и риска является одной из ключевых задач управления, то с учетом того, что высокие инновационные риски ведут к потенциальным потерям эффективности, инновационная система должна быть направлена на локализацию и нейтрализацию возможных рисков, для чего необходимо предусматривать увеличение инвестиционных затрат, сопоставление их с величиной потерь. Под оптимальным критерием определения затрат на локализацию рисков понимается принцип непревышения величины затрат относительно величины возможных потерь. Рациональное распределение ограниченных ресурсов между основными и вспомогательными процессами и инновационными проектами позволяет предприятию реализовать эти проекты в согласовании целей расширенного воспроизводства и инновационного развития производственного потенциала.

Основными преградами в модернизации инновационных систем развития экономики России выступают:

- Статистическая неопределенность. На основе анализа 22 показателей официальной статистики был оценен уровень инновационного развития российской экономики и сделан вывод, что 11 показателей не могут получить стоимостного выражения; 7 показателей имеют лишь описательный характер; только по 4-м показателям их трактовка в материалах статистики

корреспондируется с трактовкой в правовых документах. В результате, используемая система показателей не всегда пригодна для принятия хозяйственных решений.

- Недостаточность законодательной базы обеспечения перехода к инновационной модели развития, выражающаяся в практическом отсутствии норм государственного регулирования и стимулирования инновационной деятельности.

- Отсутствие регламентации механизма взаимодействия органов власти РФ, субъектов РФ и местного самоуправления в осуществлении инновационной политики.

- Непроработанность правового механизма привлечения средств частных инвесторов в научно-техническую, инновационную и образовательную сферы.

- Несовершенство правовых условий для развития информационной базы, обеспечивающей доступ к глобальным системам информации и связи, использованию новых информационных технологий.

- Формирование структурной ловушки при выборе парадигм инновационного развития, проявляющееся в укреплении позиций отраслей, прежде всего, сырьедобывающего сектора экономики и связанных с ними госструктур, ставших не только экономической, но и политической доминантой. До тех пор, пока такое положение сохранится, на значительные вложения в инновации рассчитывать не приходится;

- Отсутствие эффективных организаций инновационного характера, способных сломать практику самовоспроизводства сырьевого сектора в ущерб другим отраслям, что сдерживает попытки перевести отечественную экономику на рельсы инновационного развития [3]. В результате доминируют неформальные нормы и институты, для которых инновационная модель развития является губительной.

В результате формами проявления структурной и институциональной ловушки инновационного развития стали:

1. Увеличение вложений в сырьевой сектор и рост его доли в общей прибыли промышленности под предлогом решающей роли сырьевого сектора на данном этапе развития в обеспечении устойчивости экономики. При этом практически ничего не делается для того, чтобы преодолеть практику, при которой выгоднее эксплуатировать разведанные еще в советский период месторождения, нежели строить новые заводы.

2. Резкое отставание от развитых стран по доле вложений в науку и образование, в значительной мере определяемое неэффективностью реализуемых в современном виде отечественной науки и образования и практической невостребованностью инноваций.

3. Сокращение полномочий регионов из-за несовпадения взаимных интересов регионов и размывания зон ответственности федерации с ее субъектами в реализации общегосударственной социально-экономической стратегии.

Динамика роста социально-экономического потенциала субъектов инновационных отношений обуславливается их инновационной активностью, возрастание которой связано со стремлением получить наибольшие системные эффекты, однако их получение сопровождается увеличением системности и степени инновационных рисков. Для оценки степени приемлемости системных инновационных рисков в соотношении с экономическими системными эффектами и эффективностью необходимо выделить зоны системных рисков в зависимости от ожидаемой величины потерь.

Воздействие инновационных системных рисков приводит к возникновению социально-экономического системного ущерба. Под таким ущербом для любого экономического субъекта понимается ухудшение (снижение) его социально-экономического потенциала. Говоря о системном ущербе, имеется в виду снижение одной или нескольких компонентов социально-экономического потенциала хозяйствующих субъектов.

Важнейшим фактором роста экономики на макро-, мезо- и микроуровнях является активизация инновационной деятельности субъектов рынка. В сложившихся рыночных условиях перед каждым хозяйствующим субъектом стоит задача привлечения необходимых ресурсов для целей инновационного обновления инвестирования, обеспечивающих развитие и расширение деятельности предприятия. При этом инновационная привлекательность отражает характеристики объекта, обуславливающие привлечение инвестиций. В ходе сравнительного анализа подходов к формированию и оценке инвестиционной привлекательности инновационно-активных предприятий бизнеса выявлено, что многочисленные схемы анализа инвестиционной привлекательности сводятся к определению нескольких групп показателей (показатели финансовой устойчивости, показатели ликвидности, показатель фондоотдачи и т.д.). При этом количественное измерение инвестиционной привлекательности выражается либо через комплексные, либо агрегированные, либо интегральные (сводные) показатели. В то же время при использовании данных показателей или системы показателей не учитываются предпочтения конкретного инвестора, который, в конечном итоге, осуществляет необходимые инвестиционные вливания, обеспечивающие предприятию экономическое развитие.

Для целей определения инвестиционной привлекательности для конкретного венчурного инвестора целесообразно использовать показатель инвестиционной стоимости. Стандарты Международного комитета оценки

(The International Assets Valuation Standards Committee) определяют инвестиционную стоимость как специфическую стоимость капиталовложений конкретного инвестора или группы инвесторов при определенных условиях инвестирования [4]. Инвестиционная стоимость показывает, прежде всего, привлекательность объекта вложения для данного инвестора с точки зрения долгосрочных перспектив доходности, с учетом принятия предполагаемых управленческих, инвестиционных и инновационных решений.

В результате анализа различных подходов к определению понятия инвестиционной привлекательности предлагается определять ее как характеристику объекта инвестирования с позиций перспективности развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционных и инновационных рисков для конкретного инвестора или группы инвесторов. Представляется, что в качестве показателя оценки инвестиционной привлекательности компании, учитывающего потенциальные инвестиционные компоненты ее инновационного роста, целесообразно использовать скорректированный показатель инвестиционной стоимости компании, который предлагается рассчитывать по формуле:

$$ИС_t = NPV_{(t-1)} + \frac{ЧП_t \cdot (1 + g)}{(k - g)} \pm \Delta ЧА_t, \quad (8.1)$$

где  $ИС_t$  – инвестиционная стоимость компании в  $t$ -м году;

$NPV_{(t-1)}$  – чистый дисконтированный доход в предыдущем  $t$ -му году;

$ЧП_t$  – чистая прибыль в  $t$ -м году;

$\Delta ЧА_t$  – изменение величины чистых активов компании на момент в году  $t$ ;

$k$  – ставка капитализации (в долях единицы);

$g$  – темп прироста потенциального чистого дохода (в долях единицы).

Данный показатель основан на доходном подходе к оценке стоимости, учитывающем полезность объекта оценки в зависимости от ожидаемой доходности данной компании.

В целях анализа инвестиционной деятельности инновационных компаний используются показатели абсолютной и относительной инвестиционной привлекательности компании. Абсолютный показатель инвестиционной привлекательности, каковым является инвестиционная стоимость, дает количественный стоимостный результат уровня привлекательности компании. Для целей проведения сравнительного анализа и разработки методических подходов для сопоставления инвестиционной привлекательности инновационных компаний в отраслевом и региональном разрезе необходимо введение показателя относительной инвестиционной привлекательности, предполагающего базу сравнения. В качестве базы сравнения предлагается

использовать балансовую стоимость компании. Сопоставление инвестиционной и балансовой стоимостей компании предоставляет возможность проработки альтернативных сценариев расчета рыночной капитализации не котируемых на рынке ценных бумаг компаний в условиях отсутствия достоверной ее оценки через механизм фондового рынка (например, при отсутствии котировок на фондовом рынке):

$$C_C = \frac{ИС_K}{БС_K} = \frac{NPV_{(t-1)} + (ЧП \cdot (1 + g) / (k - g)) \pm \Delta ЧА_t}{БС_t}, \quad (8.2)$$

где  $C_C$  – коэффициент инвестиционной привлекательности;  
 $БС_K$  – балансовая стоимость компании.

На формирование уровня инвестиционной привлекательности компании влияет компонент неспецифических (некоммерческих) инвестиционных рисков. Первая попытка оценки риска была предпринята Ф.Х. Найтом в 1921 г. в контексте теории финансов. Мировой экономический кризис, разразившийся в 1929 г. в США, вызвал практический интерес к прогнозированию и оценке риска. В связи с этим Ч. Доу представил теорию циклического движения курсовой стоимости ценных бумаг. В дальнейшем, в своей теории денег И. Фишер заложил основы инвестиционного проектирования, определив воздействие инфляции на процентную ставку. В 1952 г. Г. Маркович и Дж. Данциг предложили метод учета риска при выборе инвестиционных стратегий. В начале 60-х гг. XX века исследования Л. Джонсоном и Д. Стейном проблем портфельного инвестирования привели к введению в теорию рисков понятия хеджирования. Позднее, разработкой проблем оценки риска в разное время занимались: Дж. Вильяме, М. Нэш, М. Бромвич, М. Гордон, Л. Сэвидж, Р. Льюис, Г. Райфф, Е. Альтман, В. Хорн, М. Рубинштейн и др.

Инновационный риск, влияющий на формирование инвестиционной привлекательности компании и неразрывно связанный с инвестиционной деятельностью компаний, определяется в экономической литературе как возможность того, что реальный будущий доход будет отличаться от ожидаемого. Под инновационным риском понимается вероятность полного или частичного неполучения результатов осуществления инноваций, планируемых участниками инновационного процесса.

Высокая степень неопределенности, характерная для современной региональной экономической среды, вызывает необходимость обоснования метода, учитывающего уровень достижимости заданных ожидаемых значений инвестиционной стоимости с учетом предпочтений потенциальных инвесторов по параметрам риска и доходности. Оценка девиантности (коэффициента риска) реализации инвестиционных решений венчурного бизнеса может быть представлена в следующей форме:

$$ИС_{exp} = \lambda \cdot ИС_{max} + (1 - \lambda) \cdot ИС_{min}, \quad (8.3)$$

где  $ИС_{exp}$  – ожидаемое значение инвестиционной стоимости компании;  
 $ИС_{min}$  – минимальное значение инвестиционной стоимости компании;  
 $ИС_{max}$  – максимальное значение инвестиционной стоимости компании;  
 $\lambda$  – показатель, используемый в условиях неопределенности для учета предпочтений инвестора.

Предполагая, что рост инвестиционной стоимости компании может служить индикатором принятия инвестиционных решений, в результате инновационных вложений коэффициент предпочтения инвестора можно представить, как:

$$\lambda = \frac{ИС_K - БС_K}{ИС_K}, \quad (8.4)$$

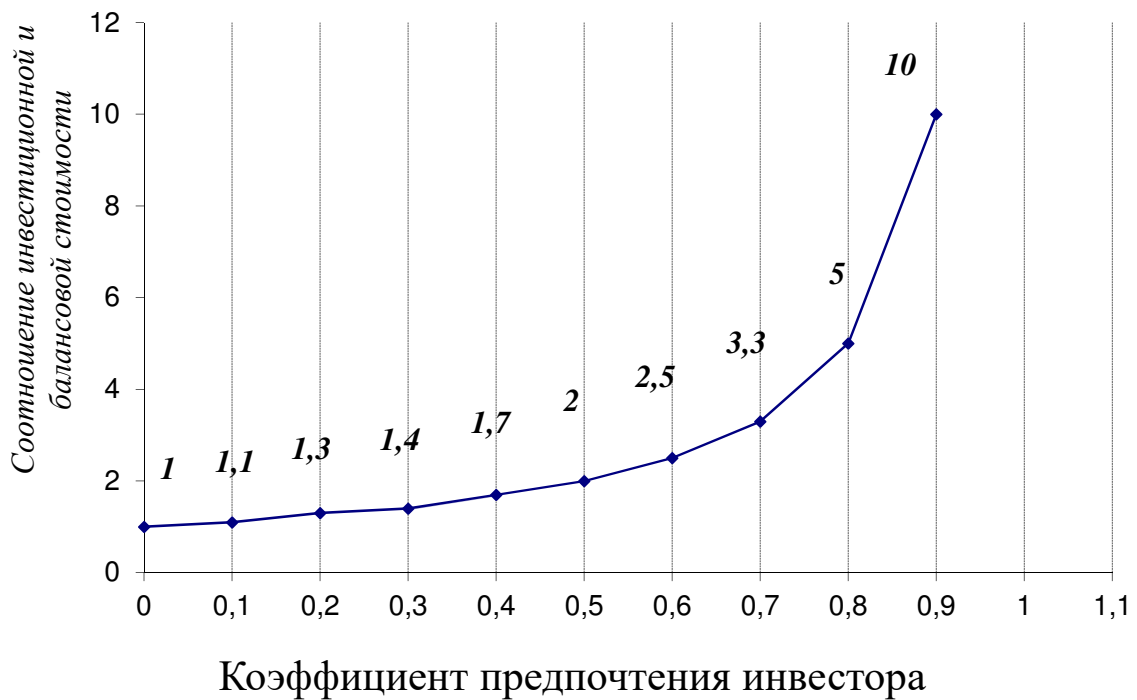
где  $БС_K$  – балансовая стоимость компании.

Таким образом, решение инвестора о реализации вложений инновационного характера будет зависеть от перспективного соотношения инвестиционной и балансовой стоимостей компании. Показатель, используемый в условиях неопределенности для учета предпочтений инвестора,  $\lambda$ , исходя из смысла соотношения (8.3), может принимать значения на интервале от  $[0;1]$ . Преобразовав выражение (8.4) с целью вычленения из него соотношения инвестиционной и балансовой стоимостей, получим:

$$\frac{ИС_K}{БС_K} = \frac{1}{(1 - \lambda)}. \quad (8.5)$$

По оси абсцисс отмечены значения  $\lambda$  на интервале значений в диапазоне  $[0;1]$  и на графике отмечены соответствующие им значения соотношения инвестиционной и балансовой стоимостей. Представленный график наглядно демонстрирует прямую зависимость показателя, учитывающего предпочтения инвестора, и соотношения инвестиционной и балансовой стоимостей, соответственно решение потенциального инвестора будет реализовано с большей долей вероятности, если искомое соотношение будет расти (рисунок 8.1).

При использовании инструментария реализации инновационной целесообразности используется предложенный авторами А. Недосекиным и К. Вороновым подход к оценке инвестиционного риска с использованием инструментария теории нечетких множеств [5]. Представляется возможным расширить данный подход, используя его для моделирования инвестиционной привлекательности инновационно-активного предприятия в рамках стоимостной оценки с введением параметра, учитывающего предпочтения инновационного инвестора.



**Рисунок 8.1 – Значения соотношения инвестиционной и балансовой стоимостей как критерий принятия инвестиционного решения венчурной компанией**

В общем виде уровень девиантности (коэффициент риска) реализации инвестиционных решений может быть оценен посредством применения формулы

$$S_R = \beta \left( 1 + \frac{1-\alpha}{\alpha} \ln(1-\alpha) \right), \quad (8.6)$$

где

$$\alpha = -\frac{IC_{\min}}{IC_{\exp} - IC_{\min}}; \quad (8.7)$$

$$\beta = -\frac{IC_{\min}}{IC_{\max} - IC_{\min}}. \quad (8.8)$$

Оценка степени девиантности реализации инвестиционного решения может основываться на определении зависимости от введенных параметров: соотношения инвестиционной и балансовой стоимостей ( $\frac{IC_K}{BC_K}$ ), коэффициента неустойчивости реализации инвестиционного решения ( $\beta$ ) и границы зоны риска  $\alpha$ .

Подставив выражение (8.3) в формулу (8.7), получаем, что:

$$\alpha = \frac{R}{\lambda}. \quad (8.9)$$

Преобразовав формулу (8.6) с учетом полученного выражения, получаем показатель степени риска с учетом коэффициента предпочтения инновационного инвестора.

$$S_R = \lambda \cdot (\alpha + (1 - \alpha) \cdot \ln(1 - \alpha)). \quad (8.10)$$

Данная формула позволяет определять степень девиантности реализации инвестиционных решений с учетом ее влияния на формирование инвестиционной стоимости в условиях высокой степени неопределенности, в зависимости от двух параметров: коэффициента предпочтения инвестора и границы зоны риска.

Подставляя выражение в формулу

$$\alpha = \frac{-IC_{\min}}{(\lambda \cdot IC_{\max} + (1 - \lambda) \cdot IC_{\min}) - IC_{\min}}; \rightarrow \alpha = \frac{-IC_{\min}}{\lambda \cdot (IC_{\max} - IC_{\min})}, \quad (8.11)$$

так как 
$$\beta = \frac{-IC_{\min}}{IC_{\max} - IC_{\min}}, \quad (8.12)$$

то  $\alpha = \frac{\beta}{\lambda}$  и  $\beta = \alpha \cdot \lambda$ .

Интерпретация коэффициента степени риска с учетом двух параметров: предпочтения инвестора и границы зоны риска, возможна через формулу степени риска (рисунок 8.2.):

$$S_R = \alpha \cdot \lambda \cdot \left(1 + \frac{1 - \alpha}{\alpha} \cdot \ln(1 - \alpha)\right), \quad (8.13)$$

при вычленении  $\lambda$ , следует

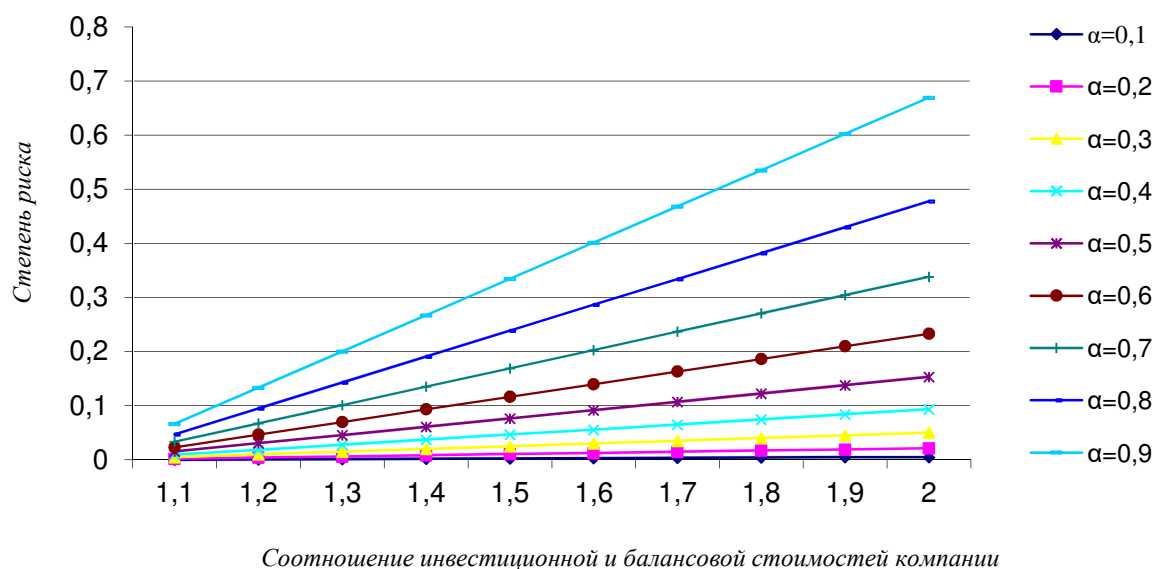
$$S_R = \lambda \cdot (\alpha + (1 - \alpha) \cdot \ln(1 - \alpha)). \quad (8.14)$$

Аналогичные итерации дают

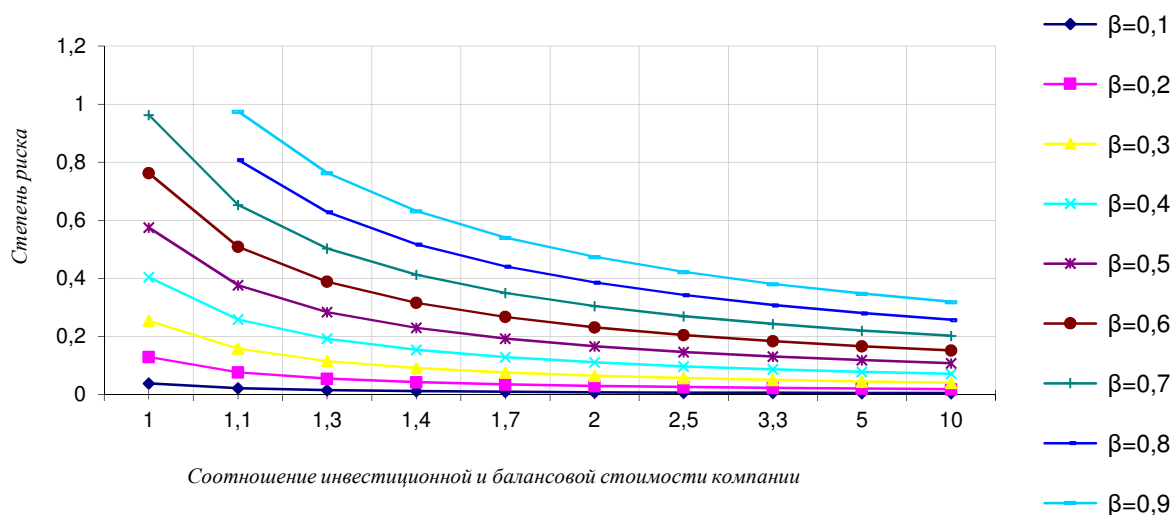
$$S_R = \beta \cdot \left(1 + \frac{\lambda - \beta}{\beta} \cdot \ln\left(1 - \frac{\beta}{\lambda}\right)\right). \quad (8.15)$$

Далее, преобразуя формулу (8.13), коэффициент предпочтения инновационного инвестора можно интерпретировать как соотношение инвестиционной стоимости и балансовой на интервале значений [1;10] (рисунок 8.3).





**Рисунок 8.2. – Оценка степени риска**



**Рисунок 8.3. – Оценка степени девиантности реализации инновационных решений венчурного инвестора**

Предложенный методический аппарат оценки степени девиантности реализации инвестиционных решений субъекта инновационного бизнеса позволяет преодолевать недостатки вероятностного и минимаксного подходов и формировать спектр возможных сценариев инвестиционных решений, связанных с оценкой инновационной компании. Уровень достижения ожидаемого значения инвестиционной стоимости может послужить интегральной мерой воздействия неблагоприятных результатов инвестиционного процесса в зависимости от девиантности реализации инвестиционных решений и предпочтений инвестора.

Существенной проблемой венчурного бизнеса является незавершенность цикла венчурного финансирования инновационных проектов.

1. При разработке методов и факторов нейтрализации экономических рисков инновационного развития следует обеспечивать создание системы страхования венчурных рисков, возникающих при финансировании инновационных проектов, на основе государственной гарантии. При наличии такой системы государство на том или ином этапе реализации инновационного проекта – первичного финансирования, повторного финансирования, выхода из проекта, – могло бы гарантировать венчурной компании или компании-новатору определенное возмещение возможных потерь при дальнейшей реализации проекта. Подобная схема, с одной стороны, позволит стимулировать венчурных инвесторов на вложение денег, а с другой – повысит привлекательность фирм, реализующих инновационные проекты. Результатом такого подхода станет завершенность венчурного финансирования инвестиционного цикла инновационной программы.

2. Повышение скоординированной работы государственных ведомств на основе формирования координирующего органа, осуществляющего межведомственные функции управления, включая определение приоритетных направлений финансирования инноваций, исходя из передовых направлений развития технологий, техники и науки, рыночной конъюнктуры и имеющихся разработок; осуществление контроля за расходованием бюджетных финансовых вложений и эффективностью частных инвестиций; регулирование направления развития государственных, частных и смешанных венчурных инвесторов.

3. Создание инновационных компаний в инновационно привлекательных регионах с учетом имеющихся региональных инновационных разработок, относительной дешевизны реализации научно-исследовательских и конструкторских разработок по сравнению с центром – затрат на рабочую силу, содержание зданий и сооружений, монтаж оборудования и т.д.

4. Формирование региональных государственно-частных венчурных фондов для снижения наблюдаемого высокого уровня региональной дифференциации в развитии инновационного потенциала территорий.

5. Перенос акцентов с финансирования отдельных высокорентабельных проектов на инновационные проекты длинной волны, обеспечивающие повышение уровня межотраслевого инновационного потенциала, что будет способствовать ускорению процессов формирования сектора инновационной экономики.

Принципы нейтрализации инновационных рисков в регионах должны основываться на деятельности государственно-частных венчурных компаний в регионах, работающих на принципах межотраслевого и межрегионального инновационного взаимодействия, совершенствования системы

налогообложения и придания ей межотраслевой унификации; создание единого информационного научно-технического пространства; развития межотраслевой системы подготовки кадров для венчурной индустрии и т.д.

Комплекс основных направлений государственной межрегиональной поддержки венчурной индустрии, наряду с вышеперечисленными мерами, должен включать оптимизацию нормативно-правовых основ регулирования инновационного предпринимательства, а также развитие механизмов страхования и залогового обеспечения инновационной деятельности в целях увеличения объемов кредитования.

Внедряемая в настоящее время система стимулирования спроса на инновации в корпоративном секторе, технологического перевооружения компаний, организации выпуска и экспорта новой высокотехнологичной продукции, создания новых высокотехнологичных фирм предусматривает следующие меры:

1. Субсидирование процентных ставок по долгосрочным кредитам, привлекаемым для выпуска новой высокотехнологичной продукции.

2. Введение «сверхускоренной амортизации» – инвестиционной премии для компаний в виде единовременного списания на расходы 50% затрат на передовые технологические комплексы.

3. Государственная поддержка наукоемкого экспорта, включая установление нулевой таможенной пошлины при экспорте продукции, произведенной в РФ, софинансирование маркетинговых затрат средних компаний при выходе на зарубежные рынки.

4. Долевое участие государства в финансировании сертификации инновационной продукции на соответствие международным стандартам безопасности и качества.

5. Государственное софинансирование выставочной деятельности высокотехнологичных российских компаний.

При этом налоговое стимулирование научно-технической деятельности может осуществляться в следующих формах:

1. Отнесение к учитываемым затратам при определении налога на прибыль 100% затрат на НИОКР, вне зависимости от их завершенности и достигнутых результатов, при условии патентования результатов – до 130 – 150% затрат на проведение НИОКР.

2. Введение льгот по налогу на прибыль в объеме 30 – 40% от годового прироста затрат компании на НИОКР.

3. Освобождение от обложения НДС патентно-лицензионных операций (кроме посреднических).

4. Освобождение от обложения НДС операций (кроме посреднических), связанных с реализацией российской научной продукции и научных услуг.

5. Установление нулевой таможенной пошлины и освобождение от обложения НДС (10%) для импорта оборудования и приборов, используемых для научно-исследовательских целей.

Повышение результативности сектора исследований и разработок, его интеграция в глобальную экономику в интересах преобразования в ключевой сегмент инновационной экономики может быть обеспечено при соответствующем реформировании государственного сектора отраслевой науки, коммерческого позиционирования сектора прикладных исследований и разработок, использования преимуществ потенциала российской системы образования.

Эффективная научно-производственная кооперация невозможна без создания коммуникаций между производителями и потребителями инноваций, отлаженных каналов приема-передачи результатов инновационной деятельности, в том числе, между наукой и промышленностью.

Для этого необходимо:

- формирование системы стимулирования трансфера технологий;
- разделение расходов на защиту интеллектуальной собственности между субъектами инноваций и обществом;
- развитие элементов инфраструктуры системы защиты прав интеллектуальной собственности;
- развитие системы передачи технологий, в том числе, через создание пилотных специализированных центров трансфера технологий; повышение коммерциализации деятельности научно-исследовательских учреждений, в том числе, через развитие деятельности временных (научных) коллективов;
- повышение плотности информационного обмена между субъектами инновационной деятельности, в том числе, через организацию инновационных консорциумов;
- развитие открытой системы информационного обмена, создание специализированного сайта или системы сайтов. Результатом научно-производственной кооперации является коммерциализация инновационных проектов и, прежде всего, посредством участия государства в создании критической массы субъектов венчурного финансирования;
- развития конкуренции между субъектами венчурного финансирования;
- создание льгот и преференций;
- развитие деятельности Фонда содействия венчурному финансированию малых предприятий в научно-технической сфере региона;
- развитие систем государственного участия в расходах на страхование инновационных рисков, уплату процентов по кредитам, экспортно-ориентированных субъектов инновационной деятельности, связанных с участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях, обеспечения защиты прав

интеллектуальной собственности, подтверждения соответствия требованиям безопасности качества и пр. (обязательная и добровольная сертификация);

- создания гарантийных фондов, а также фондов кредитования с привлечением банков-агентов;
- участия в создании объектов инновационной инфраструктуры;
- государственных заказов на НИОКР.

Необходимо подчеркнуть особую важность такой кооперации для крупных градообразующих предприятий. Это связано с тем, что проблемы градообразующих предприятий имеют не только экономические последствия, но и вызывают социальную напряженность.

Широкая коммерциализация инноваций и построение экономики знаний для целей повышения качества жизни населения возможна лишь при условии компетентного реформирования научно-технической сферы. Среди мероприятий, связанных с коммерциализацией инновационных проектов, следует отметить:

- создание общереспубликанских центров демонстрации технологий вузов и исследовательских учреждений региона на постоянной основе;
- формирование предпринимательских способностей и культуры среди ученых республики;
- введение в регламент рабочего времени профессорско-преподавательского состава вузов обязательной стажировки в реальном секторе экономики и соответствующих проектных работ;
- содействие кооперационным проектам науки и промышленности, поддержка обмена персоналом между вузами, исследовательскими учреждениями и предприятиями;
- содействие spin-offs посредством налоговых стимулов, использования инновационной инфраструктуры и т.д.;
- подготовку специализированного персонала по трансферу технологий и содействию кооперации между республиканскими и зарубежными структурами трансфера технологий.

Интересен, с точки зрения научно-производственной кооперации и коммерциализации технологий, опыт построения и функционирования различных платформ технологий. Платформа для технологий – это объединение заинтересованных участников в определенной технологической области. Среди участников могут быть исследовательские, финансовые учреждения, органы исполнительной власти, предприятия. Технологические платформы разрабатываются для стимулирования эффективного партнерства между общественными и частными организациями. При помощи этой кооперации

определяются основные направления исследований и разработок, координируются бюджетные и частные инвестиции в НИОКР, формируются механизмы внедрения их результатов.

Предлагаемый комплекс мероприятий для повышения инновационной активности хозяйствующих субъектов и граждан, в конечном счете, должен быть сориентирован на повышение экономической безопасности региона, отраслей и субъектов предпринимательства в целях обеспечения экономической устойчивости и достаточности средств для удовлетворения возрастающих потребностей населения в инновационных продуктах и услугах.

## Литература

1. Посталюк Т.М. Системные факторы и эффекты инновационных рисков хозяйствующих субъектов в конкурентной среде. К разработке программы долгосрочного социально-экономического развития России. Проблемы перехода к инновационной экономике // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3(31). – URL: [www.m-economy.ru](http://www.m-economy.ru).
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2021: стат. сб. / Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, К.А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: НИУ ВШЭ, 2021. – 280 с.
3. Валентей С.Д. Задачи новой пространственной стратегии инновационного развития России (материал к обсуждению). – URL: [http://www.inecon.ru/tmp/valentey\\_report.doc](http://www.inecon.ru/tmp/valentey_report.doc).
4. Международные стандарты оценки 2017 / пер. с англ., под ред. И.Л. Артеменкова, С.А. Табаковой. – М.: Саморегулируемая общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков», 2017. – 168 с.
5. Недосекин А.О. Оценка риска бизнеса на основе нечетких данных. – СПб, 2004. – 100 с.

## Глава 9.

### Разработка стратегий устойчивого функционирования региональной системы предпринимательства

В настоящее время стабильное развитие любой предпринимательской структуры зависит от выбранной стратегии практически на всех уровнях своего развития, а стратегическая компонента, по сути, является ведущей характеристикой конкурентоспособности. Идентификация данной характеристики создает определенные трудности, так как она практически не поддается количественному определению и сопоставлению.

Поскольку конкурентоспособность – это понятие, связанное с формированием и использованием потенциала рыночного субъекта, то его формирование и реализация эффективно могут быть осуществлены только по определенной программе, плану, или в соответствии с заранее разработанной стратегией. Не случайно разработка стратегии конкурентоспособности в деловой среде является главной и исходной точкой ведения такой борьбы. Между тем конкурентные преимущества предпринимательских структур, в своей совокупности создающие прочный фундамент для проектов комплексной модернизации инфраструктуры, внедрения институтов, повышения инвестиционной привлекательности, развития интеллектуального капитала и инноваций, требуют создания эффективных скрепляющих механизмов их взаимодействия.

Опыт социально-экономических преобразований в России указывает на необходимость создания эффективной системы взаимодействия государства, частного и общественного партнерства, последующего развития прозрачных механизмов управления и процедур реализации комплекса правовых решений с позиции гласности, публичности, фундаментальных демократических ценностей. Именно поэтому эффективная государственная политика в области развития предпринимательства должна учитывать всю палитру деловых интересов национального бизнес-сообщества. Повышение качества деловой среды бизнеса в целом и хозяйствующих субъектов в частности создает условия для минимизации трансакционных издержек взаимодействия, выводя «планку» взаимодействия на новые вершины развития. Актуальными и по сей день остаются слова А. Печчеи : «Сегодня как никогда раньше необходимы совместные, коллективные, координированные действия» [1].

Четверть века назад М. Олсон опубликовал «Расцвет и закат наций» – одно из наиболее серьезных исследований последнего времени, посвященное институциональным составляющим экономического развития. В своем исследовании он вскрывает взаимосвязь между экономическим развитием в индустриально развитых демократических странах и укреплением интересов отдельных групп, включая деловое сообщество [2]. По мнению автора,

сильные бизнес-ассоциации фактически наносят вред национальной экономике, поскольку противостоят рыночной конкуренции. Однако, вывод М. Олсона о том, что, обслуживая частные компании, ассоциации лишь перераспределяют материальные блага, но не создают новые, не находит подтверждения в России. Судя по деятельности предпринимательских коалиций, функционирующих в стране, они не похожи на организации, описанные Олсоном [3]. В этой связи актуальной остается проблема дальнейшего развития механизмов формирования и функционирования предпринимательских коалиций, способствующих улучшению делового климата и создающих предпосылки к устойчивому развитию конкурентного потенциала предпринимательства, как на национальном, так и на мировом уровнях.

В условиях современной России, в связи со слабой защитой деловых интересов субъектов предпринимательства, эффективными механизмами формирования предпринимательских коалиций могут служить различные предпринимательские объединения: саморегулируемые организации, ассоциации бизнеса, автономные группы экспертов.

Накопленный опыт функционирования предпринимательских объединений в РФ позволяет определить следующее: члены-участники предпринимательских объединений финансируют развитие новых технологий и способов производства; участники предпринимательских объединений демонстрируют высокую готовность к расширению торговых контактов с участниками рыночных отношений. Становится очевидным и тот факт, что в реалиях российской деловой практики сложно верифицировать и позиционировать конкурентные преимущества предпринимательских структур без формирования эффективно функционирующих объединений предпринимателей по деловым интересам. Причем, исходя из показателей, установленных Олсоном для компаний, ясно, что российские бизнес-ассоциации не являются просто распределительными коалициями, описанными в «Расцвете и закате наций». По сравнению с компаниями, не состоящими в ассоциациях, компании-члены ассоциаций чаще принимают меры, которые обычно трактуются как «реструктуризация в целях перехода к рыночным отношениям». По информации респондентов, в течение трех лет, предшествующих обследованию, более высокий процент компаний-членов вкладывал средства в развитие кадров и производственные фонды; члены ассоциаций также более интенсивно финансировали развитие новых технологий и способов производства по сравнению с компаниями, не входящими в ассоциации; кроме того, члены ассоциаций продемонстрировали более высокую готовность к расширению торговых контактов.

Проведенное Центром международного частного предпринимательства исследование по функционированию предпринимательских коалиций



в России показало, что основными препятствиями, которые необходимо было преодолеть предпринимательским коалициям, были: сложное и запутанное законодательство, коррупция и ограничение доступа к информации, увеличивающие транзакционные издержки взаимодействия с агентами рынка [4; 5] (таблица 9.1).

Таблица 9.1. – Результаты деятельности предпринимательских коалиций в субъектах РФ

Субъекты РФ, где функционируют предпринимательские коалиции	Комплекс проблем, решаемые предпринимательскими коалициями
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Иркутская область;</li> <li>• Хабаровский край;</li> <li>• Краснодарский край;</li> <li>• Пермский край;</li> <li>• Приморский край;</li> <li>• Самарская область;</li> <li>• Саратовская область;</li> <li>• Волгоградская область</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• высокие административные барьеры;</li> <li>• коррумпированность государственного аппарата;</li> <li>• сложное налоговое законодательство;</li> <li>• слабая защита прав собственности;</li> <li>• ограниченный доступ к информации;</li> <li>• ограниченный доступ к источникам финансирования</li> </ul>
<b>Основные результаты</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• создание единых департаментов обслуживания предпринимателей в регионах с целью снижения издержек на преодоление высоких административных барьеров;</li> <li>• содействие снижению коррумпированности государственного аппарата, через создание «прозрачной» системы взаимодействия чиновников с субъектами предпринимательства, а также за счет совместного покрытия затрат, связанных с защитой своих прав, путем объединения финансовых и интеллектуальных ресурсов участников коалиций;</li> <li>• формирование юридических служб по консультациям участников коалиций и сбор информации об административных правонарушениях со стороны контролирующих органов;</li> <li>• участие в законотворческом процессе совместно с региональными и муниципальными властями, основанное на учете объективных интересов бизнес-сообщества;</li> <li>• упрощение и последующее совершенствование налогового законодательства на основе рекомендаций, разработанных предпринимательскими коалициями;</li> <li>• создание информационных порталов, содержащих данные о партнерах, грантах, банках, государственных заказах;</li> <li>• формирование и последующее развитие муниципальных фондов, кредитуемых малые и средние предприятия, а также привлечение кредитных организаций для кредитования субъектов предпринимательства по сниженным процентным ставкам;</li> <li>• проведение мероприятий, направленных на формирование в обществе положительного отношения к предпринимательству</li> </ul>	
<b>Основные выводы:</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li><b>1.</b> Предпринимательские коалиции выступают формой развития конкурентного потенциала предпринимательских структур, поскольку обеспечивают для ее участников предсказуемость и стабильность в деловой среде, одновременно снижая, как транзакционные издержки взаимодействия друг с другом и внешней средой, так и удельные издержки по нормативно-правовому и методическому сопровождению деловых отношений в различных секторах экономики.</li> <li><b>2.</b> Предпринимательские коалиции являются одной из форм развития институтов деловой этики, репутации, партнерства, контрактных отношений, без которых не может быть получено развитие цивилизованного бизнес-сообщества</li> </ol>	

Несмотря на достаточно широкий диапазон проблем, ограничивающих развитие деловых отношений субъектов малого и среднего бизнеса, предпринимательские коалиции, функционирующие в регионах РФ, добились успеха в улучшении делового климата [6; 7]. Участники предпринимательских коалиций ставили перед собой и дополнительные задачи: упорядочить проверки предприятий с целью снижения коррупции; усовершенствовать законы, регулирующие предпринимательскую деятельность, в первую очередь, в сфере налогообложения; разработать механизмы финансирования (кредиты и гарантии) и программы обучения предпринимателей, улучшить доступ к информации, особенно данным о том, как законы отражаются на деятельности; добиться большей прозрачности, улучшить общественное мнение о предпринимателях.

Растет понимание и признание того факта, что деловое сообщество может играть конструктивную роль в процессе формирования политики, а бизнес является неотъемлемой частью общества и поэтому заслуживает того, чтобы его интересы поддерживались и защищались.

По нашему мнению, к ряду потенциальных проблем, способных возникнуть при создании предпринимательских коалиций, можно отнести следующие: недостаточно эффективное институциональное сопровождение деятельности коалиций и отсутствие правовых норм, регулирующих их отношения; особенности деловой этики российского предпринимательства; отсутствие детально проработанных механизмов взаимодействия участников коалиции. Представляется, что субъекты предпринимательства перед вступлением в коалиции по деловым интересам должны обосновывать и рассчитывать эффективность своего участия в данных коалициях, как на основании эмпирического опыта, полученного в ходе функционирования коалиций в российской практике, так и в рамках методического сопровождения комплекса принимаемых решений.

Векторы развития механизмов управления конкурентоспособностью предпринимательских структур в пространстве делового взаимодействия требуют создания методического инструментария, описывающего эффекты от формирования и последующего функционирования предпринимательских коалиций для их участников. Значимость методического сопровождения по проектированию предпринимательских коалиций обусловлена необходимостью систематизации эффектов и издержек, возникающих на этапе формирования данных коалиций.

Так, в состав издержек для вновь создаваемой предпринимательской коалиции, на наш взгляд, необходимо включить следующие:

$C_1$  – издержки создания оптимальной институциональной, организационно-функциональной и других компонент будущей коалиции, обеспечивающих формирование институционально устойчивого консенсуса интересов;

$C_2$  – издержки инициатора по поиску потенциальных участников коалиции в формате предпроектных издержек;

$C_3$  – издержки аналитической и экспертной проработки по созданию коалиции (научные, статистические, экспертные);

$C_4$  – издержки по принятию агентов в коалицию (проведение идентификации, соответствующих процедур по согласованию действий);

$C_5$  – издержки адаптации возникновения и развития коалиции (в целях снижения различных эффектов «отторжения» обществом, в том числе, самими членами коалиции);

$C_6$  – издержки создания и функционирования структур, необходимых для функционирования коалиции (службы юридического сопровождения, по связям с общественностью, регионального развития и т.д.);

$C_7$  – издержки контроля и мониторинга деятельности участников коалиции (соблюдение и правоприменение институтов коалиции);

$C_8$  – издержки по применению санкций в результате различных нарушений (разрешение споров, конфликтов между участниками коалиции; возможное исключение агентов из коалиции);

$C_9$  – иные сопутствующие издержки (могут включать в себя издержки по ведению конкурентной борьбы между коалициями, издержки расширения «зон влияния коалиции» и т.д.).

Соответственно, потенциальные эффекты, получаемые участниками предпринимательской коалиции, можно объединить в следующие группы:

$\mathcal{E}_1$  – снижение стоимости транзакционных издержек от взаимодействия участников в рамках коалиции (причем, в состав  $\mathcal{E}_1$  могут быть включены компоненты от экономии по следующим составляющим:  $\Delta T_a$  – снижение стоимости времени, необходимого на создание и возможную формальную регистрацию коалиции (прохождение административных и иных барьеров в случае такой необходимости);  $\Delta P_f$  – снижение затрат на неформальное обеспечение защиты и мониторинг выполнения контрактных отношений;  $\Delta T_{ms}$  – альтернативная стоимость времени по поиску достоверной информации о будущих (потенциальных) участниках коалиции);

$\mathcal{E}_2$  – снижение трансформационных издержек в экономической деятельности (в частности, в результате улучшения производительности труда);

$\mathcal{E}_3$  – получаемые участниками коалиции социально-экономические эффекты от успешной деятельности, не существовавшие до вступления в коалицию;

$\mathcal{E}_4$  – стоимостная оценка последствий институционального проектирования от различных групп экспертов при формировании коалиции;

$\mathcal{E}_5$  – оценка эффекта от улучшения делового климата для конкретного участника коалиции;

$\mathcal{E}_6$  – элиминирование искажений экономических стимулов.

Таким образом, в качестве интегрального эффекта институционального проекта по созданию деловой коалиции выступает  $U_{co}$  в виде:

$$U_{co} = \sum_t \left( \sum_{i=1}^6 \mathcal{E}_i - \sum_{i=1}^9 C_i \right) \times (1+r)^{-t}. \quad (9.1)$$

Соответственно, индекс институционального проектирования  $U_{ci}$  для вновь создаваемой деловой коалиции будет выглядеть следующим образом:

$$U_{ci} = \frac{\sum_t \left( \sum_{i=1}^6 \mathcal{E}_i - \sum_{i=1}^9 C_i \right) \times (1+r)^{-t}}{\sum_t \sum_{i=1}^9 C_i \times (1+r)^{-t}}, \quad (9.2)$$

где  $r$  – фактор дисконтирования, определяемый на уровне не ниже ставки рефинансирования Центрального Банка.

Тем не менее, высокая неопределенность, характерная для современной деловой среды, вызывает необходимость обоснования метода, учитывающего уровень достижимости поставленных целей (инфраструктурных, инновационных, институциональных, инвестиционных), с учетом предпочтений потенциальных участников коалиции по параметрам риска.

Так, под уровнем девиантности (коэффициента риска) в данной работе будет подразумеваться вероятность недостижения установленных целей (уровень отклонения от ожидаемых решений) участников коалиции.

Оценка уровня девиантности реализации институциональных решений коалиции будет иметь следующий вид:

$$\mathcal{E}K_{ins} = (1 - \lambda)\mathcal{E}K_{ins \max} + \lambda\mathcal{E}K_{ins \min}, \quad (9.3)$$

где  $\mathcal{E}K_{ins}$  – совокупный эффект от институциональных ожиданий коалиции;

$\mathcal{E}K_{ins \max}$  – максимальный эффект от принятия институциональных решений при наиболее благоприятных условиях (к примеру, в результате реализации сопутствующего законодательного проекта поддержки функционирования коалиции);

$\mathcal{E}K_{ins \min}$  – существующий уровень эффективности, достигнутый вне коалиции, либо его снижение (к примеру, в результате «отторжения» законопроекта внекоалиционными участниками);

$\lambda$  – показатель, используемый в условиях неопределенности для учета предпочтений институционального инвестора (в данном случае, участника коалиции) и определяемый следующим образом:

$$\lambda = \frac{CP_{bi}}{CP_{ai}}, \quad (9.4)$$

где  $CP_{bi}$  – совокупная величина оценки социально-экономических выгод участниками коалиции до принятия проекта формирования коалиции;

$CP_{ai}$  – совокупная величина оценки социально-экономических выгод участниками коалиции после принятия проекта формирования коалиции.

В общем виде уровень девиантности (коэффициент риска) реализации институционального проекта формирования предпринимательской коалиции может быть описан формулой:

$$F_d = \delta(1 + (1 - \eta) / \eta \times \ln(1 - \eta)). \quad (9.5)$$

Таким образом, коэффициенты  $\delta$  и  $\eta$  можно описать следующим образом:

$$\delta = \frac{\partial K_{ins \min}}{\partial K_{ins \max} - \partial K_{ins \min}}, \quad (9.6)$$

$$\eta = -\frac{\partial K_{ins \min}}{\partial K_{ins} - \partial K_{ins \min}}, \quad (9.7)$$

где  $\delta$  – коэффициент неустойчивости реализации проекта формирования коалиции;

$\eta$  – граница зоны риска проекта по формированию коалиции.

Далее преобразуем формулу (9.5) с учетом выражений (9.4) и (9.6), получим:

$$F_d = \delta \left[ \left( 1 + \left( \frac{\lambda - 1}{\delta} - 1 \right) \times \ln \left( 1 - \frac{\delta}{\lambda - 1} \right) \right) \right]. \quad (9.8)$$

Формула (9.8) позволит определить степень девиантности реализации проекта формирования коалиции с учетом двух параметров: коэффициента неустойчивости реализации проекта формирования коалиции и показателя, используемого в условиях неопределенности для учета предпочтений институционального инвестора.

Между тем для привлечения новых членов в предпринимательские коалиции и укрепления собственных позиций необходимо консультировать предпринимателей по различным вопросам, связанным с потенциальными преимуществами и ответственностью при вхождении в коалиции, совместно с центрами общественного мнения проводить регулярные исследования о динамике изменения делового климата в регионах, координировать связи с общественностью, реализовывать взвешенную политику в отношениях с властью и представителями иных групп интересов (политических, социальных и т.д.).

В условиях коалиционного взаимодействия принятие решений участниками коалиции неизбежно будет отражаться на показателях деятельности каждого участника (инвестиционной стоимости, репутации предпринимательской структуры и т.д.). Именно поэтому важна методическая проработка оценки эффективности функционирования коалиций для каждого ее члена в условиях взаимодействия групп деловых интересов, которая позволит избежать неоправданных рисков и спрогнозировать приемлемые условия для каждого участника предпринимательской коалиции в отдельности, принимая во внимание побудительные факторы взаимодействия с другими коалициями и инструментарий повышения их сотрудничества в реализации проектов различной направленности; конфликтные равновесия в условиях коалиционного взаимодействия участников с целью выявления соответствующих резервов наиболее «безболезненного» выхода из сложившегося комплекса ситуаций; возможные негативные сценарии коалиционных взаимодействий с целью определения эндогенных и экзогенных факторов их вызывающих, а также необходимость создания корректирующих блоков в системе координат институционального проектирования и сопровождения взаимодействия коалиций на различных уровнях проектирования и продвижения соответствующих элементов системы интересов.

Все больше вовлекаясь в «водоворот» слияний, поглощений, объединений, агенты рынка должны будут искать новые технологии представления своих преимуществ и интересов, так как эти преобразования будут способствовать созданию устойчивого фундамента их функционирования и развития в информационном обществе.

Формирование предпринимательских коалиций при положительно значимых величинах эффектов от институциональных ожиданий участников коалиции позволяет упорядочить взаимодействие предпринимательских структур, снизить, тем самым, транзакционные издержки взаимодействия предпринимательских структур друг с другом и повысить их взаимную конкурентоспособность.

## Литература

1. Печчеи А. Человеческие качества / Пер. с англ. О. В. Захаровой с издания The Human Quality «Pergamon Press» Oxford, 1977. – М.: «Прогресс», 1980. – 302 с.
2. Олсон М. Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. – М.: Новое издательство, 2013. – 324 с. (англ. The Rise and Decline of Nations, 1982).
3. Олсон М. Логика коллективных действий: общественные товары и теория групп. – М.: ФЭИ, 1995. – 174 с. (англ. Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups, 1965).
4. Проект «ОПОРА-СОЗИДАНИЕ» реализуется Комитетом «ОПОРЫ РОССИИ» по ценностно-ориентированному предпринимательству. – URL: <https://opora.ru/projects/opora-sozidanie/>.
5. Совместное исследование «ОПОРА РОССИИ» и Промсвязьбанк. «Самочувствия малого и среднего бизнеса – «Индекс ОПОРЫ RSBI». – URL: <https://opora.ru/projects/indeks-opory-rsbi/>.
6. Развитие малого и среднего предпринимательства в России в контексте реализации национального проекта. – М.: Изд. дом «Дело», 2020. – 88 с.
7. Рекомендации Центра международного частного предпринимательства CIPE (CENTER FOR INTERNATIONAL PRIVATE ENTERPRISE), совместно с Российской торгово-промышленной палатой и «ОПОРОЙ». – URL: <https://www.cipe.org/language-intro-russian/https://www.cipe.org/language-intro>.

## **Глава 10.**

### **Развитие новых форматов цифрового бизнеса как фактор содействия социально-экономическому развитию региона**

Стремительное проникновение информационно-коммуникационных технологий во все сферы жизнедеятельности формирующегося информационного общества обуславливает формирование принципиально новых рынков и форм предпринимательской деятельности. В качестве такой инновационной формы предпринимательства выступает электронный бизнес, развитие которого интенсифицирует процесс становления электронных рынков. Субъектами электронного бизнеса выступают те же экономические агенты, что и в традиционном бизнесе, но активно использующие в своих взаимоотношениях информационные технологии на основе сети Интернет. При этом речь идет о взаимодействии через электронные механизмы не только отдельных граждан, а покупателей в широком смысле, включая частный бизнес, домашние хозяйства, общественные организации, правительственные учреждения и международные организации.

Процессы глобализации превращают электронный бизнес в наиболее значимый фактор регионального развития, без которого невозможна полноценная интеграция субъектов предпринимательства в единое информационное пространство. Необходимой составляющей организационно-экономической модели регионального электронного бизнеса выступает начинающаяся взаимная интеграция субъектов традиционной хозяйственной деятельности в виртуальном пространстве, которые активно развивая взаимосвязи, формируют тем самым структуру регионального электронного бизнеса. С одной стороны, она интегрирована с внешней средой, а с другой, – характеризуется специфическими особенностями на уровне региона, обеспечивающими формирование гибких внутренних комбинаций взаимодействия между сторонами на основе учета факторов, норм и правил (институтов), традиционно сложившихся на данной территории.

Как следствие, новой глобальной проблемой человечества становится так называемый «цифровой разрыв» или «информационное неравенство», поскольку не все члены общества имеют равный доступ к возможностям, предоставляемым современными информационно-коммуникационными технологиями для достижения социальных, экономических и др. целей, а также дифференцируются по уровню владения навыками использования цифровой техники. Проблема «цифрового разрыва» тестируется не только на уровне отдельных индивидов, она характерна для различных регионов и стран. Следствием её обострения является углубление дифференциации стран развитого и развивающегося мира, усиление экономического и социального неравенства [1]. Исследователи отмечают высокую неравномерность активности на российском



рынке электронного бизнеса. В настоящее время 46% интернет-покупателей проживают в городах с населением свыше 1 млн человек (или 28% от всей интернет-аудитории России). При этом на их долю приходится 60% всего оборота электронной коммерции. Разрыв в профилях рынков электронной коммерции во многом объясняется более низким уровнем доходов и относительно небольшим стажем использования Интернета в регионах. За пределами Москвы и Санкт-Петербурга по количеству интернет-покупателей лидерами являются – Екатеринбург, Новосибирск, Нижний Новгород, по доле покупающих в онлайн – Томск, Екатеринбург, Хабаровск, по средним расходам на онлайн-покупки – Сургут, Владивосток, Екатеринбург. При этом различия между региональными центрами менее значительны, чем их общее отставание от Москвы и Санкт-Петербурга. К примеру, Екатеринбург уступает Санкт-Петербургу по объему рынка в 4 – 5 раз.

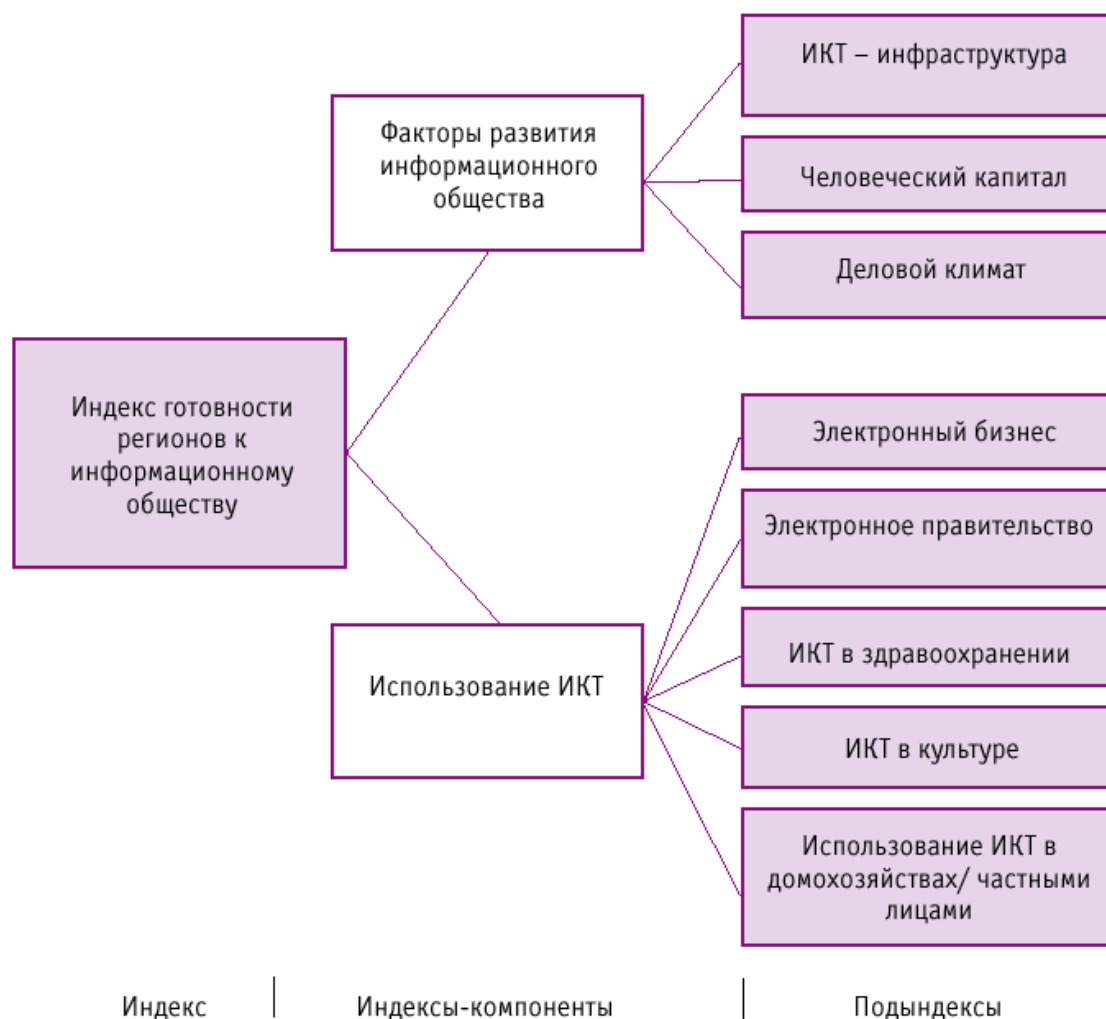
Регионы отстают в товарных группах, в которых ввиду сложной логистики существует дефицит местных онлайн-магазинов. Наиболее популярными в регионах являются сегменты, представленные в сети Интернет существенно более широким ассортиментом, а также те, в которых сильны позиции федеральных интернет-магазинов.

На развитие электронной торговли влияют постоянный рост числа интернет-пользователей, распространение и развитие широкополосного доступа в Интернет, растущий ассортимент товаров и услуг, которые можно приобрести в сети, развитие логистической сети и банковских интернет-сервисов. Однако желающие покупать в Интернете сталкиваются с целым рядом барьеров. Одно из главных препятствий – невысокий уровень доверия интернет-магазинам, опасения мошенничества, недоставки или доставки некачественного товара. Без опасений относятся к возможностям оплаты товаров и услуг через интернет только самые продвинутые и активные пользователи.

В России работа по разработке методологии и проведению оценки готовности к информационному обществу проводилась, начиная с 2001 г. в рамках двух проектов, поддержанных программой infoDev Всемирного банка [2], Институтом развития информационного общества (ИРИО), подготовившим аналитический доклад «Готовность России к информационному обществу» [3]. С 2005 г. Дирекция по мониторингу развития информационного общества ИРИО проводит оценку «электронной готовности» и для российских регионов, рассчитывая Индекс готовности регионов к информационному обществу. Индекс строится на основе агрегирования значений показателей, причем агрегирование происходит на нескольких уровнях, позволяя строить рейтинги регионов по отдельным направлениям и факторам развития информационного общества с различной степенью детализации [4].

На первых местах в рейтинге готовности регионов к информационному обществу находятся Москва и Санкт-Петербург. Высокий уровень готовности демонстрируют ресурсодобывающие регионы (Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий АО), в которых высокий уровень производства валового регионального продукта на душу населения и высокие показатели доходов домохозяйств создают экономические возможности для платежеспособного спроса на ИКТ в корпоративном секторе и у населения.

Для получения оценки предметных областей служат подындексы. На рисунке 10.1 приведена структура подиндекса «Электронный бизнес», для подсчета которого использовались 16 показателей. Лидерами по уровню развития электронного бизнеса являются регионы, располагающие развитыми университетскими и научными центрами, имеющие более высокие, чем в ресурсодобывающих регионах, показатели развития человеческого капитала – Москва, Санкт-Петербург, Хабаровский край, Свердловская и Новосибирская области.



**Рисунок 10.1 – Структура индекса готовности регионов к информационному обществу**

Анализ значений подындекса «Электронный бизнес» показывает, что в настоящий момент региональная Интернет-экономика субъектов Российской Федерации находится на стадии активного формирования и становления, способствуя повышению эффективности развития регионального бизнеса. Сфера распространения электронного бизнеса постоянно растет, появляются все новые, подчас неожиданные области его применения [5].

Тем не менее, на сегодня можно говорить о нескольких крупных окончательно сформировавшихся направлениях:

- электронная торговля, инструментом реализации которой являются электронные магазины;
- электронные платежные системы, которые включают в себя, прежде всего, электронные наличные, а также другие расчетные инструменты;
- электронные торговые площадки, в составе которых выделяют электронные биржи и аукционы;
- маркетинговые и рекламные услуги, включающие в себя инструменты Интернет-маркетинга и Интернет-рекламы;
- электронные финансовые системы, представленные системами Интернет-банкинга и Интернет-трейдинга;
- информационный бизнес в сети, базирующийся на информационно-поисковых системах и электронных каталогах Интернет-ресурсов;
- представительства хозяйствующих субъектов в Интернет, основой которых являются корпоративные порталы, позволяющие реализовать информационно-коммуникационную функцию управления предприятием;
- предоставление тематической информации заданного направления в рамках контент-проектов, поддерживающих развитие информационного обеспечения деятельности хозяйствующих субъектов и потребителей товаров и услуг;
- телекоммуникации и поддержка сайтов – направление в электронном бизнесе, предоставляющее хозяйствующим субъектам возможности реализовать и использовать телекоммуникационные Интернет-технологии в своей социально-экономической деятельности для информационного обмена внутри сети.

Несомненно, электронный бизнес открывает большие возможности для регионов, обладая рядом потенциальных преимуществ по отношению к традиционной форме организации бизнеса. Электронная торговля трансформирует всю систему экономических взаимосвязей региона, обеспечивая реализацию потенциала развития и информационной конвергенции экономики региона с учетом разработки цифровых технологий (рисунок 10.2).

## ДОЛИ ТОП-5 РЕГИОНОВ В РАЗРАБОТКЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ (%)

ИСТОЧНИК: ИСИЭЗ.

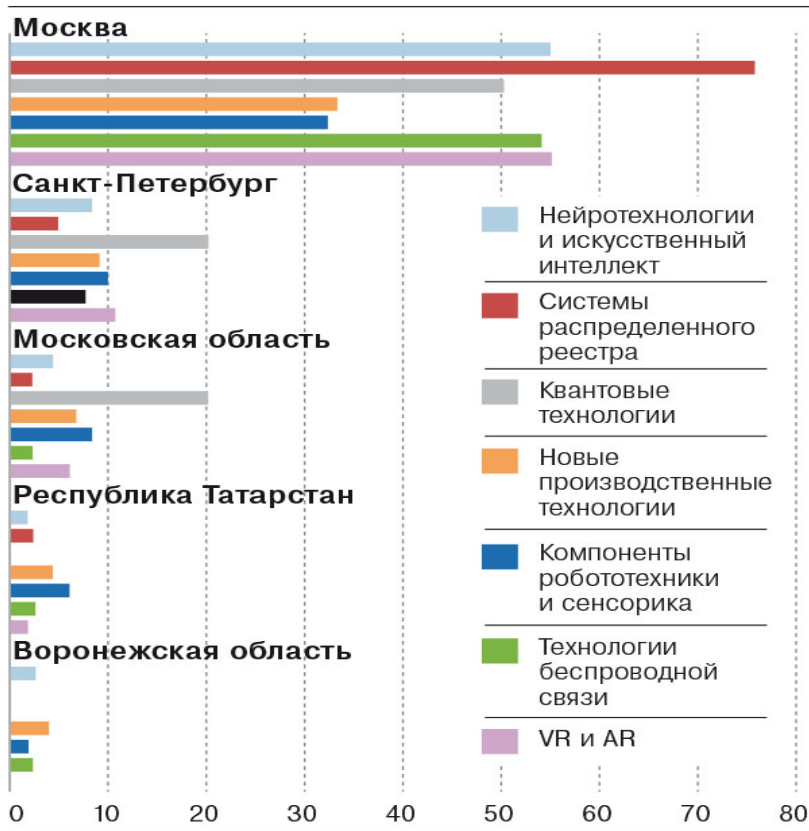


Рисунок 10.2. – Удельный вес ведущих регионов РФ в разработке цифровых технологий

Доступность Интернет практически из любой точки страны делает фактор географического размещения экономических субъектов практически незначительным. Использование этого обстоятельства географически-распределенными предприятиями позволяет им экономить существенные средства на перемещении своих сотрудников между офисами. Сетевая организация также позволяет создавать виртуальные рабочие коллективы, участники которых не привязаны к определенному офису и могут, например, с помощью Интернет поддерживать информационный обмен вне зависимости от своего географического положения. Интернет-технологии содержат средства оперативного обмена и распространения информации, необходимые для полноценного функционирования электронного документооборота предприятия без пространственных ограничений. Интерактивная среда фактически трансформирует функции традиционного маркетинга в Интернет-маркетинг, предоставляя возможности потенциальным клиентам и партнерам предприятия не выступать в роли пассивной стороны, а самостоятельно принимать маркетинговые решения.

Значительный экономический эффект в виде экономии выделенных на государственный заказ бюджетных средств получает государство при переводе системы государственных закупок на электронную основу. Интеграция системы электронных государственных закупок субъектов РФ в единую централизованную информационную структуру позволит заинтересованным в участии на аукционе поставщикам отслеживать предложения в секторе государственного заказа из других регионов России [6].

Тем не менее, в России электронный бизнес еще не достиг уровня развития, адекватного своим потенциальным возможностям. Полностью виртуальных компаний в России менее 1,5%, ещё у 3% компаний доля электронных заказов составляет от 30 до 70%, у такого же числа фирм бизнес примерно на треть состоит из интернет-заказов, и около 14% компаний обрабатывают менее 10% заказов. Для Москвы соответствующие показатели в 1,5 – 2 раза выше.

Между тем уровень развития электронного бизнеса в регионе –индикатор конкурентоспособности в условиях неизбежной глобализации, конвергенции знаний и культур, ускорения технического прогресса. От развития информационных технологий, степени их проникновения во все сферы хозяйственной деятельности зависит не только инвестиционная привлекательность региона, государства и отдельно взятого предприятия, но и улучшение качества жизни населения и даже искоренение бедности, что сформулировано в документах Саммита тысячелетия ООН.

Позиционная картина условий для электронного развития в регионах Российской Федерации позволяет дифференцировать их по региональным стратегиям формирования деловой электронной среды с учетом комплексной оценки процессов использования ИКТ и воздействующих на них факторов. С учетом специфики имеющихся в регионе условий для электронного развития, а также сложившегося уровня использования инфокоммуникационных технологий, можно выделить следующие блоки мероприятий региональных стратегий формирования деловой электронной среды.

I блок:

- дотации на приобретение компьютеров;
- бесплатные курсы компьютерной грамотности;
- оснащение общественной точки доступа в Интернет;
- формирование современной инфраструктуры связи и телекоммуникаций, включая обеспечение широкополосного доступа к сети Интернет;
- оснащение учреждений культуры средствами вычислительной техники, обеспечение доступа в Интернет для всех библиотек и музеев;
- оцифровка объектов культурного наследия;

- способствование развитию систем электронных платежей;
- сокращение бумажного сопровождения платежей;
- разработка и принятие положения о системе электронного документооборота региональных органов государственной власти;
- перевод государственных и муниципальных услуг в электронный вид.

#### II блок:

- работы по улучшению качества телефонной связи и передачи данных;
- усиление конкурентной среды доступа в Интернет;
- снижение информационного неравенства для сельских жителей за счет снижения тарифов на услуги доступа в сеть Интернет;
- помощь в создании и развитии ассоциации интернет-провайдеров;
- проведение учебных и выставочных мероприятий по использованию интернет в бизнесе;
- дотации компаниям по обучению сотрудников;
- стимулирование разработки онлайн-приложений для бизнеса;
- налоговые послабления для разработчиков ИКТ;
- организация мероприятий по распространению опыта использования

#### ИКТ предприятиями;

- развитие интернет-банкинга;
- разработка и принятие региональных законов об информационных ресурсах и системах;
- создание единого интернет-портала для популяризации культурного наследия и традиций региона;
- создание и развитие электронных сервисов в области науки и образования;
- создание и развитие электронных сервисов в области здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, культуры и спорта;
- формирование инфраструктуры, обеспечивающая информационную безопасность электронных форм взаимодействия;
- обеспечение преодоления высокого уровня различия в использовании информационных технологий в регионе;
- обеспечение развития информационных систем в сфере государственных закупок и торгов;
- развитие электронных услуг электронного правительства;
- создание инфраструктуры пространственных данных региона.

#### III блок:

- повышение эффективности внедрения информационных технологий муниципальных образований;
- контроль использования информации о гражданах и организациях, содержащейся в региональных государственных информационных системах;

- создание сервисов для обеспечения общественного обсуждения и контроля за деятельностью органов государственной власти, создание инструментов общественного управления на муниципальном уровне;
- развитие единого пространства юридически значимого электронного взаимодействия;
- продвижение региона через интернет.

Данные мероприятия лежат в основе перспективного вектора развития системы электронных деловых коммуникаций как наиболее эффективного механизма взаимодействия субъектов рыночных отношений.

## Литература

1. Меры реагирования Комитета ОЭСР по политике цифровой экономики. – URL: <https://www.oecd.org/sti/ieconomy/>.
2. Партнерство для развития информационного общества в России Программы «Информация для развития» (infoDev) Всемирного Банка. – URL: <http://www.garweb.ru/conf/ms/20020626/prior.htm>.
3. Индекс готовности регионов России к информационному обществу 2013–2014. – URL: <http://eregion.ru/polnyi-otchet>.
4. Рейтинги регионов России по развитию информационных технологий. – URL: <http://eregion.ru/polnyi-otchet>.
5. Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации». – URL: <http://government.ru/rugovclassifier/614/events/>.
6. О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы : Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 г., № 203. – URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/41919>.

## Глава 11.

### Организационно-экономические условия развития взаимодействия властных, предпринимательских и общественных институтов на основе цифровых технологий

Мировой опыт показывает, что на современном этапе развития рыночных отношений крайне важным элементом успешного развития малого и среднего бизнеса является активное использование информационно-коммуникационных технологий как для взаимодействия с клиентами и поставщиками, так и во внутренних процессах компаний. В эпоху стремительного роста и широкого применения интернета традиционные методы ведения бизнеса не в полной мере соответствуют тенденциям развития организаций. В условиях глобальной цифровой экономики решающее значение для конкурентоспособности субъектов предпринимательства приобретает использование электронных технологий. Ориентиры развития бизнеса на основе информационно-коммуникационных технологий переводят его в новую среду функционирования – электронную среду [1].

Деловая электронная среда – это комплекс факторов непосредственного окружения предпринимательской структуры, обеспечивающий эффективное функционирование организации в инфокоммуникационной среде. Расширение масштабов экономической деятельности, осуществляемой в указанной среде, предполагает активное использование электронных технологий и ведет к развитию новых институциональных структур.

Рассматривая механизм реализации электронных технологий в предпринимательстве, можно выделить следующие основные направления (рисунок 11.1):

**1. Обслуживание текущих процессов бизнеса.** Данное направление объединяет широкий спектр инфокоммуникационных технологий, включая электронную почту, электронные платежи, интернет-банкинг, интернет-трейдинг, информационное обеспечение и многие другие инструменты ведения бизнеса.

Несмотря на недавний экономический спад, объемы использования различных электронных технологий продолжают увеличиваться (рисунок 11.2). Растущее количество организаций, использующих Интернет, приблизило Россию по данному показателю к странам Евросоюза, где средневропейская доля предпринимательских структур, имеющих широкополосный доступ к сети Интернет в 2019г. составила 97%. В то же время, по показателю использования специальных программных средств для управления продажами и закупками Россия существенно отстает от европейских стран, где 41% организаций обмениваются электронной информацией с поставщиками и потребителями.



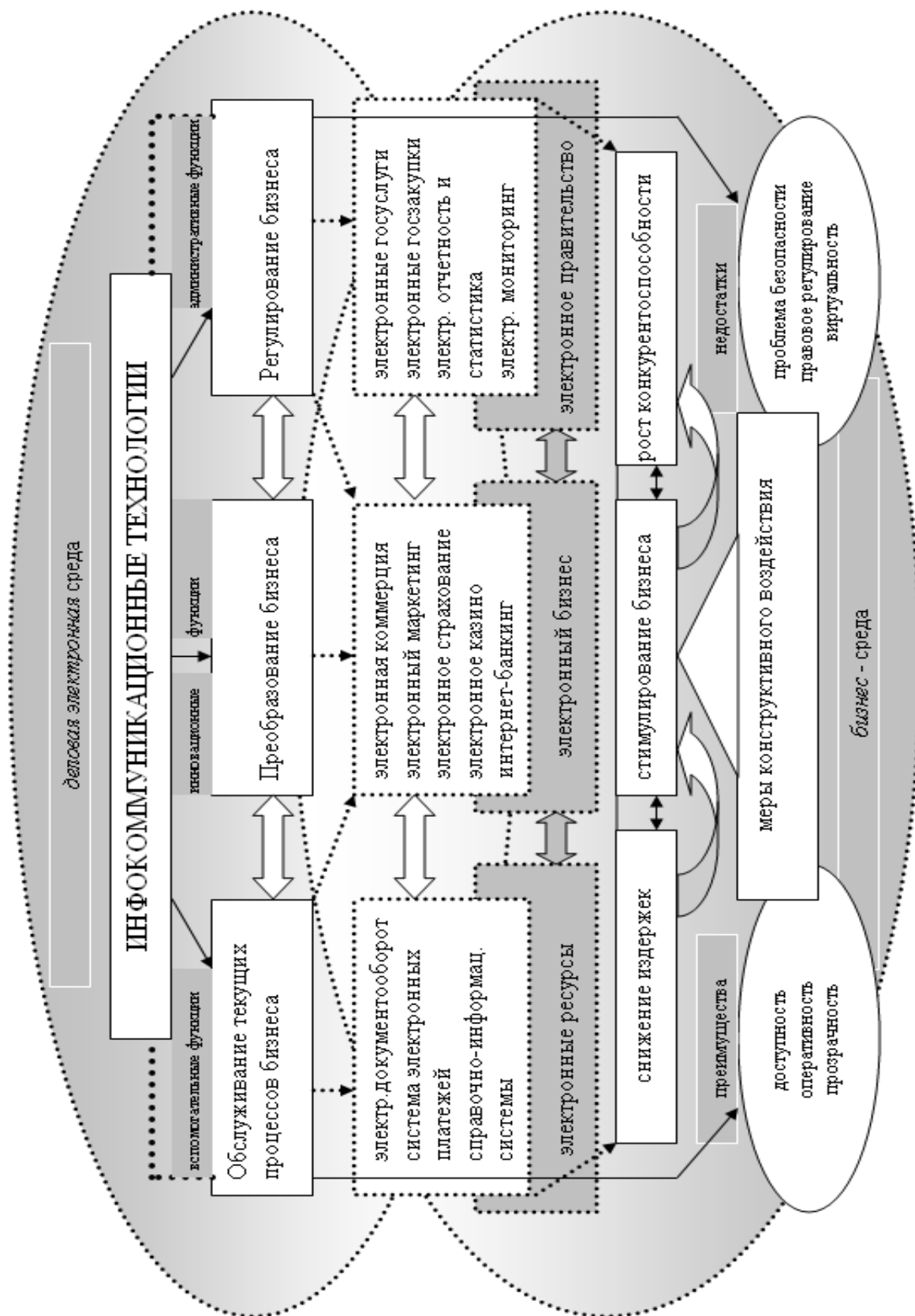
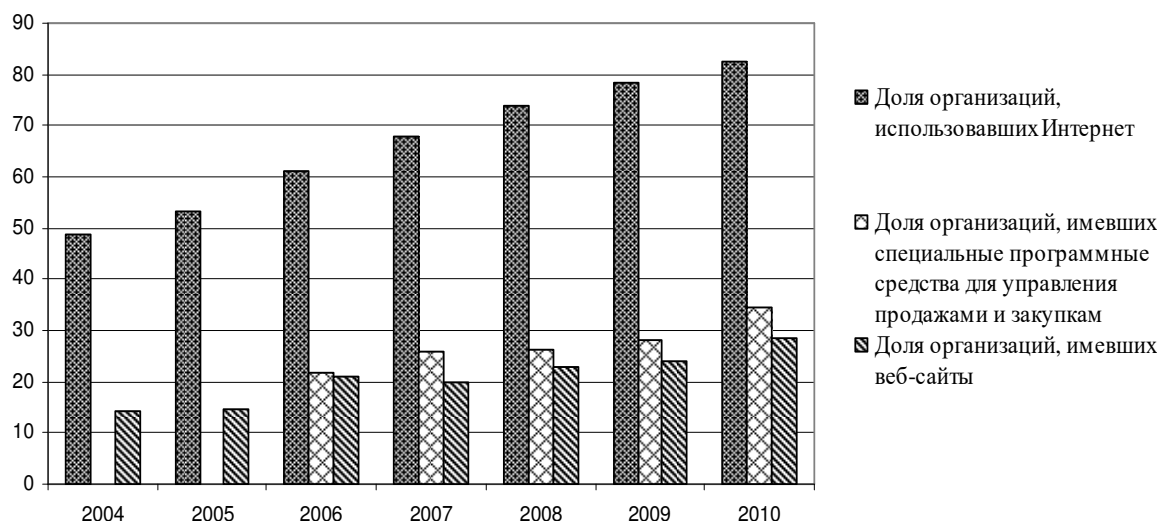


Рисунок 11.1. – Механизм реализации электронных технологий в предпринимательстве



**Рисунок 11.2. – Удельный вес организаций, использовавших ИКТ, в общем числе обследованных организаций [1]**

Посредством сети Интернет в настоящее время осуществляется и информационная поддержка предпринимательской деятельности различными ведомственными, региональными и коммерческими структурами, например: сеть электронного информационного обмена малого и среднего предпринимательства (СИОРА); «Российская информационная сеть делового сотрудничества», созданная Торгово-промышленной палатой России; сеть «Межрегиональные маркетинговые центры (ММЦ)»; справочно-информационные системы «КонсультантПлюс» и др.

**2. Преобразование бизнеса.** Философия нового бизнеса, становление которого непосредственно связано с развитием интернета и сетевым принципом построения, приобрело выражение в виде электронного бизнеса.

Однако, несмотря на открывающиеся возможности и бурный рост электронного бизнеса, его теоретическая база до сих пор находится на стадии разработки. Об этом свидетельствует факт отсутствия в настоящее время общепринятой терминологии в этом сегменте предпринимательской деятельности.

Впервые термин «электронный бизнес (e-business)» был применен корпорацией ИВМ в 1997 г. в качестве новой стратегической инициативы как «безопасный, гибкий и комплексный подход к обеспечению потребителя дифференцированной потребительской ценностью посредством объединения систем и процессов, лежащих в основе важнейших функций бизнеса, с простотой и охватом, обеспечиваемыми Internet-технологиями». Некоторое данное выражение употреблялось для внутреннего пользования компании. Однако в 1998 – 1999 годах неологизм был подхвачен и стал применяться так интенсивно, что из торговой марки превратился в общеупотребительный термин.

Под термином «электронный бизнес» как под более общим понятием может пониматься:

1) установление деловых контактов, поддержка и развитие взаимоотношений с партнерами на рынках снабжения и рынках сбыта посредством электронных медиа-средств;

2) электронная поддержка всех бизнес-процессов на предприятии, касающихся организации снабжения, производства и сбыта продукции;

3) объединение производственных цепочек создания стоимости предприятия-поставщика и предприятия-заказчика.

В самом широком смысле – это ведение бизнеса с помощью современных информационных технологии. То есть электронным бизнесом является всякая деловая активность, использующая возможности глобальных информационных сетей для преобразования внутренних и внешних связей организации в целях обеспечения более высокой экономической эффективности [2].

Электронная коммерция как важнейший составляющий элемент электронного бизнеса, представляет собой комплекс современных инфокоммуникационных технологий, обеспечивающий совершение коммерческих операций с применением электронных средств обмена данными. Согласно материалам Информационно-консалтингового центра по электронному бизнесу, электронная коммерция включает внутренние процессы предпринимательства (например, производство, складирование), а также процессы межфирменного взаимодействия (например, логистика, ведение переговоров, ценообразование).

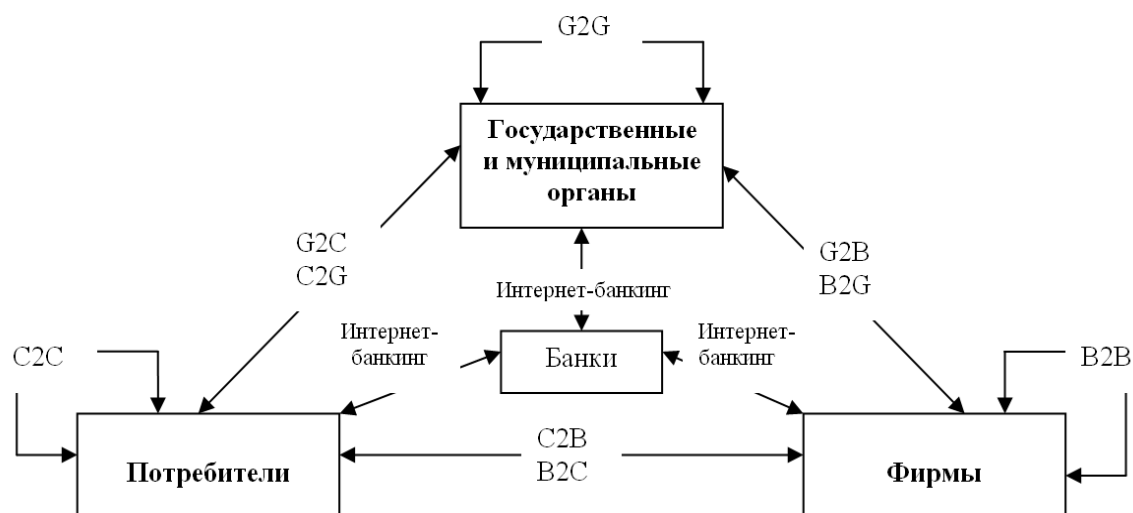
В общем случае «система электронной коммерции» представляет собой определенную интернет-технологию, предоставляющую участникам системы следующие возможности:

– производителям и поставщикам товаров и услуг различных категорий представить в сети Интернет товары и услуги (в том числе онлайн-услуги и доступ к информационным ресурсам), принимать через интернет и обрабатывать заказы клиентов;

– покупателям (клиентам) – просматривать с помощью стандартных интернет-браузеров каталоги и прайс-листы предлагаемых товаров и услуг и оформлять через интернет заказы (заявки, запросы) на интересующие товары и услуги.

Электронная коммерция – это не только продажа и покупка товаров и услуг в сети для получения прибыли, но и создание спроса на товары и услуги, послепродажная поддержка и обслуживание клиентов, повышение эффективности взаимодействия между деловыми партнерами.

В зависимости от категории участников электронных взаимоотношений выделяются следующие основные схемы электронного бизнеса (рисунок 11.3):



**Рисунок 11.3. – Модели электронного бизнеса**

– Бизнес-бизнес (Business-to-Business) или B2B: системы управления цепочками поставок (SCM), системы сопровождения клиентов (CRM), корпоративный сайт, интернет-магазины, отраслевые электронные торговые площадки, электронные биржи, электронные аукционы, интернет-реклама, интернет-трейдинг, электронные платежные системы.

– Бизнес-потребитель (Business-to-Consumer) или B2C: электронные витрины и каталоги, интернет-магазины, электронные аукционы, интернет-трейдинг, электронные платежные системы, интернет-страхование, интернет-реклама, система дистанционного образования.

– Потребитель-бизнес (Consumer-to-Business) или C2B: частные услуги, мониторинг цен, участие в опросах и рекламных акциях, размещение резюме на сайтах кадровых агентств.

– Потребитель-потребитель (Consumer-to-Consumer) или C2C: интернет-аукционы, доски объявлений, вирусный маркетинг, системы P2P, денежные переводы.

– Бизнес-государство (Business-to-Government) или B2G: электронные аукционы по закупке продукции для государственных нужд, предоставление налоговой, таможенной, статистической и другой отчетности.

– Государство-бизнес (Government-to-Business) или G2B: системы распределения государственных заказов, электронные тендеры, юридические и информационно-справочные службы, обеспечение контакта с налоговыми, таможенными органами, органами государственной сертификации, администрациями, геоинформационные системы.

– Потребитель-государство (Consumer-to-Government) или C2G: уплата налогов и сборов, представление жалоб, обращений граждан (e-petitions), участие в опросах общественного мнения, выборах.

– Государство-потребитель (Government-to-Consumer) или G2C: информационно-справочные службы, электронное оформление документов, электронные службы занятости, блоги государственных служащих.

– Государство-государство (Government-to-Government) или G2G: система электронного документооборота, онлайн-выборы, геоинформационные системы, автоматизированные системы сотрудничества в таможенной, налоговой, правоохранительной сферах и т.д.

При определении параметров развития сферы электронного бизнеса особую сложность представляет процедура сбора статистической информации. Существующие аналитические материалы следует считать представительными лишь условно. Тем не менее, можно с уверенностью говорить, что все исследования отмечают значительный рост электронного предпринимательства как в количественном, так и в качественном выражении.

В 2000-х гг. темпы роста российского рынка онлайн-торговли в сегменте B2C обгоняли западные. По данным компании «Оборот.ру» с 2005 по 2019 гг. в России отмечался устойчивый рост рынка B2C в 40–45% в год. Для сравнения в Германии ежегодные темпы роста в 2003 – 2019 гг. составили около 20%, в Великобритании – 25%, а во Франции – около 30%. Если на начальном этапе революционной скорости развития этой области в первую очередь способствовало распространение в России интернета, то в последние годы в немалой степени – кризис. В изменившихся экономических условиях покупатели устремились в сеть в поисках более выгодных предложений. Объем Интернет-торговли в сегменте B2C вырос по итогам 2019 г. на 17%, в то время как общий оборот розничной торговли в РФ сократился на 5,5%. При этом, по данным информационной группы Finam.ru ежегодный рост объема Интернет-торговли в сегменте B2C составляет не менее 20%. Так, экспертами комитета Национальной ассоциации участников электронной торговли установлено, что с 2012 г. оборот интернет-магазинов Рунета вырос с 473,7 млрд руб. до 575 млрд руб. в 2013 г., 640 млрд руб. – в 2014 г. и 7,8 трлн руб. – в 2021 г. (рост на 30% по сравнению с прошлым годом). В настоящее время доля онлайн в российской торговле составляет 11% от общей массы товарооборота. По данным Ассоциации компаний Интернет-торговли (АКИТ) объём локального сегмента рынка eCommerce к 2021 г. составил 2,071 трлн руб. и по прогнозу уже к 2025 г. этот показатель вырастет вдвое. При этом 86% всего объема рынка обеспечивают российские интернет-магазины.

Тем не менее, в абсолютном выражении объем рынка электронной коммерции в России остается небольшим и составил в 2020 г. 37 млрд долл. (6,9% от ВВП, что в 26 раз меньше объема рынка Китая и в 10 раз меньше

рынка США. Учитывая количество российских интернет-пользователей, эта цифра является весьма незначительной. Для сравнения, в США оборот рынка электронной торговли составляет 17% от ВВП, в Англии, Франции и Германии находится на уровне 14%. Тем не менее, по мнению аналитиков при оптимистичном сценарии (бурном развитии онлайн-шопинга, росте инвестиций в ИКТ-инфраструктуру) доля интернет-экономики в общем ВВП России к 2025 г. может вырасти до 4,7% [3].

Применение цифровых технологий и сервисов в регулировании бизнеса. Под давлением бизнеса, который осваивает новые формы предоставления услуг и приучает к ним граждан, возникает общественный запрос на получение аналогичных услуг от органов государственной власти. Применение электронных технологий в деятельности государственных органов позволяет упростить процесс подготовки и принятия решений за счет минимизации влияния человеческого фактора и сделать этот процесс более прозрачным для бизнеса, сократить расходы на государственное управление, повысить доступность и качество предоставления государственных услуг. Переход на предоставление государственных услуг и исполнение государственных функций в электронном виде является одним из приоритетных направлений федеральной целевой программы «Электронная Россия» [4].

Под термином «e-government» – электронное государство или электронное правительство – принято понимать систему государственного управления, основанную на автоматизации всей совокупности управленческих процессов в масштабах страны с использованием современных информационных технологий и призванную существенно повысить эффективность государственного управления и снизить издержки социальных коммуникаций для каждого члена общества. Основная цель создания электронного правительства – предоставление информации и оказание определенного набора государственных услуг гражданам, предпринимателям и государственным чиновникам, при этом личное взаимодействие между государством и потребителями минимизировано.

Электронное правительство не является дополнением или аналогом традиционного правительства, а лишь определяет новый способ взаимодействия органов власти с гражданами в целях повышения эффективности предоставления государственных услуг. Создание электронного правительства предполагает построение системы общественного управления, реализующей решение масштабных задач, связанных с управлением документами и процессами их обработки.

По статистике Министерства связи и массовых коммуникаций, наиболее популярными услугами являются получение информации о штрафах

в ГИБДД, выписки из лицевых счетов Пенсионного фонда, получение загранпаспорта, запись на техосмотр и на прием к врачу, по прогнозам уже к 2025 г. число таких пользователей достигнет 90–95% от общего числа населения.

Анализ реализации концепции создания в России электронного правительства показывает, что основной акцент делается на построении единой информационной инфраструктуры государственного управления, стандартизации программного обеспечения и информационного регулирования, при этом не реформируются сами взаимоотношения власти, бизнеса и населения. Кроме того, практически не учитываются преобразования, проводимые в рамках административной реформы. В то же время, при проведении административной реформы, ощущается недостаток механизмов достижения заявленных целей и решения поставленных задач.

Для России электронное правительство должно стать необходимым компонентом эффективного управления. Внедрение технологий электронного правительства позволит:

- повысить прозрачность подготовки и принятия решений, законодательных актов;
- сократить бюрократический аппарат и соответственно затраты на его содержание;
- значительно упростить все необходимые государственные процедуры для граждан и бизнеса при предоставлении государственных услуг, что заметно уменьшит возможность коррупционных действий;
- повысить уровень эффективности государственного управления и, как следствие, международный имидж государства.

Международный опыт доказывает высокую эффективность института электронного правительства в сфере минимизации коррумпированности многих стран. Однако, необходимо, чтобы данный институт носил не декларативный и имитационный характер, а получил устойчивое укоренение (институционализацию) в среде российского общества, что зависит, в первую очередь, от органов государственной власти, которые обязаны руководствоваться принципами открытости, прозрачности и честности в своей деятельности. Однако решающее влияние на формирование истинной доступности официальной информации как способа преодоления коррупции в России оказывают НКО и отдельные структуры гражданского общества, являющиеся выразителями общественных интересов, артикулирующие и агрегирующие их важнейшие потребности. Кроме того, внедрение электронного правительства может внести определенный вклад и в увеличение темпов роста экономики. По оценкам специалистов, повышение эффективности государственного управления может дать до 2% темпов прироста ВВП.

Представляется, что ведущими приоритетами в стратегии преодоления слабостей российской инновационной системы и усиления ее преимуществ должны стать последовательное стимулирование конкуренции и улучшение институциональных условий для формирования доверительной среды взаимодействия для компаний из разных секторов экономики, применение особых стимулирующих правовых режимов для широкого спектра инновационных программ, отработываемых сейчас применительно к развитию цифровой экономики, содействие повышению спроса на инновации с одновременным улучшением качества их предложения. Принимая во внимание высокую роль госсектора в экономике, приоритетными актуальными задачами становятся снятие барьеров для входа инновационных МСП на рынки закупок крупных госкомпаний и государства. При этом государство при проведении стимулирующей политики должно нацеливать ее не только на высокотехнологичные отрасли, но и на массовую репликацию инноваций, поддержку их внедрения во всех секторах, обеспечивающих повышение вклада субъектов инновационного бизнеса в экономический рост страны, включая сектора сферы услуг и сервиса.

## Литература

1. Информационное общество / Росстат. – URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/science\\_and\\_innovations/it\\_technology](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/it_technology).
2. Методика оценки уровня развития информационного общества в субъектах Российской Федерации. Утв. Советом по региональной информатизации Правительственной комиссии по использованию информационных технологий для улучшения качества жизни и условий ведения предпринимательской деятельности от 20 апр. 2016 г., № 172пр. – URL: <https://digital.gov.ru/uploaded/files/metodika-otsenki-urovnya-razvitiya-informatsionnogo-obschestva-v-subektah-rf-proekt.pdf>.
3. eCommerce 2021: основные цифры. – URL: <https://e-pepper.ru/news/ecommerce-2021-osnovnye-tsifry.html>.
4. Индикаторы цифровой экономики 2019: стат. сб. – М.: НИУ-ВШЭ, 2019. – 240 с.



## **ЧАСТЬ 2.**

**ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ  
ИССЛЕДОВАНИЯ ВЛИЯНИЯ  
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И ИЗМЕНЧИВОСТИ  
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
СРЕДЫ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ  
СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО  
ВОСПРОИЗВОДСТВА**

## Глава 12.

### Формы и направления развития рыночной экономики в условиях неопределенности организационно-управленческой среды

Переход от системы «тотальной» планомерности к регулируемому рынку предполагает создание условий, при которых получают развитие рыночные отношения. Эти условия, предпосылки, необходимые для эффективного функционирования рыночной экономики, должны быть созданы в течение переходного периода. Они образуют каркас, принципы функционирования новой экономической системы. Вкратце эти предпосылки таковы:

- 1) максимальная свобода экономического субъекта (предприятия, предпринимателя);
- 2) полная ответственность экономического субъекта за результаты хозяйственной деятельности;
- 3) конкуренция производителей;
- 4) свободное ценообразование;
- 5) распространение рыночных отношений на те сферы, где они показывают более высокую эффективность в сравнении с государственными или иными формами регулирования;
- 6) открытость экономики, ее последовательная интеграция в систему мирохозяйственных связей;
- 7) обеспечение высокой степени социальной защищенности граждан;
- 8) отказ всех органов власти от прямого участия в хозяйственной деятельности (за исключением некоторых специфических областей).

В зависимости от полноты создания перечисленных предпосылок различают разные модели рынка. Так, теоретики развитых капиталистических стран подвергли всестороннему изучению формы рыночной экономики, отличающиеся разным уровнем и степенью монополизации. В этой связи ими предложено несколько теоретических моделей. Классической моделью является рынок в условиях совершенной конкуренции. Эта модель, своего рода, централизм наизуот, в той или иной форме работала в прошлых веках в условиях капитализма – эпохи свободной конкуренции. В настоящее время ни в одной развитой стране она в полной мере не работает. Эта модель и в теоретическом плане – одна из наиболее разработанных. Она являлась основой Вальрасовской теории общего равновесия, маржиналистской концепции А. Маршалла и даже, в какой-то мере, теоретических построений Дж. Робинсон и Э. Чемберлина, в которых анализируются явления несовершенной конкуренции.

Наиболее важными требованиями к совершенной конкуренции можно считать следующие:

- 1) наличие большого числа фирм, производящих один и тот же вид продукции;

- 2) необходимость того, чтобы удельный вес выпускаемой на каждой фирме продукции был незначительным в общем объеме выпуска этого вида товара;
- 3) возможность свободного доступа в различные производственные секторы;
- 4) совершенное знание рынка покупателями и продавцами;
- 5) полная мобильность факторов производства между отраслями или между фирмами.

Нередко к этим требованиям добавляют также условия однородности продукции, производимой различными предприятиями в рамках одного производственного сектора и отсутствие транспортных издержек (иначе фирмы, расположенные на разных расстояниях от рынка сбыта продукции, из-за разницы в ценах на один и тот же товар окажутся в неравноправном положении). Очевидно, что в реальной практике данные условия никогда не выполнялись, можно говорить лишь о той или иной степени их воплощения. Поэтому и сама модель рынка совершенной конкуренции – не что иное, как идеализация действительности, в которой в абстрактной форме находят приближенное отражение определенные элементы реальной экономики. В рамках модели совершенной конкуренции фирма расширяет свое производство до точки, в которой предельные издержки уравниваются ценами на благо.

Данной модели соответствовал так называемый «закон рынков», сформулированный Ж.Б. Сэем в «Трактате по политической экономии». Согласно этому закону «предложение создает собственный спрос», или иными словами, всякая отрасль производства одновременно представляет собой рынок для другой отрасли производства, что препятствует непропорциональному развитию всего общественного производства в целом, хотя и не может предотвратить кризисы частного характера.

Однако мощные потрясения капиталистической экономики во время разрушительных кризисов поставили под сомнение истинность закона Сэя, а тем самым и многих положений теории совершенной конкуренции. После сильнейшего кризиса 1929 – 1933 гг., получившего название Великой депрессии, существенно усилилось вмешательство государства в экономику, проявившееся в создании финансово-кредитных методов регулирования производства. В этой связи и в теории появляются концепции, базирующиеся на принципиально иных предпосылках, чем это имело место в модели рынка совершенной конкуренции.

В классических работах Дж. М. Кейнса, Дж. Робинсон, Г. фон Штакельберга, П. Сраффы, Э. Чемберлина, П. Силос-Лабини и ряда других анализируются иные модели рынка, отличные от рынка совершенной конкуренции. В них современная экономическая действительность находит более

адекватное отражение. Необходимость рассмотрения новых моделей связана с тем, что вышеперечисленные требования, которым должна отвечать совершенная конкуренция, в настоящее время практически не выполняются. Это приводит к различным формам монополизации рынка.

Поскольку рынок представляет собой совокупность существующих и потенциальных покупателей и продавцов товара, в зависимости от количества первых и вторых, различают монополию (один продавец) и олигополию (несколько продавцов, выпускающих значительную долю продукции), монополию (один покупатель) и олигополию (несколько покупателей, приобретающих значительную часть проданного на рынке определенного вида продукции). В связи с этим различают монополистическую и олигополистическую модели рынка, если рассматривается рынок продавцов, а также рыночные модели, основанные на монополии и олигополии, если изучается рынок покупателей. Но поскольку в любой сделке принимают участие и продавец и покупатель, то представляется вполне правомерным не принимать во внимание весьма абстрактное выделение рынка продавцов и рынка покупателей и поэтому различать только монополию и олигополию.

Таким образом, в принципе существуют четыре возможные конкурентные структуры: монополия, олигополия, монополистическая конкуренция и чистая конкуренция. В случае олигополии существуют несколько фирм, обычно больших, на которые приходится основная часть продаж отрасли. Хороший пример – автомобильная промышленность США. Более 90% отечественных автомобилей, продаваемых в этой стране, составляют легковые автомобили фирм «Дженерал моторс», «Форд» и «Крайслер». Четыре крупнейшие компании в табачной промышленности США производят 81% продукции отрасли, в мыловаренной – 70%, в черной металлургии – 51% и т.д. Фирма «Кодак» контролирует 90% продаж любительской кинофотоплёнки. Монополистическая конкуренция происходит, когда существует несколько фирм, каждая из которых предлагает различную структуру маркетинга. В США это самый распространенный вид конкурентной структуры (на втором месте – олигополистическая). В каждом случае фирма пытается добиться отличительного преимущества, используя не такие, как у конкурентов, сочетания маркетинговых факторов. Чистая конкуренция существует, если большое число фирм продает одинаковые товары. В настоящее время в развитых капиталистических странах она встречается значительно реже, чем в прошлых веках, и наиболее распространена в производстве пищевых продуктов и сырья.

Как можно видеть, хозяйственные отношения в развитых капиталистических странах соответствуют не единственной модели рынка. В различ-

ных сферах и отраслях производственные отношения функционируют в соответствии с принципами различных рыночных моделей, поэтому хозяйственные отношения в экономике в целом соответствуют комбинации элементов разных моделей. Такое сочетание и рациональное соотношение в распределении удельных весов разных рыночных моделей является одним из важнейших условий высокого уровня эффективности и устойчивости капиталистической системы.

Обобщая, можно высказать утверждение о том, что важнейшим условием эффективности общественного производства является рациональное соотношение между разными хозяйственными системами и моделями, причем этот принцип справедлив не только в отношении экономической системы в целом, он действует и в различных отраслях и сферах народного хозяйства, так как и в отдельных отраслях и сферах экономики в соответствии с производственно-технологической спецификой не только наиболее предпочтительны те или иные хозяйственные модели, производственные отношения в них соответствуют сочетанию элементов разных моделей. Принцип рационального сочетания хозяйственных моделей является развитием положения об оптимальном соотношении рыночных и государственных методов экономического регулирования. Механизмы и причины действия этого принципа достаточно подробно рассмотрены в следующих разделах книги и получают объяснение в рамках изложенной концепции оптимальной структуры форм хозяйствования, являющейся одним из основных результатов разрабатываемой нами теории оптимальных рациональных структур и сочетаний общественных элементов [19].

Следует отметить, что наряду с вышерассмотренными моделями рынка в хозяйственной практике используются и другие формы классификации, основанные на иных принципах. Так, различают пять типов клиентурных рынков: потребительский рынок, рынок производителей, рынок промежуточных продавцов, рынок государственных учреждений и международный рынок. Выделяют внутренний и внешний рынок, в недалеком прошлом часто говорили о социалистическом и капиталистическом рынках. Различают также регулируемый (плановый) и нерегулируемый рынок. Составными элементами рынка являются: денежный, товарный, кредитный, финансовый, рынок капиталов, рабочей силы, золота и т.д. Существуют и иные подходы к классификации. Например, в зависимости от вида продукции можно говорить о рынке зерна, стали и пр., а также более укрупненно: о рынке товаров народного потребления, рынке жилья и т.д., причем в разных странах сочетание разных форм рынка существенно различается. Более того, в принципе можно утверждать, что каждое предприятие имеет

свой особый рынок. Таким образом, весь рынок состоит из ряда отдельных рынков. Заканчивая рассмотрение возможных подходов к классификации, имеет смысл указать еще один, весьма актуальный, на наш взгляд, для анализа хозяйственной практики в разные периоды времени. Можно выделять дефицитный, насыщенный и перенасыщенный рынок. К сожалению, для российской экономики в недалеком прошлом (при социализме) был характерен первый вариант. Имеет смысл анализировать и осуществлять классификацию и различных национальных моделей рыночной экономики.

Несмотря на явные различия, во всех рассмотренных моделях и вариантах рынка содержится нечто общее: в каждом случае речь идет о системе экономических отношений по поводу купли-продажи товаров, где формируются спрос и предложение, а также цены на них. При этом следует подчеркнуть, что в чистом виде рынка никогда не было и быть не могло, ибо в реальности, наряду с рыночными регуляторами, обязательно, в той или иной форме, присутствуют и государственные методы управления и хозяйствования (в связи с этим, рассматривая вопрос о различных национальных моделях рыночной экономики, целесообразней говорить о национальных моделях хозяйствования). Поэтому рыночные отношения могут являться лишь частью, элементом производственных отношений, хотя, возможно, и весьма значимой частью. Другим обязательным компонентом экономических отношений будут государственные и общественные формы регулирования, основой функционирования которых являются в значительной мере не принципы эквивалентности, характерные для рыночных отношений, а иные, преимущественно, властно-перераспределительные методы (кстати, в развитой капиталистической экономике четко прослеживается такая тенденция: происходит усиление роли государственно-плановых методов управления, правда, в разных странах усиление их роли и значения проявляется в различной степени).

Одной из характерных черт периода формирования развитого рынка является высокий уровень изменчивости и неопределенности организационно-экономической среды. В связи с этим весьма актуально изучение явления неопределенности социально-экономических систем и процессов. Далее характеризуется сущность и определяются формы неопределенности в социально-экономической сфере.

К важнейшим особенностям развития общественного производства в настоящее время следует отнести усложнение протекающих социально-экономических процессов и связанное с этим усиление нестабильности организационной среды и условий предпринимательской деятельности. Возросшая неопределенность различных производственных ситуаций, возникающих на предприятиях, а также значительная волатильность финансово-

банковских инструментов вызывают необходимость принятия руководителями рискованных решений, способствуют более широкому распространению вероятностных методов в системе управления хозяйственными процессами, требуют более тщательного отбора и анализа производственной информации. Изучение различных форм и факторов социально-экономической неопределенности, разработка методов управления в условиях возросшей нестабильности организационно-экономической среды, исследование путей развития экономики в сложной и неопределенной современной обстановке по указанным причинам являются первостепенной задачей.

Следует отметить, что проблема неопределенности в различных ракурсах анализируется и на философском уровне, и на уровне различных научных дисциплин, отдельных составляющих этих дисциплин. Однако, если в физике, кибернетике, математике, философии явление неопределенности изучается уже сравнительно давно, то интерес к осуществлению глубокого исследования этого явления в обществоведческих науках (по крайней мере, в странах бывшего социалистического лагеря) появился относительно недавно. Это обстоятельство также определяет актуальность изучения особенностей явления неопределенности в социально-экономической сфере.

В ряде научных дисциплин проблема неопределенности подвергается анализу уже достаточно длительное время и поэтому изучена там достаточно глубоко. Имеет смысл, на наш взгляд, рассмотреть некоторые полученные результаты, чтобы попытаться использовать их при анализе явления социально-экономической неопределенности. Сказанное, прежде всего, касается результатов философского анализа проблемы неопределенности.

В связи с тем, что проблема взаимосвязи определенности и неопределенности занимает одно из центральных мест в методологии современной науки, ее исследованию посвятили свои работы многие ученые. Несмотря на дискуссионность ряда возникающих здесь вопросов, в том числе и по поводу понимания сущности неопределенности, в настоящее время общепризнана фундаментальная и универсальная роль неопределенности в научном познании окружающей нас действительности. Более того, некоторые исследователи утверждают, что именно признание неопределенности неотъемлемой стороной как предмета научного знания, так и самого научного знания отличает современную науку от классической, причем отмечается, что если раньше интерес к этой проблеме был в основном связан с законами физики и, прежде всего, таких ее разделов, как квантовая механика и термодинамика, то в последнее время центр тяжести стал перемещаться в социальную сферу, особенно в прогностику [7].

Решение проблемы взаимосвязи определенности и неопределенности органически связано с концепцией детерминизма, являющейся важнейшей составляющей почти любой сколько-нибудь серьезной философской системы. В настоящее время встречаются разные значения термина «детерминизм», что связано с различными этапами его развития. Идея детерминации была широко представлена еще в античности. На протяжении веков концепция прошла определенный путь развития, в ходе которого менялось ее значение и содержание [3]. В течение довольно длительного периода понятие детерминизма означало неопределенность морального выбора, обусловленность внешними обстоятельствами воли человека. Таким образом, в это время оно использовалось в области этики, связывалось с причинностью и противопоставлялось свободе воли.

Сравнительно недавно понятие детерминизма перестало быть прерогативой только наук о нравственности и морали: за ним было закреплено всеобщее значение, оно получило распространение на все явления окружающего мира. Хотя причинность является значительно более ранним понятием, чем детерминизм, в настоящее время в содержание последней категории входит и существующее в философии учение о причинности. Вместе с тем следует отметить, что, вопреки некоторым подходам, вряд ли целесообразно отождествлять эти понятия, хотя можно согласиться с утверждением, что понятие каузальности (причинности) является одним из центральных аспектов концепции детерминизма.

Несмотря на многовековую эволюцию концепции детерминизма, в настоящее время среди исследователей встречаются весьма различные толкования этого понятия. Так, В.И. Купцов детерминизм определяет как учение о всеобщей закономерной связи и причинной обусловленности [12]; Л.Г. Антипенко отмечает, что общее учение о детерминизме включает в себя учение о причинности и закономерности [2]. Ряд других исследователей под детерминизмом понимают связь, выражающую зависимость вещей в их существовании и изменении от любых факторов, иначе говоря, в значительной мере отождествляют детерминизм с учением об обусловленности объектов и отношений другими объектами и отношениями [3]. Некоторые ученые считают, что целесообразно выделять различные формы и виды детерминизма. Так, Н.А. Мещерякова различает функциональный детерминизм, гуманистический детерминизм [15]; Ст. Амстердамский (Польша) выделяет общий и однозначный детерминизм [1].

Поскольку смысловое содержание категории детерминизма, как уже отмечалось, претерпело существенную эволюцию на протяжении длительного периода развития научного знания, коренным образом изменилась



и связанная с нею трактовка понятия неопределенности. В период, когда в философии господствовало механическое понимание причинности, неопределенность сводилась, по существу, к незнанию, отсутствию некоторой информации об объекте. Действительно, если под детерминизмом понимать такую концепцию, которая предполагает однозначную причинную обусловленность одного события другим, то налицо все объективные предпосылки для возможности абсолютно строгого предсказания событий.

Классической, наиболее емкой и полной моделью концепции механистического детерминизма является лапласовский детерминизм, названный так в честь великого ученого прошлого века П. Лапласа. Его взгляды можно в краткой форме выразить в следующем тезисе: мы должны рассматривать настоящее состояние Вселенной как следствие её предыдущего состояния и как причину последующего [14]. Логически развивая это положение, Лаплас утверждал, что если бы существовал такой разум, который имел бы полные сведения о состоянии Вселенной в данный момент, то для этого разума не существовало бы ничего неопределенного ни в будущем, ни в прошлом. Как видим, по модели всевременной детерминированности из знания исходных причин можно вполне однозначно вывести следствия. Таким образом, в рамках механистической концепции детерминизма неопределенность отождествлялась исключительно с неполнотой информации об объекте.

Важно отметить также и то, что в данной концепции, по существу, отрицалась возможность существования объективно обусловленной вероятности события, а тем самым, – наличие в природе случайности как таковой. Действительно, если все предопределено объективными причинами, то говорить о вероятности наступления какого-либо события, о случайности этого события можно лишь тогда, когда мы об этом событии чего-то не знаем. Чем больше мы узнаем о нем, тем меньше у нас появляется оснований считать вероятным, случайным появление данного события. Таким образом, из механистической концепции детерминизма вытекало, что объективно обусловленных вероятности и случайности в природе как таковых не существует, существование этих понятий связывалось исключительно с субъективными причинами и определялось неполнотой знания индивидуума о каком-то объекте. Значит, сама неопределенность в рамках данной концепции объяснялась также лишь субъективными факторами.

Настоящий переворот во взглядах исследователей в отношении сущности понятия неопределенности произошел в 20-х гг. XX в. и связан с принципиально новым, статистическим, характером понимания фундаментальных законов природы. Новые открытия в естествознании, и прежде всего, в физике, отвергли господствующие до этого в умах ученых принципы

лапласовского детерминизма и привели к созданию новой парадигмы, основанной на безусловном признании статистичности, неопределенности фундаментальных законов природы. Таким образом, если в механистической концепции детерминизма, вследствие абсолютизации причинно-следственных отношений и их однозначности, понятия неопределенности, вероятности и случайности допускались лишь как субъективные оценки познающего явления окружающей действительности индивидуума, то в новой парадигме признавалось, что эти понятия объективно обусловлены.

Радикальным образом изменилась система взглядов и на соотношение определенности и неопределенности. В рамках лапласовской модели, где все было предопределено с фатальной неизбежностью, неопределенности, по существу, было отказано в праве на существование; в новой же научной парадигме после эпохальных открытий в естествознании признано, что как определенность, так и неопределенность – понятия объективно обусловленные, а не связанные только с субъективными факторами познания, иначе говоря, для обоих понятий имеются основания в объективной реальности. Правда, для того, чтобы полностью представлять картину в отношении существующих взглядов на взаимосвязь определенности и неопределенности, следует добавить, что помимо уже перечисленных вариантов имеется и такой, который в противоположность лапласовской модели основан на абсолютизации случайности. В этой индетерминистской концепции уже определенность трактуется как всего лишь субъективная оценка окружающей действительности, неопределенность же понимается как основа всех происходящих в мире процессов, имеется своего рода усеченный вариант данной концепции, когда индетерминизм лежит в основе объяснения социальных явлений, в то время как при изучении явлений природы основываются на принципах каузальности.

На наш взгляд, абсолютизация как определенности, так и неопределенности односторонне отражает окружающий мир. Разумеется, и для понятия определенности, и для понятия неопределенности имеются предпосылки в объективной реальности, причем не только в природе, но и в социальной сфере. С другой стороны, в процессе познания индивидуумом явлений окружающей действительности появляются не только объективные, но и субъективные предпосылки и основания для использования данных понятий, связанные с неполнотой имеющихся сведений об объекте познания, возникающими в ходе этого процесса ошибками и пр. В связи с этим к проблеме соотношения категорий определенности и неопределенности следует подходить диалектически – видеть здесь и объективные, и субъективные предпосылки и факторы.

Следует отметить, что в настоящее время в специальной литературе выделяют динамический и статистический детерминизм и причинность. Появление в теории различных форм и видов детерминизма как раз-таки, на наш взгляд, и обусловлено тем, что окружающая реальность гораздо сложнее, чем это предполагалось во всякого рода моделях и концепциях, абсолютизирующих ту или иную сторону этой реальности. Вместе с тем не следует вдаваться в другую крайность и отрицать всякую эвристическую ценность этих концепций. В пользу этого утверждения, например, говорит то обстоятельство, что динамической, т.е. однозначной форме детерминации, по существу, соответствует лапласовская модель.

Таким образом, подводя итоги анализа проблемы взаимосвязи и соотношения понятий определенности и неопределенности, можно сделать вывод, что и само понимание этих категорий, и соотношение между ними существенно изменялись на различных этапах развития научного знания. Изменения в значительной мере обусловлены эволюцией и сменой детерминистских концепций и теорий. Диалектическое понимание данной проблемы, характерное для настоящего времени, в снятом виде включает в себя положительные моменты, содержащиеся в детерминистских моделях прошлого, например, лапласовской модели. Поэтому современная теория полнее, глубже и точнее, с истинно диалектических позиций рассматривает данную проблему и являет собой несомненный шаг вперед по сравнению с предшествующими концепциями.

Выяснение и определение роли и сущности общенаучного понятия «неопределенность» в значительной мере обусловлено взаимосвязью этого термина со многими другими общенаучными и философскими категориями. Это связано с тем, что понятия «определенность» и «неопределенность» неотделимы от других общесистемных категорий, они органически включаются в философский категориальный аппарат. Анализ, проделанный разными исследователями, вскрывает связь этих категорий с такими понятиями, как качество и количество, дискретность и непрерывность, движение, взаимодействие, противоречие, структура и др. Так, Л.М. Гутнер отмечает, что определенность оказывается связанной с такими аспектами бытия, как устойчивость, необходимость, дискретность, относительная изолированность и др., неопределенность – с такими, как становление, взаимодействие, непрерывность, случайность и т.п. Категория дискретности, например, характеризует наличие качественных границ между явлениями, их пространственную и временную разделенность, категория непрерывности – отсутствие абсолютных разграничительных линий, наличие проникающих связей между явлениями и т.п. Следовательно, непрерывность разрушает определенность, превращает ее в неопределенность [8].

По мнению некоторых ученых, анализ содержания понятия «неопределенность» целесообразно начинать с выяснения его связи с категорией движения. Поскольку всякая определенность в процессе становления адекватно выражается через систему категорий материалистической диалектики, а неопределенность является неотъемлемым аспектом, стороной как самой определенности, так и процесса ее становления, то и диалектику взаимосвязи определенности и неопределенности можно отобразить лишь посредством дальнейшей разработки категориального аппарата теории развития и движения [7]. Поскольку движение, понимаемое как движение вообще, противоречиво, то понимание противоречивости движения – основа для определения главного смысла понятия неопределенности. В связи с этим исследователи считают, что неопределенность имеет место постольку, поскольку один и тот же предмет или процесс обладает взаимоисключающими свойствами, при этом, если они количественно равны в отношении, исключая друг друга, неопределенность абсолютна. Определенность имеет место, когда предмет, процесс, объект обладает лишь одним из взаимоисключающих друг друга свойств [7]. Таким образом, сторонники данной точки зрения считают подход к определению понятия «неопределенность» через противоречивость движения основным, использование же других категорий диалектики, по их мнению, необходимо лишь для раскрытия тех или иных сторон, граней, смысловых оттенков этого понятия.

Однако в специальной литературе имеются и другие подходы к определению категории неопределенности. Так, П.И. Визир неопределенность определяет как категорию для обозначения необособленности объекта в том или ином отношении от других объектов, а также процессов, которым свойственно изменение разнообразия [4], причем, на наш взгляд, между понятиями разнообразия и неопределенности связь совершенно очевидная, чего не всегда скажешь о ряде других категорий, характеризующих понятие неопределенности. Другие ученые, например, В.С. Готт и А.Д. Урсул, подчеркивают, что объективная неопределенность материальных процессов обусловлена взаимодействием. В связи с этим они отмечают, что наличие отчетливо выраженных границ, разделенность свойств и состояний возможны лишь в случае изолированности, отсутствия связи, взаимодействия [6]. Другое определение дает Л.М. Гутнер, он пишет, что если прибегнуть к предельно кратким дефинициям, то можно указать, что определенность обнаруживается в наличии однозначных количественных и качественных характеристик объекта или процесса, неопределенность – в отсутствии таких характеристик и, следовательно, в наличии количественных и качественных дисперсий [8]. Очевидно, что все эти понятия связаны с категорией неопределенности, хотя, возможно, и в разной степени. Имеются также другие варианты и подходы

к определению сущности понятий определенности и неопределенности и выявлению их взаимосвязи с другими общенаучными категориями.

В ходе исторического развития научного знания на первом плане всегда была категория определенности, суть которой сводилась к выяснению как можно большего разнообразия свойств, присущих явлению. В процессе развития имеет место переход от определенности к неопределенности и далее к неопределенности более высокого порядка [16]. Таким образом, неопределенность постоянно снимается определенностью, которая в свою очередь порождает новые формы неопределенности. Более того, диалектика взаимоотношения этих категорий такова, что всякая определенность содержит в себе неопределенность и даже наличие неопределенности является условием существования самой определенности [5]. И напротив, определенность есть условие существования неопределенности. Как правильно отмечает ряд авторов [8], универсальная гибкость связей и отношений объективной реальности находит отражение в чрезвычайной подвижности категорий «определенность-неопределенность», в их текучести, взаимопереходах, взаимопроникновении. Многообразие отношений, присущих объекту, исключает наличие «чистой» определенности и «чистой» неопределенности. То, что характеризуется определенностью в одних отношениях, в других выступает как неопределенность. Таким образом, отношения между атрибутами «определенность» и «неопределенность» и компонентами соответствующей им категориальной структуры постоянно подвергаются релятивизации.

Вместе с тем, несмотря на некоторую неопределенность, релятивность и расплывчатость самой дихотомии «определенность-неопределенность», подытожив результаты анализа существующих подходов к определению и выяснению сущности этих двух категорий, можно получить вполне определенные выводы. Неопределенность отражает одну из важнейших сторон объективной реальности, которой присущи такие признаки, как отсутствие резких граней между объектами, преобладание зависимости свойств и состояний друг от друга над их относительной независимостью, проявление необходимости не как неизбежности, а как возможности и случайности. Хотя состав признаков, характеризующих понятие неопределенности, можно продолжать вплоть до бесконечности, все же данные три признака достаточно полно определяют это понятие, ибо относятся к числу важнейших. Такого же мнения придерживается ряд других исследователей [5].

Следует различать всеобщее содержание признаков и атрибутов категорий определенности и неопределенности и специфические формы их проявления на различных структурных уровнях материи. Целесообразно также

выделять различные формы и виды неопределенности. Как отмечают некоторые ученые, в силу универсального характера определенности и неопределенности, которые характеризуют различные и неразрывно связанные аспекты познания, возможна их классификация по самым различным основаниям [8]. В частности, они предлагают различать количественную и качественную, интенсивную и экстенсивную, актуальную и потенциальную определенность и неопределенность и т.д. Прежде всего следует строго проводить различие между определенностью и неопределенностью материальных процессов и определенностью и неопределенностью как гносеологическими категориями, характеризующими познавательный процесс.

Необходимость выделения объективной и гносеологической определенности – неопределенности нами выше уже обосновывалось. Гносеологическая неопределенность может возникать и как результат неадекватного отражения действительности, и как результат отражения объективной неопределенности материальных процессов. Таким образом, видим, что причины и факторы неопределенности даже одного типа могут быть совершенно различными.

Многообразие форм и видов неопределенности отражает объективную сложность и многовариантность материальных процессов, причем, как показывает практика, смешение различных типов неопределенности может приводить к серьезным методологическим трудностям [8]. Чтобы этого не происходило, в каждом конкретном случае необходим тщательный анализ и выявление факторов неопределенности, а также четкая классификация самих форм неопределенности, хотя анализ и выявление различных форм и видов неопределенности весьма затруднен по объективным причинам, на что указывает принцип неопределенностей квантовой механики, например. Несмотря на то, что классификация, как уже отмечалось, может проводиться по самым различным основаниям, особое значение, на наш взгляд, имеет выделение видов определенности и неопределенности в зависимости от разных форм движения материи. Так, неопределенность социальных процессов качественно иного уровня, чем неопределенность природных явлений. Имеются существенные различия, впрочем, как и немало общего, внутри разных составляющих одной и той же формы движения материи. Например, если рассмотреть экономические и идеологические процессы социальной формы движения материи, то характер неопределенности процессов той и другой группы будет весьма различным. Далее достаточно подробно будут рассмотрены различные формы проявления неопределенности в экономических процессах, выявлены факторы и причины экономической неопределенности.

Подводя итоги анализа сущности, различных форм и факторов неопределенности, можно отметить, что это понятие отражает отсутствие абсолютных граней, абсолютных разграничительных линий между взаимодействующими объектами и состояниями процессов [13]. Более того, сама абсолютизация неопределенности может рассматриваться только как идеализация. Во всех случаях имеется в виду не абсолютная неопределенность, а относительная. Хотя границы между определенностью и неопределенностью весьма относительны и условны, но все же не настолько, чтобы превратиться в неопределенность. Понятия определенности и неопределенности отражают определенные стороны объективной действительности, но отражают диалектически. Процесс развития явлений действительности происходит от простого к сложному, от неопределенности к определенности, но в результате развития возникает лишь относительная неопределенность [7]. Диалектический характер проявляется в том, что определенность всякой вещи, процесса, явления детерминируется процессом развития и может быть выражена лишь посредством всей совокупности категорий диалектики. Для более полной характеристики необходимо осуществлять классификацию разных форм и типов неопределенности.

Социальная форма принципиально отличается от других форм движения материи. Это связано с тем, что в отличие от природы, где действуют бессознательные, слепые, стихийные силы, в обществе действуют люди, одаренные сознанием и волей, ставящие перед собой определенные задачи и цели и борющиеся за их осуществление. Таким образом, ничего не делается без сознательного намерения, без желаемой цели. Именно с этим обстоятельством в значительной мере связаны особенности и формы проявления неопределенности в социальной сфере.

Специфика общественных явлений по сравнению с природными в значительной мере способствовала тому, что во многих теориях, посвященных изучению проблем общественной жизни, по существу, отрицалось существование каких бы то ни было объективных социальных законов. На протяжении долгого времени, вплоть до того момента, когда появляются концепции У. Петти, А. Смита и ряд других, теории об обществе, за редким исключением, основывались на принципах отсутствия закономерных, существенных социальных связей. Если в них и допускались какие-то каузальные, причинно-следственные отношения, то это были весьма случайные связи, когда в качестве причины значительного события (война, экономический кризис, смена общественного строя и т.п.) могло выступать совершенно пустяковое происшествие. Таким образом, отвергались принципы

детерминизма, наличие каких-либо закономерных связей, тем самым, постулировалась неопределенность как основа социальной жизни. Разумеется, некоторые элементы определенности присутствовали и в этих теориях, но это была определенность, основанная на случайности. Значит, по существу, отвергались возможности предвидения и прогноза возникновения явления, управления социальными процессами.

Однако, несмотря на свои специфические особенности, человеческое общество, так же, как и природа, в своем развитии подчиняется объективным законам. Объективность – это независимость от сознания и воли субъекта, однако объективность законов общественной жизни не тождественна объективности законов природы, ибо действие социальных законов осуществляется независимо не только от сознания и воли отдельного индивидуума, но и от общественного сознания.

Вместе с тем законы человеческой истории, общественной жизни не могут существовать до и вне деятельности людей, наделенных сознанием. Взаимодействие объективного и субъективного составляет необходимый момент механизма действия социальных законов. Это не отрицает первичности объективного фактора, а только акцентирует внимание на специфике осуществления законов в формах целенаправленной человеческой деятельности, неотъемлемым элементом которой является сознательность. Субъективный фактор не порождает объективную связь, а является лишь способом ее воспроизводства [9]. В связи с этим А.К. Уледов замечает, что механизм проявления общественных законов включает в себя взаимодействие объективного и субъективного, реализующее требование закона как объективной связи [18].

При решении вопроса о действии общественных законов в одинаковой мере неправомерно как противопоставление механизма закона самой исторической деятельности (в процессе которой он реализуется), так и сведение этого механизма лишь к совокупности форм проявления сознательности общественных субъектов (в том числе методов организации, управления). Это в конечном итоге ведет либо к отрицанию объективного развития общества, либо к фетишизации тех или иных общественных явлений [9]. Механизм социальных законов составляют объективные зависимости, общественные формы и стимулы деятельности. В нем проявляется также субъективный фактор – совокупность целенаправленных (на том или ином уровне организованных) сознательных действий общественных субъектов.

Таким образом, законы общественной жизни, выражающие сущностные причинно-следственные взаимосвязи между явлениями социальной сферы, отличаются весьма специфическими особенностями по сравнению с законами природы. Это связано с тем, что в социальной причинности ярко



проявляется социально-деятельностная сторона события, причем социальная причинность сама выступает как одна из форм деятельностных отношений [10], иначе говоря, причинно-следственная связь выявляется либо как превращение одного вида деятельности в другой, либо как порождение одного общественного действия другим.

Характеризуя деятельность как сложную систему, выделяют два ее важнейших вида: деятельность материальную и идеальную, духовную [11]. Последняя является производной от первой, но не просто из нее вырастает, между ними существуют сложные отношения диалектического взаимопроникновения. Это придает процессу развития общества ряд специфических черт, которые необходимо учитывать при его объективном познании.

В связи с этим деятельность определяется как целесообразное материально-практическое, преобразующее воздействие субъекта на объект, в ходе которого изменяются как внешний объект, так и воздействующий на него субъект. Данная интерпретация учитывает наличие определенных объективных обстоятельств как природного, так и социального порядка, в рамках которых развивается и реализуется деятельность [11]. Вместе с тем здесь выражается и активность субъекта, его творчески преобразующая в отношении внешних явлений и самого себя роль. Фиксируется и основная форма активности субъекта – его материально-производственная деятельность, которая определяет проявление всех других форм активности человека. И хотя последние, возникнув на основе материального производства, часто существуют и развиваются как бы независимо от породившей их основы, эта самостоятельность относительна, что видно на примере духовной деятельности, наиболее удаленной от сферы материального производства.

Деятельность является главным, ведущим, но не единственным элементом причины. Социальная причина – это многослойное образование, включающее в себя, кроме деятельности, такие элементы, как мотивы, потребности, цели, интересы и пр. Через эти элементы полнее раскрывается само понятие деятельности. Так, любая деятельность человека соотносится с определенной целью, реализует, воплощает ее, ибо по своему содержанию цель – это идеальный образ результата, который должен быть достигнут в действии. Социальное существо активности, которое мы называем деятельностью, составляют действия некоторой последовательности, объединенные общей целью, решающие проблему удовлетворения общей потребности. Категория интереса, в свою очередь, связана с категорией потребности. Реализация же деятельности предполагает наличие мотивов действий, выбора действий. Таким образом, в социальной причине находят свое воплощение различные составляющие, поэтому она выступает как системная причина, или причина-система [17].

Обобщая высказанные положения о деятельности и ее связи с причинностью, можно констатировать следующее [10]. Социальная причинность имеет деятельностьную природу, так как она формируется в сфере непосредственно сознательной, целесообразной деятельности людей. Социальная причинность возбуждается, инициируется активностью человека, причем с деятельностью непосредственно связаны такие элементы, как потребности, интересы и прочие, реализующие социальную активность. Далее, очень важно указать на то, что социальная причинность целесообразна, поскольку причина – это действие, деятельность, а деятельность людей всегда целесообразна, причем преобразующая возможность причинности, ее результативность, зависит от интенсивности деятельности.

Таким образом, специфичность социального вида причинности заключается в особой значимости для нее активности человека как личности. В связи с этим ряд исследователей определяют ее следующим образом [10]: социальная причина в самом общем смысле этого слова есть деятельность человека или группы людей, оформленная в определенное отношение, которое изменяет социальную действительность, решает какие-то проблемы, возникающие в процессе развития указанных отношений. Социальная причинность – это такое реальное объективное соотношение явлений общества, которое соответствует действительной генетической, производящей связи этих явлений в развитии общества, включая в себя диалектику объективного и субъективного, выступающую, кроме прочего, и как взаимодействия субъекта и объекта, субъекта и субъекта, субъекта и общества, и наоборот.

Столь подробно на выявлении специфического характера социальной причинности мы остановились не зря, ибо все это имеет непосредственное отношение к неопределенности общественных процессов. Действительно, абсолютизируя роль отдельной личности в истории и считая, что идеи правят миром, теоретики на протяжении многих веков при изучении общественных явлений склонялись к волюнтаризму, по существу, отрицая всякую определенность при объяснении социальных процессов, ибо таким образом ими отвергалась объективная каузальность, материальная детерминированность возникновения этих процессов. Лишь после того, как пришли к выводу, что свобода есть осознанная необходимость, основанная на познании объективно существующих законов, материальных причинно-следственных отношений, можно было говорить об объективно, а не только о субъективно обусловленной определенности общественных явлений. С другой стороны, вульгаризация теории социального развития (как, например, в учении экономического материализма), отрицание специфики социальной причинности, заключающееся в относительной активности субъекта, при-

водили к фатальной предопределенности общественных явлений, к отсутствию неопределенности. Следует избегать и той, и другой крайности – истина, как говорится, посередине.

Подводя итоги рассмотрения вопроса о специфическом характере социальной причинности как основы концепции детерминизма общественных систем, можно сделать ряд выводов, которые по многим компонентам совпадают с позицией некоторых исследователей [10]. Сразу отметим, что социальная причинность как реальный процесс генетической связи является объективным процессом. Отличительной чертой социальной каузальности является целостность каузального процесса, единство действий его сторон, его монистичность. Социальная причинность реально, объективно выражает в своих каузальных связях в целом тенденцию развития системы.

Причинные отношения, как и деятельность, не могут быть безобъективными, не могут существовать сами по себе и для себя. Социальная причинность отличается тем, что носителем деятельности всегда является субъект, нацеленный на объект, который даже выступает как некое активное начало [10]. Хотя активность всегда на стороне причины, следствие, как правило, также играет весьма активную роль, нередко настолько активную, что сложно выявить, где причина, а где – следствие. И какими будут следствия при социальных каузальных отношениях, – это зависит от соотношений действия каждой стороны и объективных законов, а также от соотношения объективных условий и субъективного фактора. Таким образом, содержание, сущность процесса причинности органично включает в себя деятельность масс, групп, личностей, указывает на специфику причинности в обществе по сравнению с причинностью в природе. Деятельностный характер причинности предполагает участие в причинностном процессе субъективного человеческого фактора наряду с объективными историческими условиями.

Очень важно и то, что социальная причинность образует различные причинные цепи, связывающие ступени и уровни целостности общества по горизонтали и вертикали. В связи с этим социальная каузальность различных уровней системы единого целого связана отношениями субординации, координации, корреляции и другими и выступает в многообразии видов связей (динамическая, статистическая, смешанная и др.) [10]. В каждом причинном феномене тесно взаимоувязаны такие каузальные структуры и элементы, как конкретные виды деятельности и отношений, социальные потребности, мотивы, интересы и т.д.

Такая сложная форма проявления каузальности в социальной сфере приводит к тому, что на поверхности явлений объективные закономерности, отражающие глубинные сущностные связи, нередко проявляются лишь

в форме тенденции. Это связано в значительной мере с тем, что специфика вероятностных социальных связей, выражающих причинную зависимость в общественных процессах, в первую очередь, объясняется наличием выбора и относительной свободы действий, влиянием процессов познания, целеполагания и т.п. Значение случайностей в области социальной формы движения материи весьма велико [10]. Многообразии возможных модификаций, вариантов развития, отклонений от магистрального пути, а, следовательно, и вероятностный характер целого ряда связей в социальных системах имеют огромное значение. Вероятностная сторона причинных зависимостей всегда присутствует в социальных процессах, ибо эти причинно-следственные зависимости складываются из действий групп, масс; в социальный процесс включаются также поступки и поведение отдельных людей, а в причинность – мотивы, цель, стимулы. В связи со всеми этими обстоятельствами постоянно существует возможность непредсказуемых действий отдельных индивидов, случайных отклонений, модификаций событий. По этим же причинам социальные законы и закономерности в основном следует отнести к классу статистических, вероятностных законов.

Таким образом, социальные причинные связи не могут быть абсолютно жесткими. Вместе с тем не следует абсолютизировать роль случайности, ибо это приводит к субъективизму. В реальности действия вероятностных связей не только не безграничны, но и сами условия и принципы их функционирования определяются системой. Поэтому более правильным будет признать наличие качественного многообразия видов социальных связей, выявляющих ту или иную степень присутствия каузальности. Так, выделяют связи статистические и динамические, однозначные и многозначные, связи функционального и дискретного типов, вероятностные и достоверные и т.п. [12]. Такое разнообразие видов связей носит объективный характер и объясняется качественным многообразием социальных процессов, их взаимной обусловленностью и зависимостью. Дальнейшие исследования позволят разработать более детальную концепцию неопределенности социально-экономических процессов и связанную с ней парадигму социально-экономического детерминизма.

Подводя итог, можно отметить, что специфика и характер неопределенности социальных процессов определяются, прежде всего, огромной ролью субъективного фактора в протекании этих процессов, многослойностью и многофакторностью каузальных отношений, принципиальной статистичностью, неопределенностью многих общественных законов и закономерностей. В связи с этим в явлении неопределенности, касающемся социальной

сферы, переплетаются гносеологическая и объективная формы неопределенности, причем настолько, что очень сложно вычлениить эти составляющие, если вообще возможно. Этим же объясняется и то обстоятельство, что в социальной сфере грань между определенностью и неопределенностью более условна и относительна, чем при изучении природных явлений. Гораздо большее значение имеет применение методов, основанных на вероятностно-статистических принципах как наиболее предпочтительных в деле создания эффективной системы управления социально-экономическими процессами. Далее более подробно будут рассмотрены факторы и формы неопределенности экономической среды, под которой следует, на наш взгляд, понимать всю совокупность взаимодействующих между собой экономических процессов и явлений.

## Литература

1. Амстердамский Ст. Об объективных интерпретациях понятия вероятности. Закон, необходимость, вероятность [пер. с польск.]. – М.: Прогресс, 1967. – С. 13–105.
2. Антипенко Л.Г. Детерминация событий и материальные объекты // Современный детерминизм. Законы природы / Ред. колл.: Г.А. Свечников [и др.]. – М.: Мысль, 1973. – С. 36–59.
3. Аскин Я.Ф. Философский детерминизм и научное назначение. – М.: Мысль, 1977. – 188 с.
4. Визир П.И. Определенность и неопределенность как категории материалистической диалектики : автореф. дис. ... канд. филос. наук. – Кишинев, 1972. – 29 с.
5. Готт В.С., Перетурич А.Ф. О некоторых философских предпосылках определения физического смысла волновой функции // Философские вопросы квантовой физики / Отв. ред. М.Э. Омеляновский. – М.: Наука, 1970. – С. 118–133.
6. Готт В.С., Урсул А.Д. Определенность и неопределенность как категории научного познания. – М.: Мысль, 1971. – 127 с.
7. Гречанова В.А. Неопределенность и противоречивость в концепции детерминизма. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1990. – 136 с.
8. Гутнер Л.М. Философские аспекты измерения в современной физике. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1978. – 136 с.
9. Зеркин Д.П. Объективные законы общественного развития и политика. – М.: Мысль, 1982. – 158 с.
10. Клейнер Б.И. Социальная причинность, ее природа и специфика. – М.: Высш. шк., 1991. – 128 с.
11. Коршунов А.М., Мантатов В.В. Диалектика социального познания. – М.: Политиздат, 1988. – 383 с.
12. Купцов В.И. Детерминизм и вероятность. – М.: Мысль, 1976. – 148 с.
13. Курчиков Л.Н. Категория неопределенности в философии и ее методическое значение для современного естествознания: автореф. дис. ... д-ра филос. наук. – Л., 1970. – 385 с.

14. Лаплас П. Опыт философии теории вероятностей. – М., 1908. – 382 с.
15. Мещерякова Н.А. Детерминизм и системность // Детерминизм и современная наука / Ред. колл.: А.С. Кравец [и др.]. – Воронеж: Изд-во университета, 1987. – С. 37–61.
16. Осипов В.Е. Понятие определенности и неопределенности в современной физике // Наука и техника. Вопросы истории и теории. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1973. – С. 81–93.
17. Украинцев Б.С. Самоуправляемые системы и причинность. – М.: Мысль, 1972. – 234 с.
18. Уледов А.К. Социологические законы. – М.: Наука, 1975. – 343 с.
19. Павлов К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды. – М.: Магистр, 2007. – 271 с.

## **Глава 13.**

### **Неопределённость, изменчивость и волатильность производственно-экономических процессов. Оценка уровня неопределенности среды**

Анализ взаимосвязи и взаимообусловленности определенности и неопределенности в социально-экономической сфере показал, что соотношение этих категорий носит диалектический характер. Это проявляется в том, что, с одной стороны, социальная форма движения материи, генетически включающая все низшие формы, а значит, и неопределенность этих форм, обладает самой высокой изменчивостью и неопределенностью, с другой стороны, поскольку, в отличие от других форм, в общественной жизни большее значение имеет субъективный фактор, роль которого все более возрастает, социальная неопределенность характеризуется специфической формой проявления и даже, в определенной мере, снимается вследствие этого. Особенности диалектики взаимоотношения этих двух категорий проявляются также в том, что в социальной сфере, в связи с принципиальной статистичностью общественных законов и закономерностей, границы между определенностью и неопределенностью более размыты, поэтому само выделение этих противоположных моментов в социальных процессах значительно усложнено, хотя это совершенно не означает абсолютизации релятивизма этих категорий и стирания всяких граней между ними. Также важно, что в связи с взаимопроникновением субъективного и объективного факторов социальная неопределенность характеризуется переплетением гносеологической и объективно обусловленной форм неопределенности.

Все эти характерные особенности взаимосвязи определенности и неопределенности присущи и экономическим процессам как составной части и важнейшему элементу общественной сферы. На различных этапах развития общества мера неопределенности экономического пространства не оставалась постоянной и в ходе эволюции претерпела существенные изменения. Можно констатировать, что в связи с развитием производительных сил и производственных отношений, усложнением производственных процессов, усилением их динамизма и изменчивости прослеживается тенденция возрастания неопределенности организационно-экономической среды (таким образом, неопределенность экономической среды во многом определяется изменчивостью, нестабильностью процессов, высоким уровнем волатильности финансовых параметров и т.п.).

То, что в настоящее время происходит усиление нестабильности производственной среды, отмечали многие авторы. Так, И. Ансофф, анализируя

нестабильность условий предпринимательской деятельности в США, выделял несколько последовательных стадий ее нарастания на протяжении XX века [2]. Возрастание неопределенности протекания экономических процессов проявляется в разнообразии и многовариантности путей развития, усилении влияния НТП на развитие общества, динамичности возникновения принципиально новых задач и пр. Но подчеркнем, что рост нестабильности проявляется неоднозначно – лишь в среднем, в форме тенденции.

После того, как закончился социалистический период развития российской экономики, для которого были характерны декларации о чуть ли не абсолютной определенности и тотальной прогнозируемости производственных процессов, наступил такой этап в ее развитии, когда неопределенность экономических явлений исключительно возросла. Складывается впечатление, что вся неопределенность, которая искусственно подавлялась в условиях социализма, теперь, когда уже нет этих ограничителей, вырвалась, что называется, наружу, причем в такой острой форме, что ее уровень может превысить пороговые, критические значения, грозя катастрофой и хаосом. В связи с этим правомерно высказать положение (теорему) о том, что любым социально-экономическим процессам (а, возможно, вообще любым процессам) присущ определенный, минимально необходимый уровень неопределенности, изменчивости и волатильности. Если же создаются условия, при которых реальный уровень оказывается все же меньше необходимого минимума (что означает отсутствие условий для нормального протекания этих процессов), то происходит кумулятивное возрастание неопределенности, заканчивающееся обязательным разрушением ненормальных условий развития.

Таким образом, каждый процесс характеризуется определенной, внутренне присущей ему, мерой неопределенности, которая может соответствовать или не соответствовать мере неопределенности условий, в которых он протекает. Данная политэкономическая теорема находит подтверждение в достаточно полно разработанной теории информационной энтропии, в законе сохранения энергии (ибо каждому социальному процессу внутренне присущ определенный уровень энергии), а также в известной кибернетической концепции Р. Эшби о достижении необходимого разнообразия как обязательного условия эффективного управления. Таким образом, обязательным условием нормального эффективного протекания процессов является достижение минимально необходимого уровня разнообразия или неопределенности (очевидно, что эти понятия связаны и, в какой-то мере, взаимозаменяемы), причем он должен соответствовать уровню неопределенности условий, в которых этот процесс протекает. Поскольку неопределенность является противоположностью определенности, то соответствие должно



быть и между уровнями определенности процесса и условием среды, в которой он реализуется.

С позиций данной теоремы, позиций кибернетики, социалистический способ производства с характерными для него тенденциями к всеобщей предопределенности, унификации обязательно, образно выражаясь, должен был сам себя, рано или поздно, взорвать изнутри, ибо не было достигнуто минимально необходимого уровня разнообразия и неопределенности, что, собственно, и случилось с рядом бывших социалистических стран. Причем та нестабильность, которая характерна для экономики этих стран в настоящее время, после отхода от социалистических принципов, на наш взгляд, является как раз формой проявления накопившегося кумулятивного эффекта неопределенности, долгое время искусственно подавляемой и не получающей выхода. Данная теорема применима не только к экономическим процессам. Например, политическая нестабильность и рост национальных противоречий в регионах бывшего СССР, рост преступности во многом объясняются этой теоремой. Важным следствием данной теоремы является вывод о необходимости существования товарно-денежных, рыночных отношений как условия достижения необходимого уровня разнообразия и неопределенности, что противоречит основным положениям коммунистической доктрины.

С другой стороны, на наш взгляд, должен существовать и минимально необходимый уровень определенности. Объединяя оба условия, можно констатировать, что для эффективного протекания процесса необходимо, чтобы уровень неопределенности (определенности) находился в каких-то разумных пределах и был ограничен как снизу, так и сверху. Иначе говоря, не может быть ни абсолютного хаоса, ни абсолютной предопределенности, и для того, чтобы процесс нормально развивался, мера неопределенности и определенности не должна превышать пороговых экстремальных значений. В связи с этим, если минимальный экстремум уровня неопределенности указывает на необходимость существования товарно-денежных, рыночных отношений, то максимальный экстремум связывается с необходимостью применения государственных, плановых методов регулирования экономики. Таким образом, содержащийся в данной политэкономической теореме принцип является обоснованием утверждения о необходимости (для эффективного протекания социально-экономических процессов) существования в разумных пределах и рыночных, и плановых методов хозяйствования. Нет и не может быть как чисто рыночной, так и чисто плановой экономики, а может быть только планово-рыночная экономика, причем поскольку значения экстремумов меняются с течением времени и в зависимости от специфики условий, то и пропорции планового и рыночного элементов также изменчивы.

В то же время, учитывая рост нестабильности экономического пространства, необходимо иметь в виду факт существования двух, в определенной мере, противоположных процессов. С одной стороны, в связи с повышением значения и роли субъективного фактора происходит процесс усиления определенности социально-экономических явлений, что проявляется во все более широком распространении государственно-плановых методов регулирования экономики (собственно, само существование социалистического общества и попытка построения коммунизма являют собой не что иное, как абсолютизацию проявления данной тенденции), с другой стороны, происходит рост нестабильности. Равнодействующая этих тенденций определяет результат разрешения диалектического противоречия «определенность-неопределенность». Очевидно, что в различных странах в разные периоды развития преобладал тот или другой процесс, но в целом можно констатировать, что в связи с усложнением производственных отношений в последнее время преобладает процесс усиления неопределенности экономической среды, но проявляется это лишь в среднем, в форме тенденции, при временном преобладании в ряде стран процесса стабильности и определенности.

Неопределенность экономических процессов проявляется в различных формах и вариантах и обуславливается многими факторами. Одной из важнейших причин неопределенности является влияние НТП на развитие экономики. Прежде всего следует выделить такие факторы, как возникновение новых научных и технических идей и их последующее воплощение в новых технологических разработках [7]. Принципиальная вероятность процесса возникновения новой научно-технической информации, нарастающая интенсивность этого процесса в последнее время во многом определяют неопределенность экономического развития. Другим важным фактором является вероятностный характер происходящего инвестиционного процесса, что обусловлено объективной сложностью учета всего многообразия условий увязки технологических процессов многостадийного современного производства, аспекта территориального размещения, взаимоотношений с предприятиями-смежниками и потребителями готовой продукции и т.д. [7].

Неопределенность экономики определяется действием не только социально-экономических и научно-технических, но и демографических, природных, политических факторов, а также факторов культурного окружения и пр. [4]. Иначе говоря, на неопределенность экономического развития оказывают влияние все факторы макросреды. В связи с этим очень важно подчеркнуть, что проблему неопределенности экономических процессов целесообразно рассматривать на различных уровнях: народнохозяйственном, отраслевом, региональном, на уровне предприятия и т.д. На каждом уровне

неопределенность зависит от неопределенности других уровней. В целом можно констатировать, что объекты более высокого уровня более устойчивы к флуктуациям внешней среды. Например, производственная деятельность предприятия и ее эффективность зависят не только от макросреды, но и от факторов микросреды функционирования предприятия, в том числе и от работы поставщиков, деятельности конкурентов, от изменения вкусов потребителей и пр. Очевидно, что неопределенность экономического развития предприятия обуславливается суммарным действием факторов разного уровня, а значит, в той или иной форме включает в себя неопределенность других уровней.

Особенностями поведения производственных систем в условиях неопределенности организационно-экономической среды занимались многие крупные ученые, среди них такие экономисты, как Дж. М. Кейнс, А. Маршалл и А. Пигу. Так, Дж. М. Кейнс обосновывает идею о том, что в стоимость должны входить возможные затраты, вызванные непредвиденными изменениями рыночных цен, чрезмерным износом оборудования или разрушениями в результате катастроф [3]. Другие (А. Маршалл и А. Пигу) считали, что предприятие, которое работает в условиях неопределенности, и прибыль которого является величиной случайно-переменной, должно руководствоваться в своей деятельности двумя критериями: размерами ожидаемой прибыли и величиной ее возможных колебаний. Это означает, что если нужно выбрать один из двух вариантов капиталовложений, дающих одинаковую предполагаемую прибыль, то выбирается такой вариант, в котором колебания этой прибыли меньше [5].

В связи с этим, сравнивая предпринимательскую деятельность американских фирм с деятельностью японских и западноевропейских корпораций, ряд экономистов выделяют существующие характерные особенности в стратегии, во многом, по их мнению, обуславливающие различия в эффективности этих групп предприятий [6]. Стратегия многих японских и западноевропейских фирм нацелена на долгосрочную перспективу, что выражается в согласии получения более низких краткосрочных прибылей ради долгосрочного выигрыша в положении на рынке. Так, в Японии, как нигде в мире, распространены скидки в ценах и другие льготы ради повышения своей доли на рынке. Американские же корпорации в последнее время справедливо упрекают в близорукости-стремлении получить максимальную прибыль в кратчайший срок. Так, для сравнения приведем такой характерный пример: в последнее время норма прибыли до вычета налогов у фирмы «ИБМ» составила 22,5%, в то время как у «Фуджицу» она была от 6 до 7%. Важно также и то, что в Западной Европе и Японии первичным источником

промышленного капитала до сих пор остаются банки, в то время как в США в последнее время делается упор на рынок ценных бумаг.

Как следствие такого положения дел, внимание европейских и японских промышленных менеджеров сфокусировано на долгосрочной деятельности их предприятий, поскольку процентные выплаты и погашение долгосрочного долга являются фиксированными факторами; американские же руководители корпораций из-за боязни потерять вкладчиков капитала вследствие возможного падения курса ценных бумаг вынуждены предпринимать меры по обеспечению устойчивого (из квартала в квартал) повышения прибыли. Краткосрочный горизонт принятия управленческих решений оказывает, как отмечает ряд экономистов, большое истощающее воздействие на американскую промышленность [6], что проявляется в росте себестоимости продукции, устаревании основных фондов и пр.

Действительно, требования очень быстрой, краткосрочной окупаемости затрат нередко приводят к сокращению капиталовложений, следствием чего является увеличение среднего срока службы оборудования и снижение производительности труда. Многие жизнеспособные деловые фирмы, хотя и приносят прибыль, но недостаточную, и в силу существования целевых нормативов прибыли могут быть закрыты, несмотря на то, что по таким стандартам, как производство желаемой продукции, экономическая жизнеспособность, поддержание технической компетентности, деятельность этих фирм является эффективной. Одной из причин расцвета японской и некоторой стагнации американской промышленности в последнее время как раз таки является то обстоятельство, что если японская промышленность восприняла долгосрочную стратегию минимизации издержек (которая долгое время считалась отличительным признаком промышленной деятельности в США и во многом обусловила ее успех), то американские бизнесмены стали нередко отказываться от этой стратегии, предпочитая ей другую, нацеленную на быстрое получение высоких прибылей. Это привело к снижению конкурентоспособности американских товаров на мировом рынке, к тому, что ряд многообещающих проектов, нацеленных на резкое повышение эффективности в долговременной перспективе, не был реализован.

В связи с этим следует отметить, что в экономике в настоящее время из-за нестабильности ситуации в России и ряда других причин многие новые виды предприятий получаемую прибыль тратят в основном на личное потребление своих работников, по существу не вкладывая средства в расширение производства. Все это не может не сказаться негативно на уровне технической вооруженности этих предприятий, а, следовательно, на их эффективности в перспективе. Такое положение дел скажется негативно и на эффективности экономики страны в целом.

Одной из форм проявления неопределенности в экономике является выбор критерия оценки эффективности в условиях многообразия вариантов решения проблемы. Одним из многочисленных примеров является только что рассмотренная проблема выбора двух различных стратегий предпринимательского поведения, одна из которых нацелена на скорейшее получение максимальной прибыли, другая же предполагает получение суммарной максимальной прибыли за довольно большой срок. Для решения этих проблем используются методы многокритериальной оптимизации, например, метод оптимизации по Парето и пр. Одной из сложных проблем предпринимательской деятельности является выбор оптимального варианта вложения капитала. Предприниматель в этом случае сталкивается с различными разновидностями неопределенностей, в своей совокупности они образуют критическую неопределенность, при которой вступает в действие элемент риска [1]. В этом случае возникает непростая задача – определить степень риска, учитывая рыночную конъюнктуру и влияние других факторов.

Таким образом, в условиях возросшей изменчивости организационно-экономической среды, роста волатильности многих финансово-экономических параметров и показателей осуществление производственной деятельности значительно усложняется, возрастает степень риска, что приводит к необходимости поиска нестандартных решений, реализации новых методов управления социально-экономическими процессами. В связи с этим целесообразно более детально рассмотреть проблемы обеспечения устойчивости производственных систем в условиях неопределенности экономического пространства.

## Литература

1. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни. – М.: Мысль, 1989. – 187 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и автор, предисл. Л.И. Евненко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег [Пер. с англ.]. – М.: ИЛ, 1948. – 398 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга [Пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
5. Маршалл А. Принципы политической экономии [Пер. с англ.]. В 3 т. – Т. 1. – М.: Прогресс, 1983. – 289 с.
6. Мелман С. Прибыли без производства [Пер. с англ.] / Общ. ред. В.С. Васильева. – М.: Прогресс, 1987. – 520 с.
7. Петраков Н.Я., Ротарь В.И. Фактор неопределенности и управление экономическими системами. – М.: Наука, 1985. – 191 с.

## Глава 14.

### Устойчивость производственных систем в условиях неопределенности экономической среды

Проблема устойчивости производственно-социальных систем непосредственно связана с явлением неопределенности организационно-экономической среды, ибо в абсолютно стабильной и определенной среде, по логике вещей, процессы протекают столь же абсолютно устойчиво. В этой связи проблема экономической устойчивости в условиях формирования рыночных отношений становится крайне актуальной, так как уровень неопределенности среды в это время, как уже выше отмечалось, становится чрезмерно высоким. Разумеется, вопреки весьма распространенному мнению, достаточно актуальным было изучение факторов и условий обеспечения устойчивого функционирования производственных систем и при социализме, правда, тогда эта проблема не стояла столь остро, как это имеет место в настоящее время. Что касается развитых капиталистических стран, то там давно уже вопросам экономической устойчивости уделяется самое пристальное внимание, и в этой области существует значительное число теоретических разработок.

При социализме, в период господства административно-командных методов управления советской экономикой проблема финансово-экономической устойчивости предприятий не стояла столь остро, как это имело место в условиях переходного периода и даже при развитом рынке, так как предполагалось, что тотальное действие закона планомерности позволит постоянно осуществлять бескризисное расширенное воспроизводство, являющееся основой для дотаций планово-убыточным предприятиям и позволяющее избежать им финансового краха и неустойчивости. Однако уже в это время мы стали заниматься вопросами экономической устойчивости, а с началом переходного к рыночным отношениям периода исследования по этой тематике интенсифицировались [9; 13].

В самых разнообразных областях человеческой деятельности – в механике, статистической физике, биологии и т.д. – с давних пор возникла потребность в анализе свойств надежности, прочности и стабильности движения действиям возмущений, их способности противостоять всякого рода возмущениям. Все это определило тот интерес к анализу такой характеристики качества процессов, каковой является устойчивость. Не обошла вниманием эта проблема и экономику, так как при осуществлении анализа производственной деятельности наряду с экономичностью (экономической эффективностью) хозяйственных звеньев учитываются такие их свойства, как надежность функционирования, маневренность (гибкость), адаптивная способность и др. [11].

Что такое устойчивость движения, что подразумевать под устойчивостью? Интуиция подсказывает, что понятие устойчивости должно содержать, во всяком случае, следующую концепцию: движение устойчиво, если малые воздействия на него приводят к малым эффектам (отклонениям), и неустойчиво, если это (в определенных рамках) имеет место не всегда [1]. Многовековая эволюция теории устойчивости, начиная со времен Аристотеля, отслеживая потребности практики и науки, привела, в конце концов, к теории устойчивости в смысле Ляпунова как к лучшей и наиболее совершенной из всех теорий, которые могли быть созданы в главном русле теории устойчивости. В последнее время эта область науки довольно быстро развивается. Так, в общей теории устойчивости появляются новые разделы, в которых, в отличие от традиционных исследований в этой области, рассматриваются задачи устойчивости и стабилизации динамических систем не по всем, а лишь по отношению к заданной части характеризующих их переменных, ибо, как показывает практический опыт, нередки случаи, когда устойчивость по одним переменным и неустойчивость по другим является желаемым свойством системы [2].

Существует понятие технической устойчивости. Так, система считается технически устойчивой, если все ее траектории, берущие начало в какой-то момент времени в заданной области пространства, при всех допустимых значениях параметра остаются в пределах ограниченной области. Если же хотя бы одна траектория системы, удовлетворяющая исходным требованиям, выходит в какой-то момент времени за пределы этой ограниченной области, то рассматриваемая система называется технически неустойчивой [1]. Этот подход весьма существенно отличается от постановки задачи устойчивости в смысле Ляпунова.

Свойства устойчивости зависят от многих факторов: система, устойчивая при малых скоростях изменения параметра, становится нередко неустойчивой после того, как скорость достигла некоторого критического значения [10]. Следует учитывать, что анализ устойчивости осуществляется не только в отношении функционирования каких-либо систем, ведутся исследования по изучению устойчивости принципов оптимальности [6], устойчивости состояний равновесия и пр. Таким образом, следует различать понятия «устойчивость», «оптимальность», «равновесие» и ряд других, которые порой отождествляют. Безусловно, в этих понятиях содержатся какие-то общие параметры, но тем не менее эти категории отражают разные стороны окружающей действительности, хотя в силу их определенной общности возможны и пересечения этих категорий. Так, форма равновесия может быть устойчивой и неустойчивой, более того, состояние равновесия нередко мо-

жет быть устойчиво лишь в малом, но неустойчиво в большом [10]. Неустойчивости соответствует постоянное отклонение системы от состояния исходного равновесия, т.е. дивергенция.

Учитывая достижения общей теории устойчивости, прежде всего, математической теории А.М. Ляпунова, мы в наших предыдущих работах [9; 13] попытались использовать понятия и категории общей теории при исследовании устойчивости экономических систем. Так, предложенная классификация предприятий с учетом их устойчивости и выделение трех областей: неустойчивости, перехода и устойчивости находят все более широкое подтверждение. Проблемам экономической устойчивости, в той или иной мере, посвящены также работы и других российских ученых [8; 3; 12; 5; 4]. Вместе с тем требуются дальнейшие всесторонние исследования, которые позволят проанализировать явление экономической устойчивости с должной основательностью. Однако все же следует иметь в виду, что, по-видимому, невозможно ввести общее понятие устойчивости, которое всегда и полностью удовлетворяло бы потребностям практики и было бы принято всеми как единственно верное.

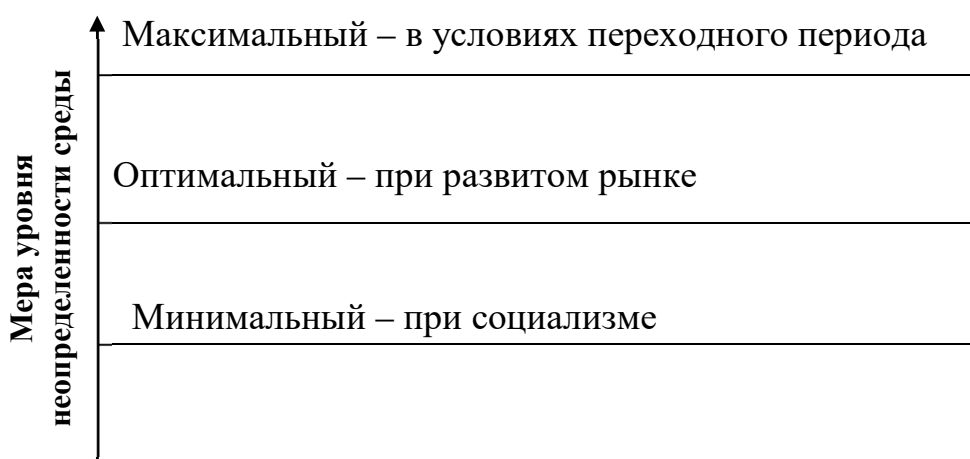
Как уже отмечалось, проблема устойчивости непосредственно связана с уровнем неопределенности среды. Мерой неопределенности будет энтропия, которая определяется следующим образом. Если переменный параметр может принимать в общей сложности несколько различных значений, каждое из которых имеет соответствующую вероятность появления, то тогда мерой его неопределенности будет энтропия, равная сумме произведений вероятностей на их логарифмы, взятой с обратным знаком. Число слагаемых этой суммы равно общему числу принимаемых переменным параметром значений [7]. В этой связи величина риска определяется как произведение величины события на меру возможности его наступления.

Необходимо добавить, что неопределенность организационно-экономической среды (под которой целесообразно понимать всю систему взаимодействующих экономических процессов) обуславливается многими факторами и проявляется в различных формах. Так, форма проявления неопределенности во многом зависит от типа общественно-экономической формации, но, разумеется, не только от этого (например, также и от ранга данного таксономического объекта в иерархической системе). К примеру, несмотря на стремление к тотальной прогнозируемости и предопределенности, свойственной той модели социализма, которая была воплощена в СССР и других странах бывшего социалистического лагеря, неопределенность экономической среды имела место и в этот период общественного развития. Этот факт, кстати, в очередной раз свидетельствует о том, что следует отличать социа-



лизм как мечту, идею, теорию от реальной общественно-экономической системы, функционирующей на основе социалистических принципов. И сказанное относится не только к тому случаю, когда анализируется неопределенность деятельности предприятия при социализме, но и неопределенность отрасли, региона, всей системы в целом, иначе говоря, и при социализме неопределенность присуща социально-экономическим процессам на всех уровнях иерархической системы, хотя и в различной степени (напомним, что чем ниже ранг иерархии того или иного таксономического объекта, тем при прочих равных условиях выше нестабильность [13]).

Поэтому совершенно неправомерно отождествлять неопределенность современного состояния российской экономики лишь с неопределенностью рынка, как это нередко делают. Да, безусловно, рынку имманентна неопределенность (хотя здесь следует уточнить, что разным моделям рынка в различной степени), но неопределенность формирования рыночных отношений обусловлена не только этим обстоятельством. К примеру, переходный период по определению есть промежуток времени перехода от одного достаточно стабильного состояния в другое, а значит в это время в системе неизбежно присутствуют элементы исходного и конечного состояния, то и неопределенность переходного периода складывается как бы из трех компонентов: неопределенности исходного, конечного состояния и неопределенности переходных процессов. Поэтому в переходный период уровень неопределенности процессов в России и в большинстве других стран бывшего социалистического лагеря был существенно выше, чем уровень неопределенности социально-экономических процессов в развитых капиталистических странах (рисунок 14.1).



**Рисунок 14.1. – Мера уровня неопределенности среды в разных общественных системах**

Более того, можно высказать даже более общее утверждение, может быть, даже сформулировать закон о том, что в любом переходном периоде (а не только при переходе к рыночным отношениям) уровень неопределенности существенно выше, чем в исходном и конечном состоянии (вспомним тот же переходный от капитализма к социализму период, который пережила Россия и ряд других стран). В соответствии с этим законом становится понятным, почему уровень нестабильности и изменчивости экономической среды в России в переходном периоде был существенно выше, чем в развитых странах с рыночной экономикой. По мере завершения переходного периода уровень неопределенности снизился (в этом заключалась одна из важнейших задач переходного периода), что благоприятно сказалось на эффективности общественного производства. Далее более подробно анализируется вопрос о связи уровня неопределенности экономической среды с эффективностью общественного воспроизводства.

## Литература

1. Абгарян К.А. Введение в теорию устойчивости движения на конечном интервале времени. – М.: Наука, 1991. – 160 с.
2. Воротников В.И. Устойчивость динамических систем по отношению к части переменных. – М.: Наука, 1991. – 288 с.
3. Горшков А.П. Тенденции развития предприятия. – Апатиты: Изд-во КНЦ АН СССР, 1989. – 39 с.
4. Загайтов И.Б., Половинкин П.Д. Экономические проблемы повышения устойчивости сельскохозяйственного производства. – М.: Экономика, 1984. – 240 с.
5. Кучин Б.Л., Якушева Е.В. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость. – М.: Экономика, 1990. – 157 с.
6. Молодцов Д.А. Устойчивость принципов оптимальности. – М.: Наука, 1987. – 280 с.
7. Мушик Э., Мюллер П. Методы принятия технических решений [пер. с нем.]. – М.: Мир, 1990. – 206 с.
8. Орлов А.И. Устойчивость в социально-экономических моделях. – М.: Наука, 1979. – 296 с.
9. Павлов К.В. Экономическая устойчивость функционирования основного хозяйственного звена // Региональное самоуправление и самофинансирование / Под ред. Г.П. Лузина. – Апатиты: Изд-во КНЦ АН СССР, 1991. – С. 76–81.
10. Пановко Я.Г., Губанова И.И. Устойчивость и колебания упругих систем. Современные концепции, парадоксы и ошибки. – М.: Наука, 1987. – 352 с.
11. Смирнов В.А., Соколов В.Г. Системное моделирование надежности плановых решений. – Новосибирск: Наука, 1984. – 224 с.
12. Сорокин Д.Е. Саморегулирование в социалистической экономике. – М.: Экономика, 1990. – 159 с.
13. Формирование и развитие рыночных отношений в регионе / Под ред. Г.П. Лузина. – Апатиты: Изд-во КНЦ РАН, 1992. – 234 с.

## **Глава 15.**

### **Особенности, методы и формы управления производством в условиях неопределенности и изменчивости экономической среды**

В связи с тем, что в настоящее время сложность производственных процессов неизмеримо возросла, чрезвычайно усложнилась и проблема поиска методов эффективного управления и обеспечения устойчивого функционирования предприятий. В условиях переходного периода, когда существенно возросли нестабильность и изменчивость организационно-экономической среды, вопросы управления социально-экономического прогнозирования естественным образом выдвигались на первый план. На наш взгляд, целесообразно рассмотреть некоторые направления управления и хозяйствования предприятий при переходе к рынку с учетом критического анализа зарубежного опыта, тем более, что большую часть используемых в этот период методов и механизмов может быть использовано и при развитом рынке. Так, ряд исследователей выделяет несколько этапов в развитии систем общефирменного управления за рубежом [4]. К таким этапам относятся управление на основе контроля за исполнением, управление на основе экстраполяции, управление на основе предвидения изменений и управление на основе гибких экстренных решений, которое складывается в настоящее время, в условиях, когда многие трудности возникают настолько неожиданно, что их невозможно предусмотреть.

Усложнение производственных процессов и рост нестабильности организационно-экономической среды приводят к необходимости разработки решения уже тогда, когда из внешней среды поступают сравнительно слабые сигналы. В связи с этим в новых условиях хозяйствования неизмеримо возрастают роль и значение планирования и прогнозирования, но не того типа планирования, которое действовало в условиях социалистического способа производства. Присущие ему свойства инерционности, переноса на перспективу существующих тенденций и условий хозяйствования и т.п. не только делают невозможным применение этой формы планирования в полном объеме в настоящее время, но и являются одной из важнейших причин низкой эффективности социалистической экономики. В связи с необходимостью приспособить существующую систему управления к качественно новым условиям, сделать ее гибче и лабильнее, в развитых капиталистических странах используется несколько форм планирования. В системе долгосрочного планирования предполагается, что будущее может быть предсказано путем экстраполяции исторически сложившихся тенденций роста. В системе же

стратегического планирования не считается, что будущее можно изучить методом экстраполяции [4]. Здесь вначале предпринимается анализ перспектив фирмы, в ходе которого исследуются тенденции, шансы фирмы, а также отдельные чрезвычайные ситуации, которые способны изменить сложившиеся тенденции. Следующим этапом является изучение позиций в конкурентной борьбе. На этапе, получившем наименование метода выбора стратегии, осуществляется сравнение перспектив фирмы в различных видах деятельности, происходит установление приоритетов и распределение ресурсов между различными видами деятельности для обеспечения будущей стратегии.

Таким образом, под стратегическим планированием понимается управленческий процесс создания и поддержания стратегического соответствия между целями фирмы, ее потенциальными возможностями и шансами в сфере рынка [6]. Далее разрабатываются детализированные планы отдельных видов производств и выпуска конкретных товаров и марочных изделий, что в целом обозначается как планирование маркетинга. Различают еще тактическое, оперативное и т.п. формы управления и планирования. Наличие различных форм, видов и методов планирования и управления, на наш взгляд, является примером попытки приспособиться к неопределенности экономической среды, росту сложности и нестабильности социальных процессов.

Переход на рыночные отношения российской и белорусской экономики и определение особенностей ее функционирования в условиях развитого рынка, многочисленные ошибки, возникающие вследствие непродуманности и отсутствия цельной, глубоко разработанной, логичной концепции этого перехода также приводят к росту нестабильности организационно-экономической среды. Все это, с одной стороны, делает невозможным использование той жестко централизованной, директивной формы планирования и управления производством, которое было характерно для социалистического периода развития, с другой стороны, крайне актуализирует поиск новых форм и методов управления и планирования, ибо, как доказывает мировой опыт, без использования определенных вариантов осуществления управленческих процессов современное производство просто невозможно. В этой связи для российских и белорусских предприятий в настоящее время в целях повышения эффективности их производственной деятельности целесообразно использовать некоторые элементы, характерные для системы управления западными фирмами.

Прежде всего, на наш взгляд, следует отказаться от попытки осуществить всеобъемлющее планирование всех сторон производственной и социальной деятельности коллектива предприятия и сконцентрироваться на решении важнейших проблем. В этой связи заметим, что для того, чтобы

справиться и овладеть быстроменяющейся обстановкой на рынке, в развитых капиталистических странах в системе управления фирмами взят на вооружение принцип своевременных решений. При этом так называемом управлении путем ранжирования стратегических задач высшее руководство вместе с плановой службой фирмы делит все задачи на четыре категории:

- а) самые срочные и важные задачи, требующие немедленного рассмотрения;
- б) важные задачи средней срочности, которые могут быть решены в пределах следующего планового цикла;
- в) важные, но несрочные задачи, требующие постоянного контроля;
- г) задачи, представляющие собой фальшивую тревогу и не заслуживающие дальнейшего рассмотрения [4].

Данный подход весьма эффективен, а потому его использование как основы построения системы управления российскими и белорусскими предприятиями в современных условиях представляется своевременным и необходимым.

Далее, вместо составления детального плана следует ограничиться разработкой стратегии развития предприятия, ибо как опять же показывает опыт развитых стран, стратегия – это именно тот инструмент, который может серьезно помочь фирме, оказавшейся в условиях нестабильности. Здесь под стратегией понимается набор правил для принятия решений, которыми руководствуется организация в своей деятельности. Поскольку стратегия развития предприятия может меняться в зависимости от сложившейся ситуации в макро- и микросфере фирмы, целесообразно разрабатывать стратегию на перспективу и ее более детальный вариант на ближайшее время, причем периодически осуществлять корректировку стратегии в соответствии с происходящими в организационно-экономической среде изменениями. Причем конкретное значение временного интервала того перспективного периода, на который осуществляется разработка стратегии, должно определять само предприятие, исходя из своих возможностей и потребностей. Однако, учитывая крайне высокий уровень нестабильности современной экономической ситуации в нашей стране, представляется, что значение временного периода не должно быть значительным (год – для стратегии на перспективу и квартал – для разработки более детального варианта). Но еще раз подчеркиваем, что данные значения носят рекомендательный характер, выбор остается за предприятием.

Аналогично принципы разработки стратегии должно осуществлять само предприятие, но можно рекомендовать в соответствии с достижениями зарубежной теории управления особое внимание уделять таким аспектам производственной деятельности, как перспективы дальнейшего роста, рен-

табельность и стратегическая уязвимость фирмы [4]. В этой связи представляется полезным для осуществления процесса управления российскими и белорусскими предприятиями в современных условиях использовать некоторые положения теории маркетинга.

Ряд наиболее видных теоретиков правильно отмечает, что маркетинг – это не просто реклама и деятельность штата продавцов, это скорее всеобъемлющий процесс приспособления к использованию наиболее выгодных из открывающихся рыночных возможностей [6]. В соответствии с достижениями теории, процесс управления маркетингом состоит из:

- 1) анализа рыночных возможностей;
- 2) отбора целевых рынков;
- 3) разработки комплекса маркетинга;
- 4) претворения в жизнь маркетинговых мероприятий.

В настоящее время, когда самостоятельность предприятий неизмеримо возросла, многие методы управления маркетингом целесообразно использовать и на территории СНГ. Это, прежде всего, изучение и прогнозирование спроса, сегментирование рынка, отбор целевых сегментов рынка и позиционирование товара на рынке. Однако здесь следует учитывать, что в повременном маркетинге пересекаются и взаимно дополняются два аспекта: с одной стороны, это всестороннее изучение рынка, спроса и потребностей и ориентация производства на эти требования; с другой – активное воздействие на рынок и существующий спрос, на формирование потребностей и покупательских предпочтений [11]. Поэтому второму аспекту должно быть также уделено достаточно внимания. Таким образом, не следует ограничиваться только изучением рынка и спроса, следует, по мере возможностей, активно формировать этот спрос, причем, на наш взгляд, в условиях дефицитного рынка осуществлять это неизмеримо проще.

При изучении маркетинговых возможностей предприятия в методическом плане целесообразно выделить контролируемые и неконтролируемые факторы среды маркетинга [11] и уже с учетом этого приступать к разработке стратегии развития фирмы. В самом же процессе осуществления планирования стратегии можно выделить в соответствии с рекомендациями зарубежных ученых пять стадий:

- 1) формирование проранжированного комплекса проблем;
- 2) планирование целей;
- 3) планирование средств достижения целей;
- 4) планирование ресурсов;
- 5) проектирование внедрения и контроля [1].

Разумеется, все эти предложения носят рекомендательный характер, руководство предприятия должно в соответствии со своими возможностями и потребностями решать, какие из них нужно использовать. Более того, в зависимости от специфики производственной деятельности, пакет предложений может существенно варьироваться. Так, понятно, что потребность в проведении качественного маркетинга у предприятий, осуществляющих в настоящее время преимущественно внешнеэкономическую деятельность, весьма велика.

Таким образом, можно констатировать, что качественно новый уровень неопределенности, нестабильности и изменчивости организационно-экономической среды, высокий уровень сложности производственных процессов требуют радикального пересмотра парадигмы, философии управления и планирования, поиска новых методов и способов управления хозяйственными процессами. Учитывая эти обстоятельства, а также ограниченные возможности индивидуумов, осуществляющих управленческие операции, за рубежом в развитых капиталистических странах придерживаются концепции так называемого инкрементального планирования, когда вместо того, чтобы пытаться найти оптимальные параметры системы, придерживаются позиции ограниченной рациональности, определяя способ действия, который достаточно хорош, чтобы произвести разумное усовершенствование текущего состояния системы [7]. В этой связи и для эффективного осуществления процесса управления российскими и белорусскими предприятиями в условиях формирования рыночных отношений целесообразно придерживаться концепции гибкого индикативного планирования, используя элементы различных подходов к управлению, прогнозированию и планированию производства, в том числе концепций стратегического, системного, нормативного планирования и пр. (классическим примером гибкого подхода является использование в развитых капиталистических странах в практике стратегического планирования и прогнозирования развития фирмы матрицы возможностей по товарам/рынкам, матрицы «Бостон консалтинг групп» и других подобных методов).

Причем важно подчеркнуть, что эффективность использования тех или иных методов управления производственными процессами во многом определяется взаимодействием всех элементов системы управления экономикой на разных уровнях иерархии: народнохозяйственном, отраслевом, региональном, на уровне основного хозяйственного звена. Только таким образом, на наш взгляд, можно с достаточной степенью надежности осуществлять управление производственным процессом в такой неустойчивой экономической среде и создать условия для естественной трансформации и оптимального соотношения субъективного и объективного факторов, сознательных и стихийных форм регулирования, плановых и рыночных методов

управления и хозяйствования. С другой стороны, рассмотрение и анализ методов управления производственными процессами позволяют конкретизировать положения концепции оптимального соотношения рыночных и государственных регуляторов.

Одним из важнейших условий эффективного управления сложным производством в новых условиях хозяйствования является выбор рациональной структуры и формы организации. В этой связи значительный интерес представляют зарубежные исследования, в которых анализируется деятельность различных типов организации. Так, некоторые исследователи различают механическую модель (линейно-функциональная структура управления) и органическую модель (проектная, программно-целевая, матричная структуры управления) [3]. Причем отмечалось, что оба типа организации могут одновременно сосуществовать (даже в разных частях одной и той же фирмы) и быть эффективными в разных условиях вопреки утверждению о том, что механическая модель – это устаревший и отживший тип организации. В связи с этим наблюдаемое в действительности увеличение числа органических структур обуславливается лишь повышением нестабильности условий функционирования фирмы и их стремлением приспособиться к новым требованиям, но поскольку нестабильность различна в разных регионах и отраслях, то и рост структур подобного типа происходит неравномерно. С проблемой выбора рациональной структуры и организации производства связан и процесс поиска оптимального уровня централизации. Ряд экономистов отмечает, что как излишне высокий уровень централизации, так и чрезмерная децентрализация деятельности предприятия приводят к негативным последствиям и отрицательно сказываются на эффективности производства [9]. Это положение всецело подтверждает печальный опыт развития советской экономики и те последствия, к которым привела гигантомания, стремление к чрезмерной концентрации и централизации производства в прошлый, социалистический период. Необходимо, как уже отмечалось, оптимальное соотношение между противоположными процессами централизации и децентрализации.

Чтобы избежать негативных последствий, не следует, что называется, впадать в крайности, а нужно попытаться найти рациональное соотношение между противоположными процессами централизации и децентрализации, причем в зависимости от состояния внешней среды необходимый уровень централизации также будет меняться. В этой связи отметим, что высокий уровень нестабильности экономического пространства вызвал поиск новых форм адаптации производственных систем к новым условиям хозяйствования. Так, например, ряд строительных организаций Мурманской области вышел из состава территориального строительного объединения, что, на наш взгляд, являет собой пример приспособления к новым условиям.



Одним из перспективных направлений поиска новых форм организации производства является процесс диверсификации. Различают несколько разновидностей диверсификации: концентрическую, горизонтальную и конгломератную диверсификацию. Диверсификация является одной из форм обеспечения устойчивости предприятий при сильной изменчивости организационно-экономической среды. В развитых капиталистических странах диверсификация производства очень широко распространена в совершенно различных отраслях, причем в значительной мере именно с ней связывают объяснение причин финансовой устойчивости крупных корпораций. В последнее время и в российско-белорусской экономике получил дальнейшее развитие процесс диверсификации, что особенно характерно для предприятий, продукция которых не относится к разряду дефицитной и не пользуется особым спросом на рынке. Причем нередко на такого рода предприятиях происходит конгломератная разновидность диверсификации, т.е. когда существующий ассортимент пополняется изделиями, не имеющими никакого отношения ни к применяемой на предприятии технологии, ни к нынешним товарам. Это происходит, например, когда на предприятиях базовых отраслей начинают производить такую несвойственную для них продукцию, как товары народного потребления (что особенно было характерно для первого периода формирования рыночных отношений на постсоветском пространстве). С одной стороны, такой метод выживания способствует уменьшению дефицитности определенной, необходимой обществу группы товаров, с другой стороны, осуществляется это нередко весьма неэффективным способом, так как на предприятии нет ни соответствующего опыта работы, ни подготовленной в достаточной степени технологии.

Как видим, существующие формы и методы адаптации к росту нестабильности и изменчивости экономической среды могут приводить к противоречию между интересами общества и интересами предприятия. Поэтому проблема поиска эффективного варианта управления не может замыкаться на анализе возможности применения различных прогрессивных методов хозяйствования на уровне предприятия, а непосредственно связана с созданием на разных уровнях иерархии рациональных экономических и организационно-правовых условий. Так, понятно, что какие бы прогрессивные методы не использовались в системе управления предприятием, эффект от них может быть небольшим, если условия внешней среды не способствуют нормальному протеканию производственного процесса (например, установлены непомерно высокие налоги, недостаточно подготовлена правовая база и пр.). В этой связи в целях повышения стабильности и устойчивости производственных процессов в условиях формирования рыночных отношений особое значение приобретает осуществление системы мер государственного регулирования и управления народным хозяйством. Именно государство, на наш взгляд, в условиях

возросшей нестабильности должно разработать систему мер оказания поддержки определенным видам производств через разработку рациональной налоговой, кредитно-финансовой политики, создания всякого рода стабилизационных фондов, подготовки солидной правовой базы и т.п.

Без этого использование самых прогрессивных методов управления может не дать совершенно никакого эффекта. Причем, используемые в различных отраслях и сферах экономики формы и методы государственного регулирования должны учитывать отраслевую и региональную специфику. Так, на государственных предприятиях капиталистических стран нередко применяется не индикативное, как в частном секторе, а директивное планирование [10]. Важным компонентом разработки стратегии развития предприятия является оценка эффективности производственной деятельности в настоящее время и в перспективе.

Среди исследователей имеется множество подходов к выбору критериев и показателей эффективности. Так, Д. С. Синк считает, что существует, по меньшей мере, семь различных, но не обязательно взаимоисключающих критериев результативности организационной системы, к которым он относит следующие: 1) действенность; 2) экономичность; 3) качество; 4) прибыльность (доходы/расходы); 5) производительность; 6) качество трудовой жизни; 7) внедрение новшеств [8]. Существуют и другие точки зрения, причем очень важным аспектом разногласия является спор о возможности существования обобщающего и интегрального показателя эффективности или же необходимость использования для этого комплекса показателей.

Не пытаясь всесторонне проанализировать проблему, все же отметим, что, как показывает опыт управления и хозяйствования, на основе лишь одного показателя не представляется возможным оценить эффективность производственной деятельности предприятия, однако, с другой стороны, использование значительной группы показателей, как правило, приводит к противоречивым оценкам (ибо по одним показателям эффективность растет, по другим – снижается) и не позволяет сконцентрировать внимание управленческого персонала на главных аспектах деятельности. В связи с этим необходимо проранжировать показатели и критерии эффективности и уже на основе выявленных приоритетов осуществлять ее оценку.

На наш взгляд, для российских предприятий в настоящее время наибольшее значение имеет оценка показателей прибыльности и производительности, а если учитывать при этом не только интересы самого предприятия, но и общества, то к этим группам нужно добавить показатели оценки внедрения новшеств и качества. Причем, заметим, что измерять данные группы показателей можно по-разному, выбор того или иного варианта должно осуществлять само предприятие.

В связи с нестабильностью и изменчивостью организационно-экономической среды существенно возрастает степень риска при принятии управленческих решений. Следует отметить, что проблема риска в различных аспектах – экономическом, правовом, психологическом и т.д. – давно обсуждается в специальной литературе капиталистических стран. Так, еще Дж. М. Кейнс писал об «издержках риска», которые необходимы для покрытия возможного отклонения действительной выручки от ожидаемой [5]. Он считал, что целесообразно учитывать три основных вида риска в экономической жизни: 1) риск предпринимателя или заемщика; 2) риск кредитора и 3) риск, связанный с возможным уменьшением ценности денежной единицы.

И в российско-белорусской экономике значение риска как одного из элементов в системе принятия решений в последнее время неизмеримо возросло. Ряд исследователей выделяет некоторые моменты, составляющие специфику экономического аспекта риска [2]. В экономике риск отождествляется с возможным материальным ущербом, связанным с реализацией какого-то решения, с авариями, стихийными бедствиями, банкротством предприятий, уменьшением ценности денежной единицы и т.д. Поскольку, как правило, вероятность осуществления какого-либо решения не равна единице, а в условиях нестабильности возможность реализации решения становится еще более неопределенной, следует в хозяйственном механизме предусмотреть определенные формы компенсации риска, причем чем меньше вероятность осуществления решения, тем, при прочих равных условиях, должен быть выше и уровень компенсации. Это в реальности можно осуществить путем дифференциации ставки банковского процента, уровня налогов и пр. При этом важно учесть и временной аспект экономической оценки риска.

Таким образом, в условиях возросшей изменчивости организационно-экономической среды осуществление производственной деятельности значительно усложняется, возрастает степень риска, что приводит к необходимости поиска нестандартных решений, реализации новых методов управления социально-экономическими процессами.

Одной из форм проявления неопределенности в экономике является выбор критерия оценки эффективности в условиях многообразия вариантов решения проблемы. Одним из многочисленных примеров является рассмотренная ранее проблема выбора двух различных стратегий предпринимательского поведения, одна из которых нацелена на скорейшее получение суммарной максимальной прибыли за довольно большой срок. Для решения этих проблем используются методы многокритериальной оптимизации, как, например, метод оптимизации по Парето и др. Одной из сложных проблем предпринимательской деятельности является выбор оптимального варианта

вложения капитала. Предприниматель в этом случае сталкивается с различными разновидностями неопределенностей, в своей совокупности они образуют так называемую критическую неопределенность, при которой вступает в действие элемент риска [2]. Поэтому в этом случае возникает непростая задача – учитывая рыночную конъюнктуру и влияние других факторов определить степень риска.

Управление производственными процессами в условиях качественно более высокого уровня неопределенности и изменчивости организационно-экономической среды должно происходить в принципиально иной форме и осуществляться другими методами. В этой связи представляется целесообразным использование в российской и белорусской экономиках ряда подходов, доказавших эффективность в осуществлении процесса управления капиталистическими фирмами. Разумеется, происходить это должно не путем абсолютного копирования зарубежного опыта, а с учетом специфики функционирования постсоветской экономики в настоящее время и в прошлом. Здесь, прежде всего, заслуживает внимания гибкая система различных моделей планирования и прогнозирования, некоторые аспекты процесса управления маркетингом, учета в хозяйственной практике степени риска и т.п. Внедрение в российско-белорусскую экономику такого рода методов позволит повысить эффективность системы управления производством в новых условиях хозяйствования.

## Литература

1. Акофф Р. Л. Планирование будущего корпорации: [Пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1985. – 327 с.
2. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни. – М.: Мысль, 1989. – 187 с.
3. Американские буржуазные теории управления / Под ред. Б.З. Мильнера. – М.: Мысль, 1978. – 364 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление: [Сокр. пер. с англ.]. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. – М.: Ил., 1948. – 398 с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга: [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
7. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем: [Пер. с англ.]. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.
8. Синк Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: [Пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.
9. Обэр-Крие Дж. Управление предприятием: [Сокр. пер. с франц.]. – М.: Прогресс, 1973. – 304 с.
10. Щукин Б. Н. Индикативный план как организационный механизм реализации экономической политики государства // Государственное регулирование рыночной экономики / Отв. ред. В.Ф. Беседин. – Киев: Изд-во НИЭИ Минэкономики Украины, 1992. – С. 13–20.
11. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг: [Сокр. пер. с англ.]. – М.: Экономика, 1990. – 350 с.

## Глава 16.

### Инерционность социально-экономических и экологических систем

Одним из наименее изученных свойств социально-экономических и экологических (в том числе и эколого-экономических) систем является их инерционность. В то же время проблема инерционности физических тел и систем в различных ракурсах исследуется уже на протяжении нескольких столетий и в этой области получено немало очень глубоких результатов. Достаточно напомнить, что уже в ньютонианской механике была определена мера инерционности физических тел, которая равняется их массе, причем в соответствии со вторым законом Ньютона ускорение тела прямо пропорционально приложенной силе и обратно пропорционально массе тела. Иначе говоря, чем выше мера инертности физических тел и систем, тем меньше при данном воздействии изменяется их скорость.

Учитывая, что по сравнению с физическими системами сложность социально-экономических и экологических систем значительно выше, в связи с чем при описании их функционирования, как правило, используют довольно большую группу показателей и параметров, вряд ли возможно столь же просто, как это было сделано для физических систем, определить меру инерционности экономических и экологических систем. Одним из возможных и, на наш взгляд, весьма перспективных подходов для решения этой проблемы является использование частных производных для параметров, задающих основные характеристики функционирования определенной социально-экономической и экологической системы (такого рода параметры можно назвать значимыми для этой системы). Уточним сказанное.

Предположим, что функционирование определенной социально-экономической и экологической системы можно описать с помощью системы функций

$$f_1 (X_1, X_2, \dots, X_n), f_2 (X_1, X_2, \dots, X_n), \dots, f_k (X_1, X_2, \dots, X_n),$$

где  $X_1, X_2, \dots, X_n$  – значимые параметры.

Внешние воздействия, оказываемые на производственную систему, приводят обычно к изменению значений вышеприведенных функций. Иначе говоря, если рассматривать нашу эколого-экономическую систему не только в статике, но и в динамике, то в связи с воздействиями на нее извне будет изменяться и описывающая ее поведение система функций. Таким образом, за определенный период времени  $[t_1, t_2]$  каждая из вышеприведенных функций  $f_m (X_1, X_2, \dots, X_n)$  изменится на величину

$$\Delta f_m = f_{m_{t_2}}(X_1, X_2, \dots, X_n) - f_{m_{t_1}}(X_1, X_2, \dots, X_n). \quad (16.1)$$

Теперь можно определить и меру инерционности социально-экономической и экологической системы. Однако, поскольку сложность эколого-экономической системы, как правило, значительно выше сложности физической системы, меру инерционности первой, в отличие от второй, следует определять не по одному, а по каждому значимому параметру. Причем, учитывая, что процесс функционирования данной социально-экономической и экологической системы описывается не одной функцией, а целой их системой, то и мера инерционности эколого-экономической системы для какого-то значимого параметра  $X_i$  будет определяться не одним значением, а группой значений, выраженных в частных производных:

$$\frac{df_1}{dx_i}, \frac{df_2}{dx_i}, \dots, \frac{df_k}{dx_i}. \quad (16.2)$$

Если использовать данные векторной геометрии, то в  $k$ -мерном пространстве мера инерционности по значимому параметру  $X_i$  (обозначим ее  $M_{xi}$ ) может быть выражена следующим образом:

$$M_{xi} = \frac{d\vec{f}}{dx_i}. \quad (16.3)$$

Меру же инерционности для данной экологической системы по всем её значимым параметрам можно выразить в виде матрицы  $M$  размером  $n \times k$ :

$$M = \begin{pmatrix} \frac{df_1}{dx_1} & \frac{df_2}{dx_1} & \dots & \frac{df_k}{dx_1} \\ \frac{df_1}{dx_2} & \frac{df_2}{dx_2} & \dots & \frac{df_k}{dx_2} \\ - & - & - & - \\ - & - & - & - \\ \frac{df_1}{dx_n} & \frac{df_2}{dx_n} & \dots & \frac{df_k}{dx_n} \end{pmatrix} \quad (16.4)$$

Матричное выражение меры инертности весьма удобно, так как в случае однотипных систем, когда действует принцип аддитивности, меру инерционности системы, объединяющую несколько однотипных экологических систем можно определять путем суммирования матриц, выражающих меру инертности каждой из них. Таким образом, мера инертности экологической системы характеризует степень автономности ее от окружающей экономической среды, степень независимости, «неподдаваемости» действию внешних сил, степень ее устойчивости от них (однако заметим, что инерционность все-таки не следует полностью отождествлять с устойчивостью системы, так как последняя категория больше отражает временной аспект проблемы ее автономного функционирования). Причем, чем выше мера инерционности системы, тем эта система автономнее от действия внешних сил. Разница же между инерционностью эколого-экономической системы и инерционностью физической системы заключается, если так можно выразиться, в «многоликости» первой, так как в этом случае «тяжесть», устойчивость системы определяется по каждому значимому параметру, которых, как правило, достаточно много (в связи с высокой сложностью и структурированностью такого рода систем, в отличие от физических систем).

Предложенный нами подход для решения проблемы определения меры инерционности социально-экономических и экологических систем на основе использования частных производных от системы функций, описывающих функционирование этих систем для всех их значимых параметров, имеет право на существование хотя бы потому, что он является обобщением того подхода, который применяется при определении инерционности физических систем. Только в нашем случае используется не динамика скорости физических тел и систем в виде их ускорения, а изменение скорости течения производственных и экологических процессов, выражаемое в динамике значимых параметров. Поэтому социально-экономическую и экологическую инерционность следует определять по каждому значимому параметру (значимые параметры и отражают все многообразие основных производственных процессов). Дальнейшие статистические и экономико-математические исследования позволят глубже обосновать целесообразность использования предложенного нами подхода при изучении вопросов, связанных с количественной оценкой степени инерционности эколого-экономических систем. Однако наряду с анализом количественных параметров, большое значение имеет также исследование различных качественных аспектов явления инерционности.

Прежде всего следует отметить, что с качественной точки зрения эколого-экономическая инерционность существенно отличается от физической инерционности. К важнейшим особенностям проявления инерционности

в эколого-экономической сфере следует отнести ее комплексный характер, что объясняется большей сложностью воспроизводственных систем по сравнению с физическими. Действительно, при изучении факторов, тормозящих реализацию каких-либо кардинальных преобразований в обществе, как правило, сложно бывает вычленить какой-то один. Обычно выделяют несколько основных и множество второстепенных, препятствующих осуществлению как эволюционных, так и революционных реформ, причем в большинстве случаев эти факторы относятся к различным группам и сферам жизнедеятельности общества, чем во многом и обусловлен комплексный характер социально-экономической инерционности. Так, например, в осуществляемых в настоящее время в России и других постсоциалистических странах рыночных реформах можно выделить несколько групп факторов, по инерции тормозящих и усложняющих их реализацию.

Можно выделить следующие различные группы:

1. Факторы экологического характера (зоны экологического бедствия, гипертрофированное развитие сырьевых добывающих экологически грязных производств и пр.).

2. Особенности и традиции массовой психологии (например, исторически сложившиеся черты национального характера: традиционная общинность и коллективизм русского народа, в определенной мере препятствующие развитию классических рыночных отношений, в основе которых лежит индивидуализм).

3. Внешнеэкономические и внешнеполитические факторы (например, долги бывшего СССР, доставшиеся в наследство России).

4. Природно-ресурсные и климатические особенности, определяющие специфику развития национальных и региональных хозяйственных комплексов.

5. Социальные факторы.

6. Непосредственно экономические факторы.

В каждой группе факторов, определяющих инерционность эколого-экономических систем, можно выделить некоторые подгруппы – так, среди экономических факторов в особую подгруппу имеет смысл выделить те, которые определяют структурную инерционность российской экономики. В этой же группе факторов можно выделить подгруппы, связанные с различного рода диспропорциями: народнохозяйственными (например, между производством средств производства и производством предметов потребления), межрегиональными, межотраслевыми, внутрирегиональными, внутриотраслевыми и т.д. Как видим, экологическая инерционность действительно носит, в отличие от физической инерционности, преимущественно комплексный характер.



Но с инерционностью могут быть связаны не только факторы, усложняющие и тормозящие реформы. Нередки случаи, когда инерционность способствует экономическому росту (например, долговременное действие прогрессивных тенденций). Таким образом, инерционность может способствовать как экономическому росту, повышению эколого-экономической эффективности (и в этом случае мы можем говорить о прогрессивной, позитивной эколого-экономической инерционности), так и спаду, снижению эффективности (в этом случае имеет смысл говорить о регрессивной, негативной инерционности). В случае же, если инерционность не влияет на динамику эффективности, можно говорить о нейтральной инерционности (скорее всего, более правильным было бы говорить о позитивных (прогрессивных), негативных (регрессивных) и нейтральных факторах эколого-экономической инерционности).

Наряду с комплексным характером, который присущ социально-экономической и экологической инерционности, другой особенностью, отличающей ее от физической инерционности, является многоуровневый характер первой. Действительно, инерционность присуща и предприятиям, и отраслям, и регионам, и народному хозяйству, и мировой экономике в целом, причем на различных уровнях иерархической системы управления и организации воспроизводственных процессов инерционности присуща своя специфика. Именно в связи с этим обстоятельством сформулированное нами в начале данного раздела правило об аддитивности матриц, характеризующих меру инерционности однотипных систем, применимо только к социально-экономическим системам одного иерархического уровня. Причем, очевидно, что на каждом более высоком уровне иерархической структуры эколого-экономическая инерционность носит более сложный характер, что выражается в количественном увеличении и качественном разнообразии факторов инерционности, формах и способах ее проявления – более того, инерционность систем более высокого уровня как бы включает в качестве своих составляющих инерционность систем более низкого уровня (к примеру, инерционность отраслевого или регионального хозяйственного комплекса в качестве составляющих включает инерционность, присущую предприятиям, в него входящим).

Необходимо также заметить, что явление социально-экономической и экологической инерционности гораздо чаще и сильнее проявляется в переходных, кризисных условиях, чем в стабильной и относительно устойчивой ситуации. Так, в первые несколько лет начавшейся в России рыночной реформы значительная часть директоров предприятий, считая, что осуществляемые общественные преобразования недолговечны, использовали в системе

управления и организации производством традиционные методы, характерные для социалистической эпохи и лишь с развитием рыночных отношений инерционная стратегия стала постепенно преодолеваться. Таким образом, переходная среда, кризисные условия чаще вызывают необходимость смены типа, формы инерционности, чем это имеет место в относительно стабильной среде, когда условия определяют целесообразность использования традиционных подходов к организации и управлению производственными процессами (иначе говоря, устойчивая среда априори определяет действие стереотипов, т. е. инерционность хозяйственного мышления).

Как можно видеть, действительно в социально-экономической и экологической сфере инерционность проявляется более сложно, чем в физическом мире и выражается это в комплексности социально-экономической инерционности, ее многоуровневом характере, в более сильном проявлении данной разновидности инерционности в кризисной, нестабильной организационно-экономической среде и в наличии различных форм эколого-экономической инерционности – позитивной (прогрессивной), негативной (регрессивной) и нейтральной. Общее же между физической и производственной (экономической) инерционностью заключается в том, что и в первом, и во втором случае при прочих равных условиях при данном воздействии извне изменения системы тем меньше, чем выше ее инерционность. Однако, поскольку инерционность эколого-экономической системы, в отличие от физической системы, определяется не по одному, а по каждому значимому параметру, то при учете внешнего воздействия на систему следует определять меру его влияния на каждый значимый параметр. Поэтому показатели инерционности экологической системы по разным значимым параметрам при данном внешнем воздействии в принципе могут не совпадать.

Важнейшим условием преодоления негативной инерционности в экономике обычно является ее структурная перестройка. Определенный интерес для исследования структурных сдвигов может представлять использование понятия структурной эластичности выпуска:

$$E = \frac{n_1}{n_2}, \quad (16.5)$$

где  $n_1$  – консервативный (инерционный),  $n_2$  – реконструктивный (структурный) компоненты нормы роста.

Это понятие было введено Л.А. Дедовым [1] для исследования структурных циклов, анализ которых важен при мониторинге экономического развития. Применение термина «структурная эластичность» к показателю  $E$  оправдано по следующим причинам:

а) величины  $n_1$  и  $n_2$  являются относительными приростами исследуемого агрегата, что существенно для определения показателя  $E$  как эластичности, ибо эластичность количественно представляет собой отношение таких приростов;

б) и  $n_1$ , и  $n_2$  учитывают структурные особенности происходящих в хозяйственных системах процессов.

Данное понятие целесообразно использовать и при выборе оптимального варианта структурной перестройки экономики на основе решения проблемы элементного формирования эколого-экономического ядра.

Возможны следующие варианты:

1. Структурная эластичность положительна: рост на основе традиционной структуры выпуска дополняется ростом на основе структурных изменений, то есть  $n_1 > 0$  и  $n_2 > 0$ . Тогда  $E = n_1 / n_2 > 0$ . Соответствующая фаза структурного цикла может быть названа фазой дополняющего развития и является повышательной.

2. Если несущий каркас экономической структуры подвергается преобразованиям, которые сначала бывают довольно умеренными в силу инерционности экономических процессов, то рост на традиционной основе замедляется:  $n_1 < 0$ , но сохраняется рост на базе структурных изменений ( $n_2 > 0$ ), причем это происходит так, что  $N = n_1 + n_2 > 0$ , и поэтому имеет место рост выпуска. Тогда  $E > -1$ . Такая ситуация характеризует фазу компенсирующего замещения. То есть рост за счет компонента  $n_2$  компенсирует и замещает спад на основе компонента  $n_1$ , что обусловлено самим целевым назначением структурных сдвигов – рост на их основе должен расширять производственные возможности хозяйственной системы. И это действительно удается обеспечить на первых порах. Однако, часто спад традиционных производственных возможностей приобретает коллапсную форму. Тогда система переходит в фазу 3.

3. При кардинальном преобразовании традиционной структуры выпуска, спад на ее основе перестает компенсироваться одновременным ростом на базе реконструктивной составляющей, что связано с запаздыванием эффекта структурных преобразований и, часто, общей его недостаточностью по сравнению с масштабом деструкции. Имеем  $N < 0$  и  $E < -1$ . Это ситуация некомпенсирующего замещения.

4. В четвертой фазе упомянутые факторы проявляются наиболее отчетливо, в силу чего имеем общий глубокий спад производства:  $E \ll -1$  и  $N \ll 0$ .

На основе предложенной классификации фаз экономического роста в каждом данном периоде возникает разбиение объектов анализа – отраслей,

товарных групп на кластеры – совокупности объектов, сходные по свойствам динамики.

В кластер первый – Кл.1 попадают объекты множества  $G_i$ , для которых  $E^{(i)} > 0$  при  $i \in G_i$ . Объекты Кл.1 развиваются в целом успешно в имеющихся условиях.

Для объектов второго кластера – Кл.2 –  $0 \geq E^{(i)} \geq -1$ . Объекты Кл.2 проводят реконструкцию выпуска с целью более выраженного роста.

Для объектов третьего кластера  $E^{(i)} < -1$ . Это слабо депрессивные объекты.

В кластер 4 входят объекты, удовлетворяющие условию  $E^{(i)} \ll -1$  и  $N \ll 0$ . Объекты этого кластера относятся к сильно депрессирующим.

Использование данного понятия к процессу отбора элементов экологического ядра возможно, так как структурная эластичность позволяет выявить те отрасли и виды производства, которые оказывают существенное влияние на развитие эколого-экономической системы в целом. Поэтому в ядро входят элементы первого и второго кластеров. Как показали исследования Л.А. Дедова [1], к эколого-экономическому ядру Удмуртской Республики, например, в настоящее время можно отнести следующие отрасли: черная металлургия, машиностроение и металлообработка, лесная и деревообрабатывающая промышленность, нефтяная и пищевая отрасли. Иначе говоря, в ядро входят следующие товарные группы:

- военная техника и снаряжение;
- оружие невоенного назначения;
- специальные сорта черных металлов и проката;
- легковые автомобили;
- цветные и редкоземельные металлы и прокат из них;
- некоторые виды предметов длительного пользования (стиральные машины, бытовые компьютеры и т.п.);
- средства космической связи;
- медицинское и диагностическое оборудование;
- мебель;
- шарикоподшипники;
- нефть;
- оборудование для химического и бумагоделательного производства;
- древесина и пиломатериалы;
- стройматериалы.

Аналогичным методом можно сформировать ядро экономики и любого другого региона.

Как можно видеть, ядро играет существенную роль в осуществлении структурной перестройки экономики. В связи с этим определенный интерес может представлять анализ взаимосвязи экономического ядра с явлением эколого-экономической инерционности.

Уточним, что нами понимается под ядром экономики [2].

Предложенная нами концепция экономического ядра является обобщением опыта развития экономики в различных странах, в частности, опыта хозяйственного развития в таких индустриально развитых государствах, как Япония, Южная Корея, США. Причем сформулированная концепция учитывает как отраслевой аспект развития экономики различных государств, так и региональный аспект развития. В специальной литературе весьма широкое распространение получила теоретическая концепция о «полюсах роста». Она свидетельствует о том, что подобно тому, как в человеческом организме существуют болевые точки, в экономическом организме существуют точки (отдельные виды производств, отрасли, регионы, предприятия), воздействие на которые оказывает существенное влияние на развитие других элементов социально-экономического организма.

Совокупность такого рода «полюсов роста» входит в экономическое ядро. Однако наряду с ними в ядро входят и элементы, составляющие основу, базис экономики, ее костяк. Таким образом неверно, как это иногда делают, отождествлять теорию «полюсов роста» с развиваемой нами концепцией экономического ядра – последняя не только обобщает теорию «полюсов роста», но и включает иные элементы. Таким образом, будем исходить из того, что под экономическим ядром нами будет пониматься вся совокупность полюсов роста и все базисные элементы экономики (т.е. элементы, составляющие ее основу).

Первопричинами необходимости формирования экономического ядра являются ограниченность ресурсов и возможностей, а также количество и острота нерешенных проблем. Причем очевидно, что в сравнительно недалекой перспективе, когда ограниченность природных ресурсов в мире все более будет давать о себе знать, использование положений теории экономического ядра в хозяйственной практике станет все более актуальным. Проблему формирования экономического ядра можно и нужно рассматривать в различных ракурсах и на разных уровнях – народнохозяйственном, отраслевом, региональном, на уровне отдельного предприятия [2]. Проблема элементного состава экономического ядра непосредственно связана с проблемой выбора критериев отнесения тех или иных социально-экономических структур и образований к экономическому ядру. Как уже указывалось, главным свойством элемента экономического ядра является способность содействовать интенсивному развитию остальных элементов народнохозяйственного комплекса,

тогда как сам этот элемент может находиться и в стагнирующем состоянии. Чтобы определить, входит ли тот или иной элемент в ядро, необходимо учитывать всю совокупность последствий его воздействия на другие экономические элементы. К критериям выбора элементов экономического ядра, наряду с уровнем рентабельности и скоростью оборота капитала следует относить и другие, в том числе и нестоимостные параметры. Например, ядром экономики может быть отрасль с низким уровнем рентабельности и сравнительно невысокой скоростью оборота капитала, но способствующая обеспечению высокого уровня занятости или значительному увеличению количества заказов для других отраслей.

Таким образом, к экономическому ядру относится все то, что способствует существенному росту значительного числа других элементов социально-экономической системы и составляет ее базис, основу. Отбор элементов экономического ядра осуществляется на основе использования значительного числа параметров, как стоимостных, так и нестоимостных: уровень прибыльности и рентабельности, скорость оборота капитала, увеличение занятости населения, рост совокупного спроса и пр. При решении проблемы выбора критериев отбора элементов экономического ядра следует учитывать не только качественный (т.е. выбор экономических параметров-критериев), но и количественный аспект. Последнее означает, что для выбранных параметров-критериев – по крайней мере, для некоторых – необходимо определять пороговые, критические значения, при которых имеет смысл включать в экономическое ядро те или иные элементы.

Большое значение при решении проблемы выбора элементов экономического ядра имеет учет значения и роли этого элемента в воспроизводственных процессах. Так, очевидно, что в условиях НТР большое значение имеет развитие наукоемких отраслей и производств, роль которых в перспективе в связи с возрастанием значения фактора ограниченности природных ресурсов будет все более возрастать. К примеру, индустриализация советской экономики 1920 – 30-х гг., несомненно, была «полюсом роста», оказав огромное влияние на развитие всего народнохозяйственного комплекса страны, в том числе сельское хозяйство, за счет которого она в значительной мере и осуществлялась. Выбор того или иного варианта экономического ядра во многом будет определять направления структурных изменений. Поэтому от элементного состава ядра экономики будет зависеть та форма, в которой проявится в ходе структурных преобразований социально-экономическая инерционность – прогрессивная, регрессивная или нейтральная.

Важно учитывать и такой аспект проблемы формирования экономического ядра, как его многовариантность. Это означает, что, как правило,

возможны различные варианты экономического ядра, т.е. элементный состав ядра – не единственно возможный, причем чем богаче природными ресурсами страна, чем выше ее научно-технический потенциал и уровень экономического развития, тем больше и вариантов формирования элементного состава экономического ядра. В связи с этим весьма актуальна проблема выбора оптимального варианта элементного состава экономического ядра.

Большое значение имеет также создание условий для того, чтобы экономическое ядро «заработало». Одним из важнейших методов «запуска» экономического ядра являются методы государственного регулирования и стимулирования, как прямые, так и косвенные. Как правило, именно государственные методы стимулирования приоритетных отраслей способствовали «запуску» экономического ядра, в которое эти отрасли входили. После чего весьма эффективно и гармонично начинала функционировать и развиваться вся социально-экономическая система. Об этом свидетельствует японский, южнокорейский, советский опыт (индустриализация 1920–30-х гг.). Что же касается рыночных методов, то благодаря им эффект экономического ядра срабатывает, как правило (например, в Англии в период первоначального накопления капитала), лишь через сравнительно длительный промежуток времени и при благоприятных внешних условиях, в т.ч. и при наличии крупных зарубежных инвестиций.

В связи с этим важно подчеркнуть, что монетаристские методы сами по себе в явно недостаточной степени способствуют прогрессивным структурным изменениям. Для осуществления структурной перестройки российской и белорусской экономики необходимо оптимальное соотношение рыночных и государственных методов экономического регулирования, где последние должны составлять очень значительную часть; именно государственное регулирование структурных преобразований позволит наиболее эффективным образом осуществить структурную перестройку экономики. Таким образом, взаимосвязь эколого-экономической инерционности с ядром в значительной мере определяется тем влиянием, которое ядро оказывает на осуществляемые структурные преобразования. В данном разделе многие аспекты изучения явления инерционности представлены в постановочной форме – лишь дальнейшие исследования позволят проблеме инерционности воспроизводственных систем рассмотреть более полно. Следует добавить также, что, хотя здесь нами рассмотрен лишь эколого-экономический аспект инерционности, предложенные подходы могут быть, на наш взгляд, использованы и при анализе явления инерционности иных разновидностей экологических систем (эколого-технических, эколого-биологических и т.п.). Далее будет рассмотрена проблема выбора рациональных эколого-экономических структур, решение

которой во многом зависит от того, как быстро будет найден способ уменьшения влияния процессов инерционности.

## **Литература**

1. Дедов Л.А. Развитие хозяйственных систем: методы оценки и анализа. – Екатеринбург: УрО РАН, 1998. – 195 с.
2. Павлов К.В. Ядро экономических систем и эффективная хозяйственная политика. – М.: Магистр, 2009. – 191 с.
3. Павлов К.В. Инерционность социально-экономических и экологических систем // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2007. – № 3. – С. 4–9.



## Глава 17.

### Управление экономикой с учетом оценки воспроизводственных диспропорций

В связи с тем, что в настоящее время сложность производственных процессов неизмеримо возросла, чрезвычайно усложнилась и проблема поиска методов эффективного управления и обеспечения устойчивого функционирования экономикой. В условиях формирования рыночных отношений, когда существенно возросли нестабильность и изменчивость организационно-экономической среды, вопросы управления и социально-экономического прогнозирования естественным образом выдвигаются на первый план. Одной из важнейших причин возросшей в последнее время неопределенности и изменчивости социально-экономической среды является углубление различного рода воспроизводственных диспропорций. Учитывая все сказанное, целесообразно, на наш взгляд, рассмотреть некоторые направления управления и хозяйствования в настоящее время, в условиях высокого уровня изменчивости экономической среды. Так, ряд исследователей выделяет несколько этапов в развитии систем общефирменного управления за рубежом [14]. К таким этапам относятся управление на основе контроля за исполнением, экстраполяции, предвидения изменений и гибких экстренных решений, которое складывается в настоящее время, в условиях, когда многие трудности возникают настолько неожиданно, что их невозможно предусмотреть.

Усложнение производственных процессов и рост нестабильности организационно-экономической среды приводят к необходимости разработки решения уже тогда, когда из внешней среды поступают сравнительно слабые сигналы. В связи с этим в новых условиях хозяйствования неизмеримо возрастают роль и значение планирования и прогнозирования, но не того типа планирования, которое действовало в условиях социалистического способа производства. Присущие ему свойства инерционности, переноса на перспективу существующих тенденций и условий хозяйствования и т.п. не только делают невозможным применение этой формы планирования в полном объеме в настоящее время, но и являются одной из важнейших причин низкой эффективности социалистической экономики. В связи с необходимостью приспособить существующую систему управления к качественно новым условиям, сделать ее гибче и лабильнее, в развитых капиталистических странах используется несколько форм планирования. В системе долгосрочного планирования предполагается, что будущее может быть предсказано путем экстраполяции исторически сложившихся тенденций роста. В системе же стратегического планирования не считается, что будущее можно изучить методом экстраполяции. Здесь вначале предпринимается анализ перспектив

фирмы, в ходе которого исследуются тенденции, шансы фирмы, а также отдельные чрезвычайные ситуации, которые способны изменить сложившиеся тенденции. Следующим этапом является изучение позиций в конкурентной борьбе. На этапе, получившем наименование метода выбора стратегии, осуществляется сравнение перспектив фирмы в различных видах деятельности, происходит установление приоритетов и распределение ресурсов между различными видами деятельности для обеспечения будущей стратегии.

Таким образом, под стратегическим планированием понимается управленческий процесс создания и поддержания стратегического соответствия между целями фирмы, ее потенциальными возможностями и шансами в сфере рынка. Далее разрабатываются детализированные планы отдельных видов производств и выпуска конкретных товаров и марочных изделий, что в целом обозначается как планирование маркетинга. Различают еще тактическое, оперативное и т.п. формы управления и планирования. Наличие различных форм, видов и методов планирования и управления, на наш взгляд, является собой наглядный пример попытки приспособиться к неопределенности экономической среды, к росту сложности и нестабильности социальных процессов.

Многочисленные ошибки, возникшие вследствие непродуманности и отсутствия цельной, глубоко разработанной, логичной концепции формирования развитых рыночных отношений на постсоветском пространстве также приводят к росту нестабильности организационно-экономической среды. Все это, с одной стороны, делает невозможным использование той жестко централизованной директивной формы планирования и управления производством, которое было характерно для социалистического периода развития, с другой стороны, крайне актуализирует поиск новых форм и методов управления и планирования, ибо, как доказывает мировой опыт, без использования определенных вариантов осуществления управленческих процессов современное производство просто невозможно. В этой связи для отечественных предприятий в настоящее время в целях повышения эффективности их производственной деятельности целесообразно использовать некоторые элементы, характерные для системы управления западными фирмами.

Прежде всего, на наш взгляд, следует отказаться от попытки осуществить всеобъемлющее планирование производственной и социальной деятельности коллектива предприятия и сконцентрироваться на решении важнейших проблем. Чтобы справиться и овладеть быстроменяющейся обстановкой на рынке, в развитых капиталистических странах в системе управления фирмами взят на вооружение принцип своевременных решений.

Вместо составления детального плана следует ограничиться разработкой стратегии развития предприятия, ибо, как опять же показывает опыт развитых стран, стратегия – это именно тот инструмент, который может серьезно помочь фирме, оказавшейся в условиях нестабильности. Здесь нами

под стратегией понимается набор правил для принятия решений, которыми руководствуется организация в своей деятельности. Поскольку стратегия развития предприятия может меняться в зависимости от сложившейся ситуации в макро- и микросфере фирмы, целесообразно разрабатывать стратегию на перспективу и ее более детальный вариант – на ближайшее время, причем периодически осуществлять корректировку в соответствии с происходящими в организационно-экономической среде изменениями. Причем конкретное значение временного интервала того перспективного периода, на который осуществляется разработка стратегии, должно определять само предприятие исходя из своих возможностей и потребностей. Учитывая крайне высокий уровень нестабильности современной экономической ситуации в нашей стране, представляется, что значение временного периода не должно быть значительным (год – для стратегии на перспективу и квартал – для разработки более детального варианта). Можно рекомендовать в соответствии с достижениями зарубежной теории управления особое внимание уделять таким аспектам производственной деятельности, как перспективы дальнейшего роста, рентабельность и стратегическая уязвимость фирмы. В этой связи представляется полезным для осуществления процесса управления отечественными предприятиями в современных условиях использовать некоторые положения теории маркетинга.

Маркетинг – это не просто реклама и деятельность штата продавцов, это, скорее, всеобъемлющий процесс приспособления к использованию наиболее выгодных из открывающихся рыночных возможностей [15]. В настоящее время, когда самостоятельность предприятий неизмеримо возросла, многие методы управления маркетингом целесообразно использовать и у нас. Это, прежде всего, изучение и прогнозирование спроса, сегментирование рынка, отбор целевых сегментов рынка и позиционирование товара на рынке. Следует учитывать, что в современном маркетинге пересекаются и взаимно дополняются два аспекта: с одной стороны, – это всестороннее изучение рынка, спроса и потребностей и ориентация производства на эти требования; с другой – активное воздействие на рынок и существующий спрос, формирование потребностей и покупательских предпочтений. Второму аспекту должно быть также уделено достаточно внимания: не следует ограничиваться только изучением рынка и спроса, следует, по мере возможностей, активно формировать спрос.

При изучении маркетинговых возможностей предприятия в методическом плане целесообразно выделить контролируемые и неконтролируемые факторы среды маркетинга [16] и с учетом этого приступить к разработке стратегии развития фирмы. В процессе осуществления планирования стратегии можно выделить, в соответствии с рекомендациями зарубежных ученых, пять стадий, о которых уже ранее упоминалось [17]. Разумеется, все

эти предложения носят рекомендательный характер, руководство предприятия должно в соответствии со своими возможностями и потребностями решать, какие из них нужно использовать. Более того, в зависимости от специфики производственной деятельности пакет предложений может существенно варьироваться. Можно констатировать, что качественно новый уровень неопределенности, нестабильности и изменчивости организационно-экономической среды, высокий уровень сложности производственных процессов требуют радикального пересмотра парадигмы, философии управления и планирования, поиска новых методов и способов управления хозяйственными процессами [18].

Одним из важнейших условий эффективного управления производством в новых условиях хозяйствования является определение и учет разнообразных воспроизводственных диспропорций, так как различные диспропорции усиливают неопределенность и изменчивость экономической среды. Их устранение или хотя бы уменьшение негативных последствий, возникающих в социально-экономической системе вследствие их действия, позволит существенно улучшить функционирование этой системы и значительно снизить неопределенность внешней среды. Поэтому использование информации о группе важнейших воспроизводственных диспропорций органами управления любой социально-экономической системы является важнейшим условием повышения её эффективности в условиях неопределенности и изменчивости организационно-экономической среды. Более того, на наш взгляд, в структуре системы управления необходимо выделить блок управленческих решений, принимаемых на основе выявленных важнейших диспропорций, возникающих в общественном воспроизводстве. Причем, вполне возможно, что этот блок станет ключевым в общей системе управления. Наряду с уже рассмотренными выше методами управления производственными процессами в условиях неопределенности среды, в этот блок войдут также методы принятия управленческих решений, нацеленные на устранение выявленных социально-экономических диспропорций. В связи с этим рассмотрим проблему существования воспроизводственных диспропорций более подробно.

В любой стране государственные властные структуры, как правило, объективно стремятся к достижению комплексности национальной экономики как в отраслевом, так и в региональном аспекте. Однако, как показывает опыт развития мировой экономики, комплексность народного хозяйства, к сожалению, скорее исключение, чем правило. Важнейшей характерной чертой любой национальной экономики является неравномерность ее развития. Неравномерность как характерное свойство развития любой наци-

ональной экономики подтверждается многочисленными примерами. Справедливость этого положения очевидна в отношении тех стран (а их большинство), комплексный характер экономики которых весьма слабо выражен (т.е. для них характерны значительные воспроизводственные диспропорции, отсутствие либо слабое развитие важных отраслей и видов производств и пр.); в отношении же тех государств, которые все же сумели сформировать относительно целостное и комплексное народное хозяйство – США, ФРГ, Японии, бывшего Советского Союза и некоторых других – данное положение также справедливо, так как в экономической истории и этих стран преобладали периоды неравномерного развития отдельных звеньев и элементов экономики (вспомним послевоенную Японию и Южную Корею, когда ставка делалась на развитие лишь нескольких отраслей; вспомним период социалистической индустриализации, когда преимущественное развитие получила тяжелая промышленность, тогда как ряд других отраслей советской экономики был недостаточно развит; вспомним капиталистическую индустриализацию, которая начиналась с легкой промышленности).

Даже в тех немногочисленных странах, в которых хозяйство носит сравнительно комплексный характер, анализ динамики их экономики свидетельствует о неравномерном характере развития отдельных сегментов, отраслей и регионов. Иначе говоря, комплексность как черта экономики – скорее исключение, чем правило. Фундаментальным свойством развития любой национальной экономики является его неравномерный характер, поэтому о комплексном характере народного хозяйства всегда можно говорить лишь с определенной степенью условности. Причем, сказанное справедливо не только при расширенном воспроизводстве, но и в условиях спада производства, так как при суженном воспроизводстве преобладают случаи обвального и неравномерного спада общественного воспроизводства. В связи с этим можно сформулировать общий закон о неравномерном характере функционирования национальной экономики, справедливого как в условиях спада, так и в условиях подъема общественного производства (неравномерность социально-экономического развития находит подтверждение в рамках развиваемой нами теории экономического ядра [13]).

Неравномерность социально-экономического развития является объективной основой возникновения различного рода воспроизводственных диспропорций. К объективным факторам возникновения экономических диспропорций можно отнести также различную степень органического строения капитала в разных отраслях народного хозяйства (для межотраслевых диспропорций), территориальные различия в обеспеченности природными ресурсами, трудовыми ресурсами, природно-климатические особенности (для межрегиональных диспропорций), циклические колебания,

изменения в соотношении «спрос-предложение» (для общеэкономических функциональных и элементных диспропорций). Наряду с объективными можно выделить субъективные факторы возникновения различного рода социально-экономических диспропорций. К последним можно отнести ошибки в стратегии и тактике осуществляемых реформ, просчеты в экономической политике на разных уровнях иерархической системы управления – народнохозяйственном, региональном, отраслевом.

Если значение субъективных факторов возникновения воспроизводственных диспропорций можно в значительной степени уменьшить, то роль объективных факторов можно снизить лишь при изменении условий. Таким образом полностью уничтожить причины возникновения диспропорций невозможно, поэтому воспроизводственные диспропорции неизбежны при любых условиях и в любой общественной системе (кстати, и при социализме, несмотря на действие закона планомерности, устранить диспропорции так и не удалось). Однако, поскольку диспропорции оказывают существенное влияние на социально-экономическую эффективность, большое значение имеет всестороннее их изучение, выявление причин, условий и факторов возникновения, их типологизация и классификация, количественная оценка диспропорций, разработка методов их устранения.

Иначе говоря, в экономической теории, на наш взгляд, должен появиться раздел, в котором исследуются всевозможные аспекты воспроизводственных диспропорций (следует разработать общую теорию социально-экономических диспропорций), поскольку выделяют различные виды последних – общеэкономические (например, в системе «производство – распределение – обмен – потребление» между разными ее элементами), межрегиональные, межотраслевые, внутрирегиональные, внутриотраслевые. В этой общей теории о воспроизводственных диспропорциях должны появиться соответствующие подразделы, в которых анализируются особенности каждой из вышеперечисленных диспропорций. Аналогично, и в экономической статистике, возможно, появятся разделы, рассматривающие вопросы оценки влияния любой разновидности воспроизводственной диспропорции на социально-экономическую эффективность, разработки системы показателей, характеризующих данный вид диспропорции и т.д. (возможно, в экономической статистике в обозримой перспективе появится блок разделов, где разрабатываются методы статистического учета возникновения и преодоления всех разновидностей воспроизводственных диспропорций). В менеджменте, на наш взгляд, также должен появиться раздел, в котором будут анализироваться особенности управления социально-экономическими системами на основе выявленных воспроизводственных диспропорций.

Разумеется, когда говорится о необходимости формирования общей теории, в которой исследуются многообразные проблемы возникновения и преодоления воспроизводственных диспропорций (а также говорится о появлении соответствующего раздела в экономической статистике), вовсе не имеется в виду, что она появится на совершенно пустом месте. В настоящее время достаточно много проблем, связанных с диспропорциями, изучено весьма подробно. Особенно много специальных исследований посвящено отраслевым и региональным диспропорциям. Именно на их основе можно видеть, что существует немало общего в, различного рода, воспроизводственных диспропорциях – это обстоятельство и служит основой необходимости создания общей теории о воспроизводственных диспропорциях. Однако сказанное вовсе не означает, что каждой из разновидностей диспропорций не присущи специфические особенности – наоборот, причем эти особенности также следует изучать в рамках указанной теории.

Чтобы не быть голословным и убедиться в актуальности разработки такого рода теории, рассмотрим некоторые типичные проблемы, связанные с диспропорциями. Одной из наиболее известных и изученных разновидностей воспроизводственных диспропорций являются региональные, которые присущи практически всем странам, в том числе и совсем небольшим по площади. На проблему территориального неравенства существуют две разные точки зрения. В соответствии с первой для того, чтобы народнохозяйственный комплекс какого-либо государства нормально развивался, социально-экономические различия между его регионами не должны быть слишком велики. Из второго подхода следует, что региональное неравенство не только неизбежно, но и является стимулом для отстающих территорий, в связи с чем многочисленные контрасты (например, «центр – периферия») представляют из себя не столько дефект развития, сколько закономерный процесс.

Территориальные диспропорции нередко являются стимулом для очередного этапа развития, которое осуществляется в основном следующим образом: в отдельных центрах сосредотачиваются новейшие технологии, творческая и подготовленная часть трудового потенциала. Постепенно эти центры становятся «полюсами роста», так как техногенное влияние и скачок эффективности от них распространяется вширь, на периферию, что в конечном счете ведет к ослаблению контрастов.

Из двух рассмотренных точек зрения вторая достаточно точно отображает территориальный аспект процесса инновационного развития. Однако и первая точка зрения по существу верно отображает воспроизводственный процесс, так как если социально-экономические различия между районами страны очень существенны, то это действительно может серьезно сказаться на нормальном функционировании экономики страны.

Существует несколько подходов к классификации регионов. В зависимости от состояния и условий функционирования регионы подразделяют на следующие группы: процветающие; регионы устойчивого развития; стагнирующие; пионерные регионы, или регионы нового освоения; кризисные регионы; регионы с чрезвычайной ситуацией. В зависимости от места, которое регион занимает в инновационном процессе различают по типологии следующие регионы: креативные (выдвинутые) и инновативные, где зарождаются и апробируются базисные нововведения; адаптивные территории, способные широко внедрять инновации на стадии их массового распространения; консервативные – ареалы, не приемлющие многие инновации [1]. В соответствии с классификацией осуществляют дифференцированный подход к формированию экономической политики на территориальном уровне (нередко для каждого вида региона разрабатывают определенный тип социально-экономической политики). В связи с этим существенный интерес может представлять анализ опыта решения проблемы устранения (точнее, смягчения) территориального неравенства (региональных диспропорций) за рубежом.

Так, например, государство активно вмешивается в вопросы, связанные с форсированным освоением новых районов развитых капиталистических стран. В послевоенный период ядром программ развития новых районов, принятых правительствами США, Канады, Австралии, Швеции, Норвегии, Дании, было создание инфраструктуры, в первую очередь, транспортной – именно в реализации этих наиболее капиталоемких и наименее прибыльных проектов особенно ярко проявилось решающее влияние помощи государства в процессе освоения новых районов в странах развитого капитализма [2]. Значение государственной помощи в строительстве транспортных коммуникаций в осваиваемых районах особенно велико в связи с высокими транспортными расходами.

Определенный интерес представляет анализ вопросов хозяйственного освоения слаборазвитых районов (имеются ввиду слаборазвитые в сравнительном плане по отношению к остальным регионам развитой страны). В Западной Европе полоса слаборазвитости (экономика слаборазвитых районов носит, преимущественно, аграрный характер, причем нередко экстенсивного характера) охватывает, прежде всего, средиземноморскую зону – южные и юго-западные районы Франции, южные районы Италии и Испании и ряд других. В настоящее время в практике стран, где значительную роль играет система программирования экономики, сложились некоторые общие методологические установки по разработке программ для слаборазвитых регионов. В районах, обладающих достаточным демографическим потенци-



алом и хорошими условиями снабжения электроэнергией и сырьем, программы могут предусматривать создание «полюсов роста», тогда как в слабо развитых районах с низкой плотностью населения создание «полюсов роста» считается нецелесообразным [2]. Параллельно с этим намечается ряд мероприятий по «рационализации» сельского хозяйства и строительству в области коммунального хозяйства. Большое значение имеет изучение особенностей хозяйственной политики и в регионах иного типа.

Широкое распространение проблемы депрессивных районов в развитых странах связано с их упадком. Весь комплекс мероприятий, направленных на поощрение промышленного развития депрессивных районов, разделяют на две основные группы: методы общего характера и методы финансового характера. Изучают вопросы хозяйственной политики и в других районах, например, в «промежуточных» районах. Таким образом, наряду с рассмотренными в начале главы методами управления экономикой в условиях неопределенности внешней среды, существует немало подходов для принятия управленческих решений, в основе которых лежит учет многообразия региональных диспропорций. В совокупности эти методы и составят блок в структуре управленческой системы, основанный на учете воспроизводственных диспропорций.

Однако диспропорции регионального развития возникают не только в условиях формирования рыночных отношений. Они имеют место практически в любой социально-экономической системе, в том числе и в развитых капиталистических странах. Многие диспропорции достались российскому и белорусскому обществу в наследство от социалистической эпохи. Так, шаблонный подход к социалистической индустриализации бывших советских республик без должного учета региональных условий приводил к излишней насыщенности их тяжелой промышленностью и недостаточному развитию легкой, пищевой и других отраслей, производящих товары для населения [3]. Возникновение многих территориальных диспропорций связано не только с субъективными просчетами и ошибками, но и имеют объективную основу. К примеру, подавляющее большинство топливно- и энергоемких производств размещено в европейской части России, в то время как энергетические ресурсы были сосредоточены преимущественно на востоке; с другой стороны, в восточных районах были «заморожены» значительные капитальные вложения при создании гигантов индустрии, которые плохо обеспечены рабочей силой, оборудованием, комплектующими изделиями и деталями.

Распад СССР привел к обострению многих региональных диспропорций вследствие разрыва хозяйственных связей между бывшими союзными республиками. Например, существенно осложнилась в последнее время работа на металлургическом передельном заводе в Молдавии, т.к. металлолома

в республике для него недостаточно. В кризисном положении в 90-х годах прошлого века находился целый комплекс белорусских предприятий тяжелого и среднего машиностроения, который был построен без учета удаленности этих предприятий от баз металлургической промышленности. В последнее время нарастает острота региональных экологических проблем. Пятьдесят шесть городов, являющихся важнейшими промышленными центрами России, перенасыщены вредными производствами, где загрязнение окружающей среды в несколько раз превышает предельно допустимые нормы, что приводит к повышенной заболеваемости и смертности населения [3].

Некоторые авторы выделяют следующие основные устойчивые патологии регионального развития в бывшем СССР:

1) значительные бюджетные трансферты и резкое разделение регионов на регионы-доноры и регионы-реципиенты;

2) деформация инвестиционных потоков (капитал движется от регионов, где он может быть использован с максимальной отдачей, в регионы, где он используется менее эффективно);

3) отсутствие связи между притоком капитала и инфраструктурной обустроенностью территории, сдвиг производства в неосвоенные регионы;

4) деформация инвестиционных циклов, искусственная депрессия в регионах с благоприятной рыночной конъюнктурой и неисчерпанным ресурсным потенциалом вследствие постоянного изъятия финансовых ресурсов;

5) формирование регионов с отраслевой диверсификацией;

6) консервация отсталой отраслевой структуры в регионах и препятствия на пути совершенствования структуры в направлении от первичных и вторичных видов деятельности к третичным и четвертичным;

7) диспропорции между уровнем развития отраслей специализации и комплексирующего и обслуживающего комплекса, а также ряд других региональных патологий [4].

Таким образом, существует значительное число разновидностей территориальных диспропорций. Как и любая патология, они могут носить устойчивый или неустойчивый характер, быть обратимыми или необратимыми, определяться как субъективными, так и объективными факторами. Региональные диспропорции в развитии народного хозяйства могут быть классифицированы по следующим основным группам [5].

1) региональное распределение природного комплекса;

2) социально-экономические региональные диспропорции;

3) территориальные диспропорции в энергетическом комплексе;

4) региональные диспропорции в промышленности;

5) территориальные диспропорции в аграрно-промышленном комплексе;

6) территориальное распределение транспортного комплекса.

Возможны и другие подходы к классификации.

Возможность осуществления научной классификации видов территориальных диспропорций непосредственно связана с решением проблемы определения и характеристики «региональной нормы». Разумеется, здесь не должно быть шаблонов, т.к. эта «норма» для регионов Европы, Азии и бывшего СССР будет разная. Вопрос лишь в том, что такое «нормальный регион» и «патологический регион». Для ответа необходимы детальные комплексные исследования, учитывающие всю совокупность факторов и параметров, характеризующих понятие нормы и отклонения от нее. Ключевым аспектом данной проблемы является выбор критериев и разработка системы показателей, на основе которых возможно определение региональной нормы и региональной патологии. Как считает ряд авторов, целесообразно выделение различных групп показателей, в частности, группы обобщающих синтетических показателей, определяющих основные экономические процессы общественного производства, и группы конкретных натуральных и стоимостных показателей по отдельным элементам территориальных пропорций [6].

Российский экономический кризис, способствующий обострению региональных диспропорций, обнажил перед регионалистикой как научным направлением множество крайне актуальных проблем, требующих незамедлительного решения. Определенные кризисные явления, возникающие в региональной науке, во многом обусловлены тем, что советская регионалистика, жестко ориентированная на разработку предплановых документов, нередко конъюнктурно подстраивалась под директивы органов управления. Недооценивался многоаспектный объективный противоречивый характер размещения производительных сил и расселения населения. В исследованиях различных регионов и поселений слабо учитывались региональные и местные особенности социально-экономического развития, экологической ситуации, национальные и демографические факторы. Не было обеспечено сочетание отраслевого и территориального подхода в развитии народного хозяйства. Господствовали идеи равномерного размещения производства и расселения населения, «уравниловки» в территориальном развитии [3].

Цель теории, в которой изучаются территориальные диспропорции (ее можно назвать региональной патоекономикой [7]) – решать такого рода проблемы. Разумеется, в ней должно быть учтено и использовано все то ценное и положительное, что было накоплено советской регионалистикой. На наш взгляд, совершенно неправомерно огульное отрицание достижений социалистического этапа развития экономической науки, в частности, планово-государственных методов экономического регулирования. В развитых капиталистических странах плодотворно разрабатываются и с успехом приме-

няются методы государственного программирования (в том числе и регионального) экономики, во многом заимствованные из арсеналов системы управления и планирования социалистической экономикой. В условиях формирования рыночных отношений (особенно переходного периода) роль и значение государственного регулирования воспроизводственных процессов еще более возрастает.

Вместе с тем, для развития региональной патоекономики большое значение имеет использование достижений регионалистики в развитых капиталистических странах. В них давно уже успешно изучается проблема преодоления региональных диспропорций на основе программирования. В целом выделяются четыре основных направления, соответствующих важнейшим типам региональных проблем:

- 1) программы освоения новых районов;
- 2) программы развития (индустриализации) слаборазвитых районов;
- 3) программы развития промышленных депрессивных районов;
- 4) программы и мероприятия для густонаселенных районов с высокой концентрацией производства.

К последнему направлению примыкают программы и мероприятия по охране окружающей среды [2]. Важно и то, что среди зарубежных ученых широко распространено убеждение в ошибочности подхода, лежащего в основе тех региональных мероприятий, которые проводились в 60-х – начале 70-х годов XX века. Выделение проблемных районов и рассмотрение путей их развития в отрыве от путей развития других экономических районов страны является одной из грубейших политических ошибок, ориентированной на решение конкретных проблем [8].

Региональная патоекономика призвана заниматься не только территориальными вопросами и аспектами перехода к рыночным отношениям, но и вообще любыми региональными патологиями и кризисными явлениями вне зависимости от типа общественного устройства – будь то развитой капитализм, социализм или условия переходного периода. Изучение территориальных особенностей переходного периода является одной из важнейших и актуальнейших проблем региональной патоекономики (в этой связи весьма интересен анализ различных территориальных моделей перехода к рынку). Следует добавить, что региональный аспект рыночных преобразований является одним из наименее изученных, а без учета территориальных особенностей в экономической политике переходного периода и формирования рыночной инфраструктуры существенно снижается эффективность осуществляемых реформ.

Оценить территориальные диспропорции можно на основе следующей системы показателей:

*В сфере производства:*

1. Уровень валового внутреннего (регионального) продукта (ВВП).
2. Темпы роста ВВП на душу населения.
3. Соотношение темпов роста инвестиций в основной капитал и ВВП.
4. Доля ВВП, производимая на государственных предприятиях.
5. Рост экспортного потенциала.
6. Коэффициент валютного покрытия импорта.
7. Индекс физического объема промышленной продукции (по видам в сопоставимых ценах).
8. Степень износа основных производственных фондов.
9. Удельный вес убыточных предприятий.
10. Соотношение численности научного персонала и численности занятых в сфере материального производства.

*В финансовой сфере:*

1. Ставка по кредитам банков.
2. Рост инвестиций в основной капитал.
3. Индекс соотношения налогов и других поступлений в региональный бюджет и ВВП региона.
4. Уровень цен (соотношение цен текущего и базового периодов).
5. Государственная поддержка регионов (показатели роста трансфертов и других активов).
6. Уровень доходов и расходов ВВП на душу населения.
7. Бюджетная обеспеченность и достаточность.
8. Удельный вес расходов бюджета, направляемых на инвестиции.
9. Состояние кредиторской и дебиторской задолженности, в том числе по налогам.

*В социальной сфере:*

1. Доля оплаты труда в ВВП.
2. Уровень прожиточного минимума.
3. Соотношение среднемесячной заработной платы и прожиточного минимума.
4. Задолженность по выплате заработной платы, пенсий и пособий.
5. Доля численности населения с доходами ниже прожиточного минимума в общей численности населения.
6. Динамика доли сбережений (депозиты, вклады, ценные бумаги, недвижимость) в общих доходах на душу населения.
7. Уровень финансирования социальных программ из регионального бюджета.
8. Соотношение расходов на социальные программы и ВВП региона.

9. Естественная убыль и миграция населения.

10. Отношение средней продолжительности жизни к нормативу.

11. Удельный вес официально зарегистрированных безработных и число безработных на одно место.

12. Динамика численности населения, активного и занятого населения.

Комплексно территориальные диспропорции можно оценивать на основе следующих формул.

1. Эффективность использования потенциальных возможностей региона (имеющихся экономических ресурсов):

$$\mathcal{E}_1 = \frac{C_0}{P_0} = \frac{\sum_{i=1}^n C_i - \sum_{j=1}^m C_j}{P_K + P_3 + P_T}, \quad (17.1)$$

где  $C_0$  – количество потребительных стоимостей, исчисляемых на основе рыночных цен, произведенных в регионе за счет имеющихся региональных ресурсов;

$P_0$  – количество экономических ресурсов, имеющихся в регионе (экономический потенциал региона);

$C_i$  – объем реализованных товаров и услуг  $i$ -го вида, исчисленных в стоимостном выражении на основе рыночных цен, включая социальные и др. услуги и товары, предоставляемые населению бесплатно в рассматриваемом периоде;

$n$  – количество товаров и услуг, производимых в регионе в рассматриваемом периоде;

$C_j$  – объем реализованных товаров и услуг  $j$ -го вида, исчисленных в стоимостном выражении на основе рыночных цен, за счет дотаций из федерального бюджета;

$m$  – количество товаров и услуг, производимых в регионе за счет федерального бюджета;

$P_K$  – величина имеющегося в регионе капитала (всех форм собственности), включая средства и предметы производства, исчисленные в стоимостном выражении на основе рыночных методов оценки;

$P_3$  – стоимостное выражение величины имеющегося в регионе экономического ресурса «земля» (на основе рыночных методов оценки);

$P_T$  – величина имеющегося в регионе человеческого капитала, исчисленная в стоимостном выражении на основе количества трудоспособного населения и средней заработной платы.

В данной формуле величину потребительных стоимостей предлагается определять на основе рыночных цен произведенных в регионе товаров

и услуг. Мы понимаем, что такое сопоставление категорий носит определенную степень допущения, но позволяет привести числитель и знаменатель формулы к сопоставимости единиц измерения [9].

2. Ресурсообеспеченность региона в расчете на 1 км<sup>2</sup> территории ( $P_{ОП}$ )

$$P_{ОП} = \frac{P_0}{П_0}, \quad (17.2)$$

где  $П_0$  – общая площадь региона в км<sup>2</sup>.

3. Ресурсообеспеченность региона в расчете на 1-го жителя ( $P_{ОЧО}$ )

$$P_{ОЧО} = \frac{P_0}{Ч_0}, \quad (17.3)$$

где  $Ч_0$  – общая численность населения региона.

4. Эффективность использования применяемых ресурсов региона (ресурсоотдача)

$$\mathcal{E}_2 = \frac{C_{0_1}}{P_{0_1}} = \frac{\sum_{i=1}^n C_i}{P_{K_1} + P_{3_1} + P_{T_1} + P_{\Phi}}, \quad (17.4)$$

где  $C_{0_1}$  – количество созданных потребительных стоимостей (планируемых к созданию), исчисленных на основе рыночных цен, произведенных в регионе);

$P_{0_1}$  – количество использованных (планируемых к использованию) экономических ресурсов;

$C_i$  – объем реализованных (запланированных к реализации) товаров и услуг  $i$ -го вида, исчисленных в стоимостном выражении на основе рыночных цен, включая социальные и иного рода услуги и товары, предоставляемые населению бесплатно в рассматриваемом периоде;

$n$  – количество товаров и услуг, произведенных (запланированных к производству) в регионе в рассматриваемом периоде;

$P_{K_1}$  – величина применяемого в регионе основного и оборотного капитала предприятиями всех форм собственности, исчисленная в стоимостном выражении (величина основного капитала рассчитывается как среднегодовая стоимость основных производственных фондов с учетом выбытия и пополнения, если расчетный период – год);

$P_{3_1}$  – величина применяемого экономического ресурса, относящегося к категории «земля», исчисленная в стоимостном выражении на основе рыночных методов оценки;

$P_{T_1}$  – величина использованного труда и предпринимательских способностей, исчисленная путем определения фактически выплаченной (плановой) заработной платы в рассматриваемом периоде;

$P_\phi$  – величина финансовых ресурсов, выделенная из федерального (государственного) бюджета в рассматриваемом периоде.

Наряду с региональными диспропорциями также достаточно полно изучены и отраслевые диспропорции, имеющие с территориальными диспропорциями немало общего. К важнейшим из них относятся диспропорции между базовыми отраслями промышленности и отраслями непроизводственной сферы. Причем, интересно, что если в промышленно развитых странах, где кризисы и спады производства повторяются периодически, изменения текущей конъюнктуры меньше всего затрагивают выпуск новейшей высокотехнологической продукции, что создает импульсы для выхода из кризисных ситуаций, то машиностроению России присуща диаметрально противоположная тенденция – опережающее снижение производства наиболее прогрессивной техники (в этой связи даже можно высказать гипотезу о том, что экономическое ядро разрушается быстрее остальных элементов социально-экономической системы). В результате можно полностью утратить накопленный за предшествующие годы технологический потенциал, хотя и недостаточно качественный, но все же имеющий принципиальное значение для дальнейшего функционирования экономики.

В современных условиях принятия всевозможных санкций со стороны коллективного Запада по отношению к российской и белорусской экономике такая ситуация крайне негативно сказывается на экономической эффективности, в связи с чем крайне актуально импортозамещение во многих отраслях и производствах этих стран. Уменьшение спроса в отраслях-потребителях вынудило машиностроение приспособливаться к условиям использования его продукции, увеличивая выпуск универсальной техники и внедряя примитивные технологии. При нехватке капитальных вложений у потребителей и снабжающих их техникой соответствующих машиностроительных производств это приведет к прекращению выпуска наукоемкой продукции, дальнейшему свертыванию машиностроения и, в конечном счете, затуханию инвестиционного процесса, ликвидации базовых, жизнеобеспечивающих отраслей экономики [10] (кроме сырьевых, обладающих экспортным потенциалом), снижению уровня интенсификации и эффективности всего общественного производства. Проблемы, стоящие перед металлургией, можно разделить на три группы [11]:

- ресурсные, обусловленные долгосрочными тенденциями развития;
- спросовые, возникающие в результате дезинтеграции единого экономического пространства;



– технологические, связанные с состоянием производственного аппарата металлургии и другими факторами.

Машиностроителям необходимо ориентироваться на создание и производство продукции под перспективные технологии, внедряемые в промышленности и агрокомплексе. Прежде всего имеются в виду: непрерывная поточная разработка пород, новые технологии добычи и малоотходной переработки угля, нефти, природного газа, технологии с использованием энергии высокой плотности, сверхвысоких давлений и скоростей, высокотемпературной сверхпроводимости, экологически чистые технологии преобразования нетрадиционных источников энергии, технологии высокопродуктивной обработки плодородных почв, в том числе для фермерских хозяйств.

Изменить существующее положение дел в лучшую сторону, на наш взгляд, можно лишь на основе разработки концепции государственного регулирования рыночных преобразований, в том числе (или, лучше сказать, прежде всего) государственного регулирования процесса интенсификации общественного производства. В связи с чем крайне актуальна разработка государственной программы интенсификации в условиях кризиса с выделением отраслевых и региональных разделов и использованием позитивного зарубежного опыта по регулированию процесса интенсификации в условиях реформирования экономики (на наш взгляд, здесь наиболее интересен китайский и южнокорейский опыт). В этой концепции большое внимание следует уделить также вопросам государственного регулирования структурных преобразований в экономике, причем очень важно, чтобы структурные преобразования были взаимоувязаны с процессом интенсификации и способствовали повышению его эффективности, иначе говоря, чтобы структурные преобразования являлись фактором интенсификации общественного воспроизводства, ибо далеко не всегда это так и есть.

Целесообразно выделять различные уровни, формы и виды структурных преобразований в соответствии с тем, какой тип структурной диспропорции – народнохозяйственный, межотраслевой, отраслевой, межрегиональный, региональный – эти преобразования пытаются устранить. К народнохозяйственным, макроструктурным проблемам, решение которых жизненно важно для дальнейшего эффективного развития отечественной экономики, следует отнести такие, как отставание в нематериальном производстве, отставание в развитии и функционировании отраслей производственной инфраструктуры, и, прежде всего, транспорта, складского хозяйства и ряд других [21]. К отраслевым и межотраслевым структурным проблемам следует отнести следующие: в лесном комплексе главными задачами структурной политики являются значительное увеличение доли химической технологии использования древесины, ее экономия, расширение производства целлюлозы,

бумаги и картона, внедрение сульфитной технологии и, соответственно, наращивание объемов лесозаготовок в обжитых районах страны, необходимы изменения в профиле целлюлозно-бумажного машиностроения [12].

К приоритетным направлениям структурной перестройки в машиностроительном комплексе следует отнести повышение технического уровня выпускаемой продукции, расширение выпуска гражданской продукции на оборонных предприятиях, увеличение масштабов применения прогрессивных технологий, поддержка наукоемких отраслей. По оценкам зарубежных и отечественных специалистов в перспективе прогнозируется высокая эффективность следующих направлений НТП: элементная база электроники, вычислительная техника, средства информатики и связи, биотехнология, сверхпроводимость, космическая технология, производство промышленных материалов и технологии их использования, новые технологии и технические средства в отраслях промышленности, новые сервисные технологии [10].

Наряду с перечисленными в начале главы методами управления экономическими системами, рассмотренные подходы смягчения воспроизводственных диспропорций составят блок принятия управленческих решений, основанных на учете указанных диспропорций. Как видим, создание общей теории о воспроизводственных диспропорциях, в том числе и выделение в теории менеджмента особого раздела, в котором исследуются методы принятия управленческих решений, основанных на учете социально-экономических диспропорций, действительно является весьма актуальной задачей экономической науки, решение которой позволит существенно повлиять на эффективность функционирования народнохозяйственного комплекса.

## Литература

1. Ратнер Н.М., Ятнов В.А., Нестеренко О.Н., Капустина Л.М. Региональные диспропорции: оценка и пути их преодоления. – Екатеринбург: Изд-во Урал. Гос. экон. ун-та, 1996. – 112 с.
2. Региональное программирование в развитых капиталистических странах. – М.: Наука, 1974. – 327 с.
3. Региональная экономика: новые подходы / Под ред. Л.А. Козлова, И.А. Ильина, Б.М. Штульберга и др. – М.: Наука, 1993. – 127 с.
4. Дмитриева О.Г. Региональная экономическая диагностика. – СПб.: Изд-во университета экономики и финансов, 1992. – 274 с.
5. Некрасов Н.Н. Региональная экономика (теория, проблемы, методы). – М.: Экономика, 1975. – 317 с.
6. Мазанова М.Б. Территориальные пропорции народного хозяйства СССР. – М.: Наука, 1974. – 217 с.
7. Лузин Г.П., Павлов К.В. Патозэкономика, или общая теория переходных, кризисных социально-экономических процессов и состояний. – Мурманск: Обл. кн. изд-во, 1999. – 584 с.

8. Буржуазная региональная теория и государственно-монополистическое регулирование размещения производительных сил. – М.: Мысль, 1981. – 254 с.
9. Смирнов Е.Б., Шандиров О.Л. Оценка социально-экономической эффективности развития региона и налогового регулирования // Регион: политика, экономика, социология. – 1999. – № 5-6. – С. 12–16.
10. Борисов В., Тараканов Г. Приоритеты машиностроительного комплекса // Экономист. – 2014. – № 6. – С. 24–30.
11. Буданов И. Черная металлургия: возможности выхода из кризиса // Экономист. – 2020. – № 5. – С. 14–22.
12. Хейнман С. К разработке структурно-инвестиционной политики // Экономист. – 1994. – № 6. – С. 67–71.
13. Павлов К.В. Общая теория социально-экономической политики. – Ижевск: Изд-во Удмурт. гос. ун-та, 1998. – 218 с.
14. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
15. Котлер Ф. Основы маркетинга; [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
16. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг; [сокр. пер. с англ.]. – М.: Экономика, 1990. – 350 с.
17. Акофф Р. Л. Планирование будущего корпорации; [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1985. – 327 с.
18. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем; [пер. с англ.]. – М.: Радио и связь, 1991. – 224 с.
19. Павлов К.В. Управление экономикой в условиях воспроизводственных диспропорций // Общество и экономика. – 2002. – № 3-4. – С. 62–71.
20. Павлов К.В. Региональные эколого-экономические системы. – М.: Магистр, 2009. – 351 с.
21. Павлов К.В. Патологические процессы в экономике. – М.: Магистр, 2009. – 432 с.

## Глава 18.

### Эколого-экономическая «черная дыра»: постановка проблемы

В условиях переходного периода, формирования развитого рынка и нестабильной, сильно изменчивой экономической среды весьма актуально рассмотрение социально-экономических проблем и особенностей развития рыночных отношений, одним из факторов которых является наличие элементов кризисной ситуации. В последнее время в специальной литературе часто говорили о кризисе постсоветского, особенно российского, общества, проявляющемся в экономической сфере в значительном спаде производства, финансовом дефолте, снижении жизненного уровня трудящихся и т.п. В период дефолта, т.е. в 1998 г. действительно по многим внешним признакам российская экономика действительно была недалеко, на наш взгляд, от состояния социального коллапса, выход из которого найти крайне непросто.

Причины, из-за которых она оказалась в таком плачевном положении, многочисленны, их условно можно подразделить на две большие группы. К первой группе следует отнести все негативные факторы развития российской экономики в предыдущий, социалистический период ее развития, ко второй – факторы, обусловившие развитие кризисных явлений уже в ходе реструктурирующих процессов. В определенной мере целесообразно выделение еще одной группы факторов и условий, негативное воздействие которых на постсоветскую экономику происходит как бы извне. К этой группе можно отнести влияние стихийных сил природы (землетрясения, цунами и пр.), внешнеэкономические, политические и другие факторы. Не отрицая определенного самостоятельного значения данной группы объективных причин, все же отметим, что их действие всегда трансформируется сквозь призму проявления социально-экономических факторов, которые по многим компонентам и обуславливают влияние внешних причин. Поэтому, с точки зрения определения факторов, оказавших наиболее негативное воздействие на постсоветскую экономику, целесообразно выделить все же две группы причин, а внешние факторы объединить в относительно самостоятельную подгруппу.

Среди факторов первой группы можно выделить крайне высокий уровень физического и морального износа основных фондов вследствие хозяйствования на основе преимущественно административно-командных методов управления, что крайне затрудняло действие естественного цикла замены основных фондов, неприятие прежним хозяйственным механизмом наиболее прогрессивных форм НТП и ряд других. Среди причин второй группы можно назвать отсутствие цельной и глубоко продуманной политики перехода к рынку, «шараханье» из стороны в сторону в области экономической политики, непродуманную до конца систему налогообложения и пр. В особо вы-

деленной подгруппе факторов среди основных можно назвать негативные ценовые факторы на сельскохозяйственную продукцию, целую серию постигших страну стихийных бедствий в последний период времени и т.д.

Комплексное действие этих факторов на протяжении длительного периода времени обусловило то, что состояние российской экономики было близко к состоянию социального коллапса, к тому, что она могла оказаться в экономической «черной дыре», попав в которую, социально-экономическая система начинает деградировать, разрушаться, выбраться же из нее крайне непросто (к сожалению, в будущем все это может повториться – об этом свидетельствуют периодически возникающие в разных регионах мира финансовые кризисы).

Здесь следует несколько отвлечься и пояснить, что мы понимаем под экономической «черной дырой». В ходе астрофизических исследований было обнаружено, что существуют космические объекты, возникающие в результате релятивистского гравитационного коллапса (неограниченного сжатия) массивных тел, которые были названы «черными дырами». Расчеты показали, что если после потери устойчивости в звезде не происходит освобождения энергии, достаточной для остановки сжатия или для частичного взрыва, при котором оставшаяся после взрыва масса стала бы менее критической, то центральные части звезды коллапсируют и за короткое время достигают гравитационного радиуса так называемой сферы Шварцшильда, после чего уже никакие силы не могут воспрепятствовать дальнейшему сжатию звезды. Основное же свойство сферы Шварцшильда состоит в том, что никакие сигналы, посланные с поверхности звезды, достигшей этой сферы, не могут выйти наружу.

На экономическом «небосклоне» существуют, на наш взгляд, подобные «черные дыры», т.е. такие состояния социально-экономических систем, когда при достижении определенного критического уровня ряда параметров, система начинает коллапсировать, деградировать, разрушаться (сжиматься, если правомерна такая астрофизическая параллель), причем все это происходит за достаточно короткое время, после чего никакие силы не могут воспрепятствовать дальнейшей ее деградации. Несмотря на определенную условность проводимых аналогий, все же, на уровне гипотезы, как это косвенно подтверждает современная хозяйственная практика, правомерно сделать утверждение о существовании в социально-экономической сфере своих «черных дыр». Причем, на наш взгляд, в такой «черной дыре» может оказаться как большая система (например, народное хозяйство целой страны), так и сравнительно небольшая экономическая система (предприятие, регион, отрасль).

Разумеется, для того, чтобы более обоснованно делать предположение о существовании в социальной сфере состояний систем, которые аналогичны космическим «черным дырам», следует научиться определять кон-

кретные значения параметров, достижение которых приводит систему в состояние «черной дыры». Для этого первоначально следует отобразить параметры и предложить возможные критерии, на основе которых можно определить их критический уровень, – все это дело будущих исследований. Заметим, что даже астрофизики, занимаясь изучением космических «черных дыр» уже сравнительно давно, до сих пор точно не установили значение критической массы, при достижении которой эволюция звезд может заканчиваться катастрофическим гравитационным сжатием. Тем более неправомерно требовать это от экономистов, ибо исследования только начинаются. Но уже сейчас представляется правомерным сделать ряд предположений гипотетического характера относительно критического уровня параметров для социальных систем. Скорее всего, в отличие от астрофизических объектов для определения экономических «собратьев» значения критических параметров будут находиться в определенном интервале, а не являться точным числовым значением, иначе говоря, будут более размыты. Потом, весьма вероятно, значение их будет варьироваться в зависимости от иерархического уровня социально-экономической системы, а также будет зависеть от специфики производственных условий, прежде всего, – от региональных и отраслевых особенностей. Более того, в зависимости от данных факторов и особенностей могут меняться не только критические значения параметров, но и использоваться другая группа параметров. Но, повторяем, все это не более как предположения, которые могут быть подтверждены (и уточнены) или отвергнуты лишь в результате подробных исследований.

Но, несмотря на определенную голословность и гипотетичность утверждения о существовании в экономике «черных дыр», все же еще раз заметим, что реальная хозяйственная практика дает косвенные подтверждения в пользу их существования. Примерами таких «черных дыр», на наш взгляд, являются предприятия добывающих отраслей промышленности (скажем, горной) на этапе, когда выработка пластов достигла определенного критического уровня. В качестве примера можно привести вымирание целых поселков или даже небольших городов вследствие падения эффективности единственного крупного здесь предприятия или вследствие экологической загрязненности. Заметим, что последний пример указывает на возможность существования не только экономических «черных дыр», но и эколого-экономических, и социально-экономических, а возможно и наличие их в других областях социальной сферы – правовой, идеологической и т.д.

Теоретические рассуждения также подтверждают возможность существования в экономике состояний системы типа «черных дыр». Так, предположим, что уровень производства энергии ниже минимально необходимого

предела. В результате этого произойдет остановка многих видов производств, непосредственно потребляющих энергию, и из-за нарушения технологических взаимосвязей начнут останавливаться другие производства, пока цепная реакция не приведет к деградации и коллапсу всего общественного воспроизводства. В итоге сложная система разрушится, связи между предприятиями разорвутся, производство остановится (хотя и не сразу), население, привыкшее пользоваться современными услугами и забывшее о способах выживания своих предков, в значительной своей части погибнет, а остальные вынуждены будут освоить допотопные способы и методы хозяйствования. Такая пессимистическая картина – не плод больного воображения, к сожалению, некоторые параллели можно найти в экономике в настоящее время. К ним следует отнести в определенном смысле вымирающие по экономико-демографическим причинам деревни, экологически загрязненные территории (например, территория вокруг Чернобыля) и т.п.

Все это происходит в результате снижения значений производственных параметров ниже определенной, минимально допустимой отметки. Кстати, стагнация как результат развития восточных обществ, в основе которых лежит так называемый «азиатский» способ производства, представляет собой, на наш взгляд, пример коллапса в результате того, что это общество попало в социально-экономическую «черную дыру», выйти из которой оно может лишь за счет инородных рыночных механизмов.

Таким образом, можно сделать вывод, что, несмотря на определенную гипотетичность, в современной действительности имеются определенные объективные предпосылки для обоснования идеи о существовании в реальной экономике состояний типа «черных дыр» (кстати, в соответствии с классификацией регионов, предложенной Р.И. Шнипером, регионы с чрезвычайной экологической ситуацией ведут себя, как «черные дыры»). Как видим, несмотря на определенную условность, параллель между космическими и экономическими «черными дырами» оказалась в эвристическом плане довольно продуктивной, еще до проведения глубоких исследований оказалось возможным получение некоторых характеристик такого рода состояний в социальной сфере (как, например, отсутствие устойчивого равновесия и быстрое наступление коллапса при приближении к критическому значению или объяснение распада огромных империй по аналогии с коллапсом систем с огромной массой). Интересно также, что в рамках концепции об экономических «черных дырах» находит объяснение весьма распространенное в экономике свойство аттракции. Например, на основе аттракции находит объяснение явление увеличения разрыва между развитыми и развивающимися странами.

## **Глава 19.**

### **Социально-экономическое ядро: сущность, критерии формирования, элементный состав, инфраструктура**

#### **Постановка проблемы и актуальность ее изучения**

Процессы формирования на постсоветском пространстве развитых рыночных отношений обусловили возникновение множества проблем, решение которых требует учитывать, помимо прочего, территориальную специфику. Более того, недоучет региональных факторов во многом обусловил недостаточно высокую эффективность (по крайней мере, в России в переходный период) трансформационных рыночных преобразований. Теоретически, перед региональной экономической политикой ставится задача оптимизации пространственных структур с макроэкономических позиций, поэтому недооценка, а тем более игнорирование региональных особенностей формирования рыночных отношений, негативно влияют на общую экономическую ситуацию в стране. В этой связи следует отметить, что выделение в регионах полюсов роста и пропульсивных отраслей способствует созданию «толчка» для развития экономических процессов: увеличения занятости трудовых ресурсов, функционирования взаимосвязанных отраслей хозяйства. Первопричинами необходимости формирования экономического ядра являются ограниченность ресурсов и возможностей, количество и острота нерешенных социальных и экономических проблем. Причем в сравнительно недалекой перспективе, когда ограниченность мировых ресурсов станет одной из главных проблем, возможности использования положений теории экономического ядра в хозяйственной практике еще более возрастут.

При формировании экономического ядра возможно возникновение двух трудностей: сила импульса может направляться не на районы, требующие поддержки, а на высокоразвитые районы, с которыми экономически свяжутся пропульсивные отрасли полюсов роста; можно столкнуться с дефицитом ресурсов (финансовых и трудовых). Для предупреждения этого необходимо осмысленное управление процессом ядрообразования для получения максимального эффекта [10]. В подобных условиях управление финансами становится приоритетной задачей. Затем – трудовые ресурсы и предметы труда. В советских экономических исследованиях приоритеты в управлении этими объектами не расставлялись, т.к. жестко нормировались. Свободы в манипулировании ресурсами не было. В рыночных условиях все обстоит строго наоборот – резко повышается значимость эффективного управления финансовыми ресурсами территории. Перераспреде-



ние инвестиций в полюса роста будет способствовать синергическому эффекту и приведет не только к росту производства в регионе, но и к улучшению социальных показателей, повышению уровня жизни населения. Эти обстоятельства актуализируют региональное ядрообразование и управление этим процессом.

Тема формирования и выделения ядер региональных экономик (как правило, называемых иным образом – например, «ТПК», т.е. территориально-производственный комплекс), зачастую представленных комплексами отраслей, экономистами поднималась неоднократно в различных аспектах, но либо теоретические рекомендации не были достаточно разработаны и поэтому не могли успешно применяться на практике (так это было, к примеру, с теорией полюсов роста), либо широко использовались в условиях советского планового хозяйствования, но не были адаптированы к российским рыночным условиям хозяйствования.

Свое основное развитие теория экономического ядра получила в 1960-е гг. на Западе. Теория поляризованного развития в тот период представляла узловое направление в региональных исследованиях. Концепция полюсов роста была положена в основу региональных программ многих стран. Существенный вклад в развитие теории полюсов роста и экономического ядра внесли и российские ученые-регионалисты и, в частности, ими отмечалось наличие сходства между выбором в странах с развитой рыночной экономикой полюсов роста и советским принципом создания «промышленных очагов» и ТПК.

Многие вопросы, связанные с изучением отдельных сторон исследуемой проблемы, нашли отражение в научных трудах известных отечественных и зарубежных ученых-экономистов и географов: Э.Б. Алаева, В.Б. Безрукова, Б.Д. Бреева, Д.И. Валентейна, А.Г. Гранберга, У. Изарда, И.А. Ильина, В.В. Кистанова, Н.С. Кистановой, А.Г. Липко, П.П. Литвякова, Н.Н. Некрасова, М.Ю. Павлова и др. Вместе с тем следует признать, что проблема развития экономики региона за счет создания и управления экономическим ядром, так же, как и в целом проблема управления формированием экономического ядра региона, недостаточно изучены в настоящий период времени. Отсутствие механизма и критериев регионального ядрообразования обусловило необходимость развития технологии и разработки практических рекомендаций по формированию и управлению экономическим ядром региона, что и определило актуальность темы исследования.

### **Основные положения концепции точек роста**

Ведущими элементами региональных систем и подсистем населенных пунктов выступают их центры (ядра), которые соподчинены между собой.

Таким образом под экономическим ядром в регионалистике нередко понимается совокупность «полюсов роста», она играет ключевую роль в развитии экономики. Сказанное особенно справедливо в отношении переходных социально-экономических процессов и состояний, т.е. в условиях, когда экономическая система осуществляет переход от одного сравнительно устойчивого состояния к другому.

Теория поляризованного развития, представляющая собой узловое направление в региональных исследованиях, наибольшую популярность получила, как уже отмечалось, в 60-е гг. XX в. на Западе. При существовании основных форм взаимодействия любого ядра и любой периферии – прямого воздействия, или модернизации (т.е. распространения импульсов к развитию от ядра к периферии) и обратного воздействия, или зависимости (т.е. подчинения периферии ядру), акцент был сознательно сделан на первую. Теория поляризованного развития обосновывает закономерности территориальной концентрации населения и хозяйств в определенных узловых элементах, способных оказывать воздействие на окружающие районы и стимулировать их развитие [11]. Сторонники теории поляризованного развития доказывали преимущества концентрации производства, особенно «динамичных», пропульсивных отраслей, в нескольких центрах, что по их оценкам дает немалый экономический эффект.

Концепция полюсов роста была положена в основу региональных программ многих стран. Создание всякого рода полюсов и центров развития первоначально имело целью активизацию экономической деятельности в отсталых периферийных районах. Поляризация на районном уровне рассматривалась в большинстве случаев как средство территориальной децентрации на макроуровне, способное ослабить резкое доминирование отдельных суперрегионов или центров.

В конце 60-х – начале 70-х гг. XX в. интерес научного сообщества к концепции полюсов роста снизился, но усилился интерес к концепциям и теориям, объясняющим процесс постоянного воспроизводства неравномерности в развитии стран и регионов, причины сохранения отсталости. На первый план была выдвинута вторая форма отношений между центром и периферией – форма зависимости. Классиком концепции «центр – периферия» на Западе принято считать Дж. Фридмана [12]. Согласно концепции Фридмана, неравномерность экономического роста и процесс пространственной поляризации неизбежно порождают диспропорции между центром и периферией. Периферия не является однородным полем; она подразделяется на так называемую внутреннюю, или ближнюю, тесно связанную с ядром и непосредственно получающую от него импульсы к развитию,

и внешнюю, или дальнюю, на которое ядро практически не оказывает мобилизирующего влияния. Центр и периферия на любом пространственном уровне связаны между собой потоками информации, капитала, товаров, рабочей силы. Именно направления этих потоков определяют характер взаимодействия между центральными и периферийными структурами, превращая пространство в подобие силового поля. Движущей силой, обеспечивающей постоянное развитие и воспроизводство системы отношений «центр – периферия», является постоянная качественная трансформация ядра за счет генерирования, внедрения и диффузии новшеств.

Распространение нововведений, в т.ч. информации, идет иерархически в трех направлениях: от ведущих экономических районов (национального хартланда) к районам периферии (хинтерланду); из центров высшего уровня в центры второго порядка; из крупных городов как ядер поляризации в прилегающие районы. Дж. Фридман различает несколько ведущих факторов, определяющих стабильность доминирования ядра над периферией. С одной стороны, постоянная инновационная деятельность создает благоприятные условия для ее дальнейшего развития именно в пределах ядра, обеспечивая максимальный доступ ко всевозможным контактам и связям. Тем самым, наряду с агломерационным эффектом возникает психологический эффект, обеспечивающий дальнейшую модернизацию и качественную трансформацию экономики центра. С другой стороны, постоянное выкачивание центром ресурсов ослабляет периферию, усиливая и закрепляя различия между ними.

Концепция полюсов роста активно разрабатывалась французскими учеными Ф. Перру и его учеником Ж. Бурвилем. Общая теория Перру основывается на трех концепциях: доминирующей экономики, гармонизированного роста, всеобщей экономики. Отправной пункт теории Перру – «эффект доминирования», состоящий в изменении сущности и форм отношений между экономическими единицами. Этот эффект приводит к «поляризации производства» вокруг отрасли («полюса роста»), где экономические единицы ведут себя как части единого целого («макроединицы»). В итоге стихийная «агрессивная» конкуренция исчезает, а совокупная эффективность действий партнеров возрастает. Как доказывает Ю.М. Павловым, Перру рассматривал экономическое пространство как чисто абстрактное, некое силовое поле, напряженность которого неравномерна, и в котором действуют определенные центростремительные силы, направленные к центрам, полюсам или фокусам, и исходящие из них центробежные. Каждый фокус имеет свое собственное силовое поле, помещающееся в системе других фокусов; с фокусами соотносят функциональные полюса роста.

Полюс роста – понятие не столько пространственное, сколько функциональное (носитель динамики), однако в практике хозяйственной деятельности он наиболее рельефно выступает именно в традиционном географическом пространстве и базируется обычно на отраслях промышленности. Именно промышленность оказывает сильное влияние на развитие других отраслей, имеет с ними тесные производственные связи и способствует экономически эффективной концентрации [1]. Таким образом, будучи непосредственно связанной с теориями роста, концепция полюсов роста подчеркивает не причины, а лишь формы проявления экономических и социальных процессов. Данная теория и используемые ею концепции служат не только для объяснения неравномерности экономического развития, но и указывают путь решения региональных проблем – посредством создания в менее развитых районах искусственных «полюсов» или «точек» роста.

По поводу теории полюсов роста существуют и другие взгляды, дополняющие и развивающие первоначальные положения. Например, Ж. Бурвиль перенес эту теорию в конкретное экономическое производство, конкретный регион, дал региональное толкование полюса роста. Он объединил пространство и функцию в одно понятие – «полярность пространства». Однако не каждый региональный центр – полюс роста, а только тот, в котором есть пропульсивные отрасли. Задача развития регионов определяется тем, что необходимо найти отрасли, которые дадут «толчок» к развитию всей региональной системы. Ж. Бурвиль показал, что в качестве полюсов роста можно рассматривать не только совокупности предприятий лидирующих отраслей, но и конкретные территории. Полюс роста можно трактовать как географическую агломерацию экономической активности или как совокупность городов, располагающих комплексом быстроразвивающихся производств. Ж. Бурвиль подготовил географическую почву для функционального понятия и объединил пространство и функцию общим свойством – полярностью. Из этого следует, что далеко не каждый региональный центр или узел является полюсом роста, а только тот, в котором представлены пропульсивные лидирующие отрасли, который способен к самостоятельному развитию в течение длительного времени, контролирует свое окружение и сообщает ему импульсы развития.

Широкое распространение получили два термина: «полюс роста» и «центр роста». Этим как бы разграничивается функциональная и географическая часть. Под полюсом роста понимается набор отраслей, а под центром роста – географическая интерпретация полюса, т.е. конкретный центр, город. В частности, на основе концепции центра и полюса роста находят объяснение многие социально-экономические и экологические проблемы взаимосвязи г. Ижевска и окружающего его сельскохозяйственного Завьяловского района Удмуртской Республики [6]. Учитывая серьезное влияние,

оказываемое ижевчанами на производственную и социальную инфраструктуру этого типичного сельскохозяйственного района и особенно те негативные экологические последствия для природной среды Завьяловского района (прежде всего, процесс эрозии почв), обусловленные производственной деятельностью предприятий столицы Удмуртии, Государственным советом республики (главным законодательным органом Удмуртии) было принято решение о придании этому району официального статуса «пригородного района» с вытекающими из этого налоговыми и финансово-кредитными льготами (в частности, уже несколько лет формируется единый бюджет системы «Ижевск – Завьяловский район»). Все это позволит несколько уменьшить негативные последствия, обусловленные близостью крупнейшего в республике города и окружающего его сельскохозяйственного района.

Среди сторонников идей Перру находится, по мнению Ю.М. Павлова, испанский ученый Х. Р. Ласуэн; он разрабатывает теорию процессов урбанизации и развития ее на основе теории полюсов роста и диффузии нововведений [8]. В частности, он предлагает следующие определения полюса роста: 1) полюс роста – это региональный (а не национальный) узел предприятий (а не отраслей), связанный с экспортным сектором экономики региона (а не с ведущей отраслью), расположенный в одном или нескольких географических кустах (концентрациях) региона; 2) система полюсов роста и каждый из них в отдельности растет за счет импульсов, рожденных общенациональным спросом, передающихся через экспортный сектор региона и воспринимаемых в процессе конкуренции между полюсами; 3) импульс роста передается к периферийным второстепенным отраслям через посредство рыночных связей (а не через связи по поставкам и потреблению) между предприятиями, а к географической периферии – таким же образом, но с учетом факторов размещения. Теория полюсов роста получила развитие в работах Г. Шотье об осях развития. Его основная идея заключается в том, что территории, расположенные между полюсами роста и обеспечивающие транспортную связь, получают дополнительные импульсы роста благодаря увеличению грузопотоков, развитию инфраструктуры. Поэтому они превращаются в оси (коридоры) развития.

Таким образом, можно сделать вывод, что различные ученые с разных точек зрения разрабатывали теорию полюсов роста, но их идеи имели общее основание. В основе концепции полюсов роста лежит представление о ведущей роли отраслевой структуры экономики и, в первую очередь, лидирующих отраслей. Те центры и ареалы экономического пространства, где размещаются предприятия лидирующих отраслей, становятся полюсами при-

тяжения факторов производства, поскольку обеспечивают наиболее эффективное их использование. Это приводит к концентрации предприятий и формированию полюсов экономического роста. Следует отметить, что одним из методов, применяемых в региональной политике развивающихся стран, является создание «полюсов роста», или «центров развития». Политика создания полюсов роста в целях регионального развития направлена на тщательный выбор в проблемном регионе одного или нескольких потенциальных полюсов. Именно сюда направляют новые инвестиции вместо того, чтобы точно распределять их по всему району.

Теоретически полюс роста – это потенциальный пункт развития слабо поляризованного района. Практически же выбирается пункт, наиболее благоприятный с точки зрения ресурсов и географического положения, в дальнейшем полюс роста, будучи оснащен инфраструктурными сооружениями и производственными предприятиями, превращается в центр развития.

Следует выделить два основных типа таких центров развития. К первому относятся центры, призванные инициировать миграцию и капиталовложения от гипертрофированного основного (или единственного) промышленного узла. Таких центров, как правило, немного – от одного до трех. Второй тип объединяет многочисленные мелкие центры, создаваемые в аграрных отсталых районах с целью их будущей индустриализации и ускорения экономического развития.

Согласно концепции поляризованного роста, импульсы, формирующие производственно-территориальную структуру, исходят от полюсов развития, представляющих собой центры концентрации производства. Сила воздействия полюсов зависит от того, что они собой представляют и какого рода импульсы от них исходят: развитие производственных связей (техническая поляризация), расширение рыночных связей (монетарная поляризация), социальное притяжение (психологическая поляризация). Все три формы воздействия центра на окружающую среду взаимосвязаны, однако практически их соотношение неодинаково для разных полюсов и даже для одного центра на разных этапах его развития.

Таким образом, рассмотрев понятия «пропульсивная отрасль» и «полюс роста», приводимые в научной литературе различными авторами, можно считать, что полюса роста – территории, в которых концентрируются отрасли промышленности, сельского хозяйства и находятся пропульсивные отрасли, причем главное свойство полюсов роста заключается в том, чтобы способствовать развитию различных элементов экономики. При этом пропульсивные отрасли – лидирующие отрасли, характеризующиеся максимальным объемом производства, оказывающие влияние на развитие экономики и обладающие динамичностью.

## **Теория экономического ядра как развитие и обобщение концепции точек роста**

Невысокая эффективность осуществляемых в России в переходный к рыночным отношениям социально-экономических преобразований во многом была обусловлена недостаточной разработанностью научных основ выбора того или иного варианта стратегии рыночной трансформации российской экономики. В связи с этим определенным интересом представляет разработка теоретической концепции, положения которой могут быть использованы при формировании оптимального варианта хозяйственной политики. Концепция экономического ядра является обобщением опыта развития экономики разных стран, в частности, опыта хозяйственного развития таких индустриально развитых государств, как Япония, Южная Корея, США. При этом учитывается как отраслевой аспект развития экономики различных государств, так и региональный.

В специальной литературе весьма широко распространена теоретическая концепция полюсов роста. Ее суть в следующем: подобно тому, как в организме человека существуют болевые точки, определяющие состояние здоровья, так и в экономическом организме есть элементы (отдельные виды производств, отрасли, регионы, предприятия), воздействие на которые значительно влияет на развитие других его элементов. Разумеется, все в мире взаимосвязано, но степень взаимодействия элементов заметно варьирует, в частности, можно выделить существенное и несущественное взаимодействие (хотя, разумеется, мера «существенности» взаимодействия также весьма сильно различается).

Совокупность такого рода полюсов роста можно обозначить как экономическое ядро. Однако предлагаемую нами концепцию экономического ядра не следует всецело отождествлять с теорией полюсов, точек роста, ибо в ядро, помимо полюсов роста, следует включать также базисные элементы, составляющие костяк, основу социально-экономической системы. В основном это отрасли производства и инфраструктуры. Важнейшей составной частью хозяйственного комплекса является инфраструктура, представляющая собой совокупность материальных средств по обслуживанию производства и населения. Выделяют производственную, социальную и рыночную инфраструктуру. Эти разновидности отличаются друг от друга выполняемыми функциями. В разных странах, а также в разных регионах одной страны отраслевая структура хозяйства может существенно отличаться в зависимости от удельного веса, доли различных отраслей (в т.ч. и отраслей инфраструктуры) в общем объеме произведенной продукции, а также в зависимости от доли численности занятых и стоимости основных производственных фондов, используемых в системе общественного воспроизводства.

Производственная инфраструктура включает основные фонды, необходимые для продолжения процесса производства в сфере обращения. Она состоит из таких отраслей и видов производства, как транспорт, связь, складское хозяйство, материально-техническое снабжение, инженерные сооружения и устройства, коммуникации и сети, в т.ч. линии электропередачи, нефтепроводы, газопроводы, продуктопроводы, теплотрассы, водопровод, телефонные сети и т.п.

Социальную инфраструктуру (ее также еще называют непроизводственной инфраструктурой) в основном образуют отрасли жилищно-коммунального и бытового хозяйства населенных пунктов, она включает такие хозяйственные элементы, как пассажирский транспорт, сети водо- и энерго-снабжения, канализация, телефонные сети, культурно-зрелищные объекты, учреждения народного образования, здравоохранения, общепита и торговли, организаций индустрии туризма, отдыха и т.п.

Рыночная инфраструктура включает коммерческие банки, товарно-сырьевые и фондовые биржи, осуществляющие операции с денежными ресурсами и ценными бумагами. Иначе говоря, инфраструктура рынка включает организации, предприятия, учреждения и службы, обеспечивающие нормальное функционирование различных рынков – финансового, товарного, рынка труда и проч., при этом финансовый рынок включает банковскую систему (коммерческие банки и их филиалы), фондовые и валютные биржи, брокерские и страховые компании, аудиторские фирмы.

Как известно, в хозяйстве любой страны и регионов мира выделяют две функционально-неоднородных группы отраслей: специализирующие и обслуживающие. Отрасли специализации определяют место стран и районов в международном и межрайонном территориальном разделении труда и играют ведущую роль в структуре хозяйства этих таксономических объектов. Основное функциональное назначение обслуживающих отраслей заключается в удовлетворении потребностей преимущественно местного хозяйства и населения. Кроме объектов инфраструктуры к обслуживающим также относятся отрасли промышленности и сельского хозяйства, имеющие в соответствии с технико-экономическими особенностями организации труда и производства локальное и местное значение. К последней группе относятся все вспомогательные и дополняющие производства, в т.ч. смежные или сопряженные отрасли, связанные с отраслями специализации по линии обеспечения их материалами, полуфабрикатами, оборудованием, необходимыми для эффективного функционирования специализирующихся отраслей. Кроме этого, в эту группу входят предприятия, связанные с производством определенных видов строительных материалов, скоропортящихся пищевых продуктов, а также сопутствующие отрасли и предприятия,



занятые использованием отходов и продукции головных производств, специализированных аграрных предприятий пригородного типа и т.д. Таким образом, в основном отрасли и объекты инфраструктуры связаны с созданием необходимых условий для нормального, эффективного функционирования отраслей специализации и населения страны в целом и отдельных ее регионов. По этой причине многие объекты инфраструктуры, особенно таких ее видов, как социальная и рыночная, относятся к градообслуживающим видам деятельности (ЖКХ, городской транспорт и т.д.). Хотя такого рода базисные элементы нередко весьма инерционны в своем развитии, их включение в экономическое ядро, на наш взгляд, оправдано, т.к. их взаимосвязь с полюсами роста обеспечивает устойчивое функционирование и развитие экономической системы в целом. В этой связи нужно добавить, что понятие «ядро экономической системы» достаточно давно введено в научный оборот, правда, в него был вложен совсем иной смысл.

Как правило, это понятие использовалось при рассмотрении вопросов равновесия рыночной системы и обозначалось как с-ядро [2]. Поскольку нами понятие «ядро экономики» рассматривается в ином смысле, хотя и не следует совершенно противопоставлять два подхода, ибо вопросы ценового равновесия в определенной мере связаны с проблемами развития экономики на основе концепции полюсов роста, вполне правомерно подумать о целесообразности использования одного и того же понятия в разных контекстах, т.е. в разных смыслах. На наш взгляд, в научной практике известно немало примеров подобного рода. Хотя, разумеется, для того, чтобы избежать логической ошибки отождествления, для обозначения понятия совокупности полюсов роста вполне можно предложить и другое название, например, «экономическое начало».

Под экономическим ядром далее понимается вся совокупность полюсов роста и базисные элементы. Кстати, подобный подход существует и в регионалистике [13]. Применение для определения данного понятия словосочетания «экономическое ядро» не случайно. Дело в том, что совокупность полюсов роста и базисные элементы играют ключевую роль в развитии экономики. Это особенно справедливо в отношении переходных социально-экономических процессов и состояний, т.е. в условиях, когда в экономической системе одно сравнительно устойчивое состояние переходит в другое. Об этом свидетельствует мировой опыт.

Так, в Японии и Южной Корее – в странах, достигших исключительных успехов в социально-экономической сфере, в период радикального реформирования их экономики упор делался на развитие нескольких (пяти-шести) ключевых позиций. Затем срабатывал мультипликативный эффект,

и экономика начинала быстро, эффективно и гармонично развиваться (иначе говоря, развитие этих отраслей существенно влияло на становление и развитие других отраслей народнохозяйственного комплекса) Эти отрасли как бы составляли ядро перестройки экономической системы. Возможно, экономическое ядро будет включать всего одну-две отрасли. Классический пример – Саудовская Аравия, где развитие нефтяной промышленности так повлияло на становление всего народнохозяйственного комплекса, что всего за полтора десятилетия экономика этой страны из отсталой превратилась в одну из наиболее развитых в мире.

Использование теории экономического ядра особенно актуально при разработке концепции развития переходной экономики или экономики слаборазвитых стран, однако и в развитых странах применение положений теории имеет существенное практическое значение. Это связано с тем, что и в них ресурсы и возможности не безграничны, и, следовательно, при разработке перспектив социально-экономического развития необходимо выявить приоритеты и ранжировать проблемы. К тому же, и в экономике этих стран есть недостаточно развитые элементы, например, депрессивные и стагнирующие регионы, слаборазвитые отрасли и секторы экономики, неэффективные предприятия [5].

Однако наиболее актуально использование теории экономического ядра при разработке концепции социально-экономической политики в слаборазвитых странах и странах с переходной экономикой, где ресурсов и возможностей, как правило, гораздо меньше, а нерешенных проблем гораздо больше, чем в развитых. Таким образом, это и является первопричиной необходимости формирования экономического ядра. Причем очевидно, что в сравнительно недалекой перспективе ограниченность природных ресурсов в мире будет нарастать, а использование положений теории экономического ядра в хозяйственной практике станет более актуальным [7].

Говоря об экономическом ядре, не следует его отождествлять лишь с отраслями и видами производств. В него могут входить и отдельные регионы, и отдельные предприятия. Вполне резонно ставить вопрос о создании экономического ядра и в отдельных отраслях, и в регионах (на наш взгляд, это весьма актуально, например, для депрессивных и стагнирующих регионов). Более того, при рассмотрении проблем экономического развития даже отдельного предприятия можно использовать концепцию экономического ядра применительно к его отдельным цехам. Таким образом, проблему формирования экономического ядра можно и нужно рассматривать в различных ракурсах и на разных иерархических уровнях – народнохозяйственном, отраслевом, региональном, локальном [14].

Проблема элементного состава экономического ядра непосредственно связана с выбором критериев при отнесении к нему тех или иных социально-

экономических структур и образований. Как показывает мировая практика, функции аккумуляторов, полюсов роста нередко выполняли отрасли и виды производств с высоким уровнем рентабельности и высокой скоростью оборачиваемости капитала. Так было в Англии в период первоначального накопления капитала, когда легкая промышленность стала полюсом роста и ее развитие в значительной степени обусловило высокие темпы становления всей английской экономики того времени.

Однако далеко не всегда полюсами роста становятся высокорентабельные производства и отрасли с высокой скоростью оборота капитала. Иногда функции полюсов роста выполняют отрасли со сравнительно низким уровнем рентабельности, и не всегда отрасль, выполняющая функцию полюса роста, сама интенсивно развивается. Главная функция экономического элемента (т.е. отрасли, региона, предприятия), являющегося полюсом роста, – способствовать интенсивному развитию остальных элементов народнохозяйственного комплекса, тогда как сам элемент может находиться и в стагнирующем состоянии. Чтобы определить, может ли тот или иной элемент выполнять функцию полюса роста, необходимо учитывать всю совокупность последствий его воздействия на другие экономические элементы.

В этой связи целесообразен макроэкономический анализ, в соответствии с которым народное хозяйство, как известно, представляет систему взаимосвязей между четырьмя секторами и четырьмя рынками. Хотя обычно в ней выделяют четыре рынка – благ, денег, труда, ценных бумаг – в ходе исследования каждый из них может быть дезагрегирован [3]. Например, рынок ценных бумаг, в свою очередь, можно разделить на рынок государственных облигаций и рынок акций коммерческих компаний. Несмотря на определенный схематизм этой классической макроэкономической модели, ее использование позволяет осуществить комплексный анализ последствий реализации управленческих решений. Очевидно, в соответствии с макроэкономическим анализом к критериям выбора элементов экономического ядра, наряду с уровнем рентабельности и скоростью оборота капитала, следует относить и другие, в том числе и нестоимостные параметры.

Например, полюсом роста может быть отрасль с низким уровнем рентабельности и сравнительно невысокой скоростью оборота капитала, но обеспечивающая высокий уровень занятости или значительное увеличение количества заказов для других отраслей. Так, во время Великой депрессии в США правительство прилагало значительные усилия для развития производственной инфраструктуры, прежде всего строительства дорог (так называемые общественные работы). Это позволило обеспечить работой существенную часть населения, увеличив тем самым совокупный потребительский спрос и дав толчок развитию других отраслей. Полюсом роста могут

быть и сектор экономики, и хозяйственное мероприятие. Функции полюсов роста, например, выполняют кейнсианские методы регулирования экономики, в частности, увеличение госзаказа для отраслей, развитие которых влияет на функционирование других сегментов экономики.

Таким образом, к экономическому ядру относится все то, что способствует росту значительного числа других элементов социально-экономической системы. Отбор элементов экономического ядра осуществляется на основе использования многих параметров (как стоимостных, так и нестоимостных) – уровня прибыльности и рентабельности, скорости оборота капитала, увеличения занятости населения, роста совокупного спроса и др. Определяя критерии отбора элементов экономического ядра, следует учитывать не только качественный аспект (т.е. выбор экономических параметров-критериев), но и количественный. Это означает, что для выбранных параметров-критериев необходимо устанавливать пороговые, критические значения, при которых в экономическое ядро целесообразно включить те или иные элементы, влияющие на другие звенья экономики.

Большое значение при выборе элемента экономического ядра имеет учет его роли в воспроизводственных процессах. Так, в условиях НТР важно развитие наукоемких отраслей и производств, роль которых в связи с увеличением ограниченности природных ресурсов будет возрастать. Например, индустриализация советской экономики 1920 – 30-х гг., несомненно, являлась полюсом роста, оказывая огромное влияние на развитие всего народнохозяйственного комплекса страны, в том числе и на такие отрасли, как сельское хозяйство (как известно, финансовой основой индустриализации советской экономики в значительной мере была перекачка ресурсов из сельского хозяйства в промышленность, развитие которой, в свою очередь, оказало существенное влияние на развитие сельскохозяйственного комплекса страны) [4].

Более детальный анализ определения качественных и количественных критериев отбора элементов экономического ядра – тема будущих исследований. Очевидно только, что при решении этой проблемы следует учитывать отраслевую и региональную специфику, ибо тот же нижний порог рентабельности, учет которого необходим при отборе элемента ядра, будет существенно зависеть от специфики отрасли и региона. Необходимо учесть также и то, что при решении проблемы формирования ядра нужно выделять различные группы элементов, поскольку критерии отбора могут быть разными. Ясно, что не для всех элементов ядра критериями отбора могут быть показатели нормы рентабельности или обеспечения занятости, поэтому всю возможную выборку целесообразно разбить на группы по принципу однотипности используемых критериев.

Следует также принимать во внимание, что состояние экономической среды может существенно влиять на выбор критерия отбора экономических элементов [15]. Так, в переходной среде уровень неопределенности и изменчивости, как правило, значительно выше, чем в устойчивой, что нередко проявляется в высоких темпах инфляции, поэтому в переходном периоде и в достаточно устойчивой среде применение одних и тех же критериев отбора элементов в ядро может привести к значительным расхождениям. Например, уровень рентабельности, или прибыльности, при высокой инфляции будет существенно отличаться от своего аналога при низкой инфляции (если перевести в натуральный эквивалент). Следовательно, будут различными и пороговые значения этого показателя. Отсюда вывод: в переходной среде более значима, на наш взгляд, роль натуральных показателей, используемых в качестве критериев отбора элементов в экономическое ядро.

Как уже говорилось, положения теории экономического ядра, хотя бы частично, могут применяться не только в целом в народном хозяйстве, но и в отдельных регионах, в отдельных отраслях, на отдельных предприятиях [17]. Причем при отборе элементов экономического ядра отдельного региона или отрасли можно использовать ту же макроэкономическую модель, модифицированную с учетом региональной или отраслевой специфики (в частности, в нее нужно добавить взаимосвязь с другими регионами и отраслями). Таким образом, проблему формирования экономического ядра можно рассматривать в различных ракурсах и на разных уровнях иерархической системы. Вполне возможны ситуации, когда определенный регион входит в экономическое ядро всего народнохозяйственного комплекса и одновременно в ядро другого, более масштабного, региона или когда отрасль входит в ядро того или иного региона, но не всего народнохозяйственного комплекса, и наоборот. Причем очевидно, что разные аспекты и уровни экономического ядра пересекаются, например, региональные и отраслевые.

Важно учитывать еще один аспект проблемы формирования экономического ядра — многовариантность (в частности, ученые из Курска М.Г. Световцева и Э.Н. Кузьбожев предлагают выделять для одного и того же региона «промышленное» ядро и «аграрное» ядро – так, в соответствии с результатами проведенных ими исследований в «промышленное» ядро Курской области входят следующие ее районы: Курский, Фатежский, Солнцевский, Медвенский, Железнодорожный, Пристенский и Щигровский, а в «аграрное» ядро входят такие районы, как Хомутовский, Льговский, Коньшевский, Б. Солдатский, Касторенский, Черемисиновский и Тимский [10; 11]). Его элементный состав – не единственно возможный – чем богаче природными ресурсами страна, чем выше ее научно-технический потенциал и уровень

экономического развития, тем больше вариантов формирования экономического ядра. В связи с этим проблема выбора оптимального варианта элементного состава экономического ядра весьма актуальна. Большое значение имеет создание условий для того, чтобы экономическое ядро «заработало». Один из важнейших способов его «запуска» – государственное регулирование и стимулирование, как прямое, так и косвенное [9]. Как правило, именно государственные методы стимулирования приоритетных отраслей обеспечивали «работоспособность» экономического ядра, в которое эти отрасли входили. После этого весьма эффективно и гармонично начинала функционировать и развиваться вся социально-экономическая система, о чем свидетельствует японский, южнокорейский, советский опыт (индустриализация 1920 – 30-х гг.).

Что касается рыночных методов, то благодаря им эффект экономического ядра срабатывает, как правило, лишь через сравнительно длительный промежуток времени (например, в Англии в период первоначального накопления капитала) и при благоприятных внешних условиях, в том числе при наличии крупных зарубежных инвестиций. Если же нет времени и соответствующих условий, необходимо жесткое государственное регулирование (речь идет об оптимальном соотношении рыночных и государственных методов регулирования экономики, где последние составляют значительную часть). Организационно-экономический механизм управления регионом на основе сформированного ядра включает следующие базовые элементы: ресурсы (финансовые, материальные, трудовые), субъект и объект управления, а также технологию управления. Реализуя функции управления ядром, в первую очередь следует установить объем ресурсов, необходимых для запуска пропульсивных отраслей региона, а также размер средств, которые можно направить в развитие экономики региона для более полного использования его потенциала.

Как уже говорилось, экономическое ядро можно и нужно рассматривать в разных ракурсах и на различных уровнях, в связи с чем необходим поиск выбора его оптимального варианта. Большое значение при этом имеет разработка конкретных методов и показателей, на основе которых осуществляется отбор его элементов. Так, для исследования структурных циклов, анализ которых важен при мониторинге экономического развития, Л.А. Дедов [4] применяет понятие структурной эластичности выпуска:  $E = n_1 / n_2$ , где  $n_1$  – консервативный (инерционный) компонент нормы роста, а  $n_2$  – реконструктивный (структурный). Применение термина «структурная эластичность» к показателю  $E$  оправдано по следующим причинам: величины  $n_1$  и  $n_2$  являются относительными приростами исследуемого агрегата, что существенно для определения показателя  $E$  как эластичности, ибо эластичность количественно представляет собой отношение таких приростов; и  $n_1$ , и  $n_2$  учитывают структурные особенности происходящих в хозяйственных системах процессов.

Данное понятие целесообразно использовать и при решении проблемы элементного формирования экономического ядра. Возможны следующие его варианты (фазы):

1. Структурная эластичность положительна: рост на основе традиционной структуры выпуска дополняется ростом на основе структурных изменений, т.е.  $n_1 > 0$  и  $n_2 > 0$ . Тогда  $E = n_1 / n_2 > 0$ . Соответствующая фаза структурного цикла может быть названа фазой дополняющего развития.

2. Если несущий каркас экономической структуры подвергается преобразованиям, которые сначала довольно умеренны в силу инерционности экономических процессов, то рост на традиционной основе замедляется ( $n_1 < 0$ ), но сохраняется рост на базе структурных изменений ( $n_2 > 0$ ), причем это происходит так, что  $N = n_1 + n_2 > 0$ , и поэтому имеет место рост выпуска. Тогда  $E > -1$ .

Такая ситуация характеризует фазу компенсирующего замещения, т.е. рост за счет компонента  $n_2$  компенсирует и замещает спад на основе компонента  $n_1$ , что обусловлено целевым назначением структурных сдвигов – рост на их основе должен расширять производственные возможности хозяйственной системы. Это действительно на первых порах удается обеспечить, однако часто спад традиционных производственных возможностей приобретает коллапсную форму, и тогда системы переходят в фазу 3.

3. При кардинальном преобразовании традиционной структуры выпуска, спад на ее основе перестает компенсироваться одновременным ростом на базе реконструктивной составляющей, что связано с запаздыванием эффекта структурных преобразований и, часто, общей его недостаточностью по сравнению с масштабом деструкции. Имеем  $N < 0$  и  $E < -1$ . Это ситуация некомпенсирующего замещения.

4. В четвертой фазе упомянутые факторы проявляются наиболее отчетливо, в силу чего имеем общий глубокий спад производства:  $E \ll -1$  и  $N \ll 0$  [4; 6].

На основе предложенной классификации фаз экономического роста в каждом данном периоде объекты анализа – отрасли, товарные группы – разбиваются на кластеры – совокупности объектов, сходные по свойствам динамики. В первый кластер (кл. 1) попадают объекты множества  $G_i$  для которых  $E^{(i)} > 0$  при  $i \in G_i$ . Объекты кл. 1 развиваются в целом успешно в имеющихся условиях. Для объектов второго кластера (кл. 2)  $0 \geq E^{(i)} \geq -1$ . Эти объекты проводят реконструкцию выпуска с целью более выраженного роста. Для объектов третьего кластера  $E^{(i)} < -1$ . Это слабо депрессивные объекты. В кл. 4 входят объекты, удовлетворяющие условию  $E^{(i)} \ll -1$  и  $N \ll 0$ . Объекты этого кластера относятся к сильно депрессирующим.

В процессе отбора элементов экономического ядра возможно использование данного приема, поскольку структурная эластичность позволяет выявить отрасли и виды производств, которые существенно влияют на развитие социально-экономической системы в целом, поэтому в ядро входят элементы первого и второго кластеров. Например, как показали исследования, к экономическому ядру Удмуртской Республики в настоящее время можно отнести черную металлургию, машиностроение и металлообработку, лесную и деревообрабатывающую промышленность, нефтяную и пищевую отрасли. Иначе говоря, в ядро входят следующие товарные группы: военная техника и снаряжение; оружие невоенного назначения; специальные сорта черных металлов и проката; цветные и редкоземельные металлы, прокат из них; некоторые виды предметов длительного пользования (стиральные машины, бытовые компьютеры и т.п.); средства космической связи; вся транспортная и складская инфраструктура региона; легковые автомобили; нефть; оборудование для химического и бумагоделательного производства; древесина и пиломатериалы; стройматериалы (для сравнения в экономическое ядро Курской области входят следующие отрасли: машиностроение и металлообработка, электроэнергетика, черная металлургия, химическая и нефтехимическая, объекты транспортной и складской инфраструктуры, а также пищевая промышленность [11]).

Подобным образом можно определить элементный состав экономического ядра для любого региона.

### **Основные выводы и предложения**

В данном разделе книги дается обоснование целесообразности развития и обобщения известной концепции точек роста. Обобщение осуществляется в отраслевом, региональном и функциональном аспектах.

Под экономическим ядром следует понимать совокупность точек роста и базисных элементов экономики. Экономическое ядро оказывает существенное влияние на функционирование и развитие всей экономической системы. Предлагается система количественных и качественных критериев отбора элементов в экономическое ядро на разных уровнях иерархической системы управления. Актуальность формирования ядра экономической системы возрастает в кризисных ситуациях, в условиях переходного периода от одного устойчивого состояния к другому и в условиях слаборазвитости. Обосновывается идея о многовариантности экономического ядра и необходимости выбора его оптимального варианта, а также предлагается методический подход для осуществления отбора элементов ядра в различных регионах. На примере двух субъектов Российской Федерации – Удмуртской Республики и Курской области определен состав экономического ядра этих регионов, что свидетельствует о возможности практического использования



предложенной теории. Важно также, что ядро Курской области выявлено в двух вариантах: промышленное и аграрное ядро этой области, причем на региональном (районном) и отраслевом уровнях.

Определены направления формирования системы управления и регулирования процессам «ядрообразования» на отраслевом и региональном уровнях.

## Литература

1. Сапожников А.Д., Смольников М.В., Васильев В.А. Буржуазная региональная теория и государственно-монополистическое регулирование размещения производительных сил (критический анализ). – М.: Мысль, 1981. – 253 с.
2. Гильдебрант В. Ядро и равновесие в большой экономике. – М.: Наука, 1986. – 220 с.
3. Гребенщиков П.И. Макроэкономика. – СПб., 1992. – ? с.
4. Дедов Л.А. Развитие хозяйственных систем: методы оценки и анализа. – Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 1998. – ? с.
5. Павлов К.В. Патологические процессы в экономике. – М.: Магистр, 2009. – 461 с.
6. Павлов К.В. Особенности функционирования пригородных сельскохозяйственных районов // АПК: экономика, управление. – 2003. – № 10. – С. 60–65.
7. Павлов К.В. Ядро экономических систем и эффективная хозяйственная политика. – М.: Магистр, 2009. – 191 с.
8. Павлов Ю.М. Региональные исследования за рубежом. – М.: Наука, 1973.
9. Региональное программирование в развитых капиталистических странах. – М.: Наука, 1974. – 327 с.
10. Световцева М.Г. Управление формированием экономического ядра региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Воронеж, 2004. – 24 с.
11. Световцева М.Г., Кузьбожев Э.Н., Павлов К.В. Анализ структуры экономического ядра региона (на материалах Курской области) // Известия Курского государственного технического университета. – 2003. – № 10. – С. 52–61.
12. Центр и периферия в региональном развитии / Под. ред. О.В. Грицай. – М.: Наука, 1991. – 168 с.
13. Павлов К.В. Экономическое ядро: сущность, критерии формирования и элементный состав // Региональная экономика: теория и практика. – 2006. – № 9. – С. 12–17.
14. Павлов К.В. Экономическое ядро региона: сущность, критерии формирования и элементный состав // Известия РАН. Серия географическая. – 2005. – № 6. – С. 26–38
15. Повышение конкурентоспособности экономики на основе ее инновационного развития и модернизации: системный подход. / Под науч. ред. д.э.н., проф. К.В. Павлова. – Новополюцк : ПГУ, 2020. – 288 с.
16. Баталова Г.В., Боталов В.А., Павлов К.В. Экономика пригородных районов. – Ижевск: Изд-во Удмурт. ун-та, 1997. – 173 с.
17. Экономика на постсоветском пространстве в условиях новых патологических вызовов и процессов цифровизации. / Под науч. ред. д.э.н., проф. К.В. Павлова. – Ижевск: «Шелест», 2021. – 644 с.

## Глава 20.

### **Волнообразный характер соотношения между рыночными и государственными регуляторами экономики и выбор хозяйственной политики**

Вопрос о волнообразном характере переходных социально-экономических процессов, в частности, вопрос о волнообразности соотношения между рыночными и государственными методами хозяйствования в переходной среде нами уже не раз рассматривался в специальной литературе [1]. Однако оказывается, что закон о волнообразном характере соотношения между рыночными и государственными регуляторами действует не только в переходной, но и в относительно устойчивой социально-экономической среде. Поэтому можно сформулировать **общий закон** о волнообразном характере соотношения между государственными и рыночными социально-экономическими регуляторами, который играет существенную роль при выборе оптимальной модели хозяйственной политики.

Рассмотрим этот вопрос подробнее.

Тема государственного регулирования экономики в рыночных условиях остается предметом дискуссий. На наш взгляд, роль и значение государственных методов управления экономикой в переходный период в известном смысле возрастает по сравнению с предыдущим периодом развития народного хозяйства. Разумеется, формы управления изменяются (в данной связи более правильно говорить о системе государственного макроэкономического регулирования), и это в значительной мере объясняется тем, что «стихийный», «дикий», нерегулируемый переход к рыночным отношениям чреват тяжелыми социально-экономическими последствиями. Например, одна из характерных особенностей послевоенного восстановления японской экономики заключалась в том, что государство выполняло руководящие функции в области стимулирования возвращения производственных систем и уровней выпуска продукции к довоенным стандартам, процесса, который опирался на спрос, порождавшийся восстановительными усилиями. Ссылки же на эффективность мер переходного периода в ряде бывших социалистических стран Восточной Европы и попытки слепого копирования их в России совершенно неправомерны и по многим причинам неоправданны. Как известно, и там подобные меры не всегда приводили к желаемому эффекту.

Опыт стран, продемонстрировавших миру «экономические чудеса», говорит о благотворности модернизации под талантливым руководством «режиссера»-государства. Оно пролагало путь предпочтительным экономическим процессам, энергично в них вмешивалось, направляло их течение по

избранному руслу. Сила этих последовательных действий со стороны государства состоит, разумеется, не в произвольном определении задач и путей их решения, а в твердой опоре на всестороннее изучение экономических реалий и в выявлении на этой базе объективно достижимых целей. Такого рода констатации интересны не только для познания практики развития отдельных стран, но и в более широком плане: перед нами убедительное свидетельство беспочвенности огульного отрицания позитивной роли государственного регулирования экономики. Одной из самых ярких иллюстраций может служить опыт Южной Кореи, темпы подъема экономики которой без всякого преувеличения можно отнести к разряду феноменальных: за 1950 – 1990 гг. ВВП страны возрос не менее чем в 120 раз, хотя, конечно, высоким темпам роста южнокорейская экономика обязана не только государственному вмешательству и регулированию переходных процессов. Речь идет о создании оптимальных условий для сочетания рыночных и государственных методов управления и хозяйствования с учетом местной специфики, условий, при которых органически сочетаются сильные стороны как планового, так и рыночного начал. Именно формирование и умелое использование такого механизма и позволило Южной Корее в относительно сжатые сроки преодолеть барьер слаборазвитости и занять достойное место в мировой цивилизации.

Первые же этапы рыночных реформ в России, Беларуси и других странах СНГ показали всю сложность и болезненность переходных процессов. Это справедливо и в отношении практически всех стран Центральной и Восточной Европы, составлявших ранее социалистический лагерь. И хотя население их в целом продолжает желать глубоких перемен, рост забастовочного движения, а также данные социологических опросов свидетельствуют об усилении недовольства курсом стихийной либерализации хозяйственной деятельности.

В связи с этим обосновывалось положение о целесообразности некоторого отхода от чисто либеральных методов за счет усиления государственных методов регулирования. Чтобы объяснить кажущееся противоречие (необходимость при переходе к развитой рыночной экономике периодического усиления системы государственного регулирования), целесообразно рассматривать идущие преобразования сквозь призму концепции волнообразного характера переходных социально-экономических процессов. В соответствии с ней государственное регулирование, его удельный вес и значение претерпевают существенную эволюцию по мере поступательного развития постсоветской экономики к развитому состоянию. Однако, хотя трансформация будет проявляться в постепенном снижении удельного

веса государственного сектора, и прежде всего государственной собственности, до оптимальных размеров, можно высказать предположение, что роль и значение этой системы в условиях переходного периода будут уменьшаться волнообразно, неравномерно, скачкообразно. Иначе говоря, падение роли государства будет чередоваться с периодами ее возрастания. Таким образом, уменьшение в конечном счете удельного веса государственного сектора будет проявляться как тенденция.

Волнообразным характером переходных процессов объясняется кажущееся противоречие между предположением о снижении роли и значения системы государственного регулирования при достижении состояния развитости социально-экономической системы и необходимостью ее усиления на определенных этапах переходного периода. Явлением волнообразности во многом обуславливается и целесообразность разработки не одной, а двух моделей: постсоветской (в т.ч. российской) целевой модели развитой экономики и постсоветской (российской) модели переходного периода.

Говоря о волнообразности переходных процессов имеется в виду чередование, например, периодов либерализации и периодов контроля над ценами и заработной платой (вплоть до их замораживания), волнообразный характер происходящего процесса приватизации и т.п. Таким образом, в нашем случае, речь идет не о среднесрочных волнах Н. Кондратьева, а о совершенно другом типе волн, хотя, разумеется, вовсе не исключена определенная взаимосвязь и взаимообусловленность этих явлений.

Волнообразный характер переходных социально-экономических процессов можно объяснить следующим образом. В специальной литературе рыночные и государственные методы хозяйствования нередко противопоставляются. Но несмотря на очевидное различие, между этими методами нет непроходимой стены, хотя, по большому счету, их действие во многом носит взаимодополнительный характер. Более того, в развитой капиталистической экономике рыночные (преимущественно стихийные) и государственные (преимущественно плано-прогнозно-регулирующие) методы сочетаются и переходят друг в друга, составляют, если можно так выразиться, близкий к оптимальному симбиоз, чем во многом обуславливается высокая эффективность капиталистической экономики. Однако путь к такому симбиозу лежит через диспропорции и противоречия. В этом и заключается первопричина волнообразности.

Поясним сказанное. Накопившиеся в результате прежнего, социалистического способа хозяйствования диспропорции (например, ценовые перекосы) могут быть устранены лишь на основе рационального сочетания как стихийных, так и сознательных методов управления и регулирования, ибо

управление лишь на основе одного из этих двух групп методов, устраняя одни диспропорции, способствует возникновению других, подчас еще более глубоких. Само же рациональное соотношение между разными группами методов происходит в ходе поэтапного достижения частичных состояний равновесия, когда постепенно стихийным путем устраняются перекосы между этими группами методов то в одну, то в другую сторону. Отсюда – волнообразная форма переходных процессов.

Причем важно выделить и вторую сторону закона волнообразности – взаимодополнительный характер рыночных и государственных методов регуляции. Именно этим, прежде всего, объясняется невозможность за счет исключительно планово-государственных либо чисто рыночных методов хозяйствования (например, лишь за счет либерализации каких-то аспектов экономической деятельности) осуществить переход к развитым экономическим отношениям. Принципом дополнительности можно объяснить и необходимость периодического ослабления жесткой антиинфляционной кредитно-финансовой политики – важнейшей составляющей современного макроэкономического регулирования постсоветской экономики – и выделения крупных кредитов предприятиям. Возможное действие такого волнообразного процесса связано также с тем, что в экономической истории уравнивательные тенденции и процессы, сдерживая рост эффективности, всегда заменялись стимулирующими принципами, ведущими к росту дифференциации доходов. Когда же этот рост превышал критическое значение, снова побеждали тенденции к «уравниловке» и так далее по спирали. Одними из самых эффективных поэтому оказываются японская и южнокорейская модели экономики, в которых наилучшим образом сочетаются эти две противоположные тенденции.

Учитывая сказанное, можно сделать вывод о том, что наиболее эффективно переходные процессы в российско-белорусской экономике будут развиваться лишь при сильном государственном регулировании формирования рыночных отношений. Государство у нас еще долго будет играть весьма значимую роль.

Это связано и со спецификой современной экономической ситуации в России и Беларуси, и со всей историей их хозяйственного развития. Можно было предположить, что переходный к рыночным отношениям период будет у нас достаточно продолжительным (как это в реальности и оказалось), а усиление роли рыночных отношений будет то усиливаться, то ослабевать, тогда как роль государственных регуляторов по принципу дополнительности, наоборот, то ослабевать, то усиливаться. Иначе говоря, возрастание роли рыночных регуляторов будет выступать как тенденция. Более того, на наш взгляд, данный вывод является общим законом для всех стран, осуществляющих переход к рынку из состояния «тотального» огосударствления экономики, прежде всего стран бывшего социалистического лагеря.

На волнообразность как на одну из важнейших закономерностей переходного периода от экономики с гипертрофированно развитым государственным сектором к развитому рынку указывает, например, наличие нескольких этапов в осуществлении реформы Л. Эрхарда в Германии. Кстати, в этой связи можно вспомнить и опыт преобразований Петра I, который, стремясь вырвать Россию из экономической, военной и культурной отсталости, вынужден был делать это через усиление роли государственных институтов, давая в то же время и простор рынку. Более того, в петровских реформах государственные методы управления во многом способствовали именно капиталистическим, рыночным преобразованиям, что лишний раз указывает на определенную условность противопоставления этих групп методов и соответственно на относительный характер действия принципа дополнительности между группой рыночных и группой государственных регуляторов.

Изменения в современной экономической политике также во многом объясняются волнообразным характером переходных процессов. Однако повторим, что волнообразный характер проявляется как закономерность лишь в форме тенденции, причем в реальности на объективные социально-экономические процессы существенное влияние оказывает и субъективный фактор, например, ошибки экономической политики. Причем, скорее всего, волнообразный характер циклического ослабления и усиления государственного регулирования и соответствующего усиления или ослабления роли рыночных методов хозяйствования проявляется как закономерность не только в условиях переходного периода, но и **в любом состоянии социально-экономической системы**. Только когда она находится в относительно устойчивом состоянии, амплитуда волн больше и поэтому волнообразность проявляется сложнее. Это положение подтверждается многими примерами.

Так, в Южной Корее отнюдь не всегда проводили индустриальную политику и следовали японской модели. В 1950-х гг. экономическая политика южнокорейского правительства опиралась на естественные законы рынка. Лишь после военного переворота в 1961 г. южнокорейское правительство кардинально изменило политику в сторону существенного усиления государственно-планового регулирования в форме индикативного планирования. Однако со второй половины 1980-х гг. появились признаки того, что Южная Корея вступила в новый период, суть которого состоит в либерализации экономики, более полном раскрытии неконтролируемых, стихийных начал. Как видим, налицо проявление волнообразности соотношения систем рыночных и государственных регуляторов. Причем, важно, что переход от одного этапа к другому не сводится только к действию субъективно-волевых факторов (хотя и они имеют существенное значение), а есть проявление объективной

закономерности. Так, изменение экономического курса в 1960-х гг. было обусловлено тем, что прежний расчет на чисто рыночные силы не привел к существенному росту темпов развития южнокорейской экономики. В свою очередь, либерализация 1980-х гг. связана с тем, что чрезмерно сильное вмешательство государства в ход воспроизводственных процессов после того, как Южная Корея превратилась в высокоиндустриальную страну, стало существенно сдерживать развитие производительных сил.

Таким образом, смена экономической политики, смена курса – не произвольный шаг, а выражение действия объективных сил и тенденций предыдущего периода. Иначе говоря, необходимость смены экономического курса не проявляется вдруг, не возникает из ничего, спонтанно. Это – проявление закона перехода количества в качество, когда изменения, возникавшие в экономике на предыдущем этапе, в конечном счете приводят к скачкообразному изменению экономического курса в целом. Поэтому, хотя кардинальное изменение курса наиболее наглядно свидетельствует о действии закона волнообразности, более детальный анализ социально-экономических процессов позволяет выявить действие этого закона и на отдельном, относительно однородном этапе экономического развития. Например, тот факт, что и в Японии, и в Южной Корее первые планы более жестко контролировались, имели более четкую юридическую основу, чем в последующий период, когда они становились все более и более индикативными и имели, скорее бюрократическую, чем юридическую основу, есть не что иное, как проявление закона волнообразности переходных процессов.

Опыт послевоенного восстановления японской экономики также свидетельствует о действии данного закона. Так, на временном отрезке с августа 1945 до конца 1946 г. наблюдался экономический хаос. Следующие годы характеризовались постепенным ростом вмешательства государства в хозяйственную жизнь. Однако уже в 1970-е гг. происходит усиление либеральных тенденций в экономике Японии. В это время внешняя торговля оказалась почти полностью освобождена от установленных государством рестрикций, был приватизирован ряд государственных предприятий, таких, как «Японская телеграфная и телефонная корпорация», «Корпорация государственных железных дорог Японии», осуществлены меры по дальнейшему дерегулированию. Таким образом, и в Японии финансово-экономическая система долгое время находилась под сильным влиянием государства, став по-настоящему рыночной только к 1980-м гг.

Кстати, ретроспективный анализ прошлого нашей страны показывает, что волнообразность проявлялась и в предыдущие периоды её развития: смена эпохи «военного коммунизма» НЭПом, который, в свою очередь, сменила административно-командная система, есть, на наш взгляд, проявление

все той же закономерности о волнообразном характере социально-экономических процессов. В более позднее время, в социалистическую эпоху также периодически то усиливалось, то уменьшалось значение товарно-денежных отношений – реформа 1965 г. в СССР, хозрасчетная реформа конца 70-х – начала 80-х гг. и т.д.

О волнообразности соотношения между рыночными и государственными регуляторами свидетельствует и опыт реформирования других стран. Можно, в частности, привести пример великой депрессии в США, когда действие чисто рыночных сил породило невиданной силы кризис, выход из которого был найден лишь на основе усиления системы государственного регулирования, использования кейнсианских методов хозяйствования. Свидетельством волнообразного характера соотношения рыночных и государственных методов экономического регулирования могут служить и опыт реформирования послевоенной Германии, и «тетчеризм» в Англии, и «рейганомика» в США.

Радикальные преобразования, произошедшие в начале 1980-х гг. в системе управления американской экономикой, связаны прежде всего с именем тогдашнего президента Р. Рейгана, победившего в борьбе за президентский пост на выборах 1980 года демократа Дж. Картера. Программа Р. Рейгана была представлена в конгресс под названием «Новое начало для Америки: программа восстановления экономики» [2]. В этой программе он объявил государство главным виновником экономических трудностей и проблем, с которыми столкнулась страна, и прежде всего главной причиной инфляции. По мнению Р. Рейгана, освобождение частного бизнеса от оков государственного регулирования должно вдохнуть новые силы в экономику, привести к ускорению темпов ее развития, к увеличению производства товаров и услуг. Проведение намеченных в программе мер должно было одновременно снизить темпы инфляции.

Предложенная экономическая программа была преподнесена как самая крупная переориентация экономической политики со времен Ф. Рузвельта. Действительно, программа представляет собой заметный поворот в экономической политике. С начала 1930-х гг. все американские президенты пытались решать вставшие перед страной экономические проблемы на основе государственного регулирования. Рейган же, объявив, что роль государства в американской экономике в современных условиях чрезмерна, хотел добиться улучшения экономического положения страны, решения острейших социально-экономических проблем путем активизации частного бизнеса. Все это подтверждает истинность действия закона о волнообразном характере соотношения между рыночными и государственными регуляторами, также, как и тот



факт, что рейганомика, действительно приведшая к повышению эффективности общественного производства в США, сменилась по объективным причинам клинтономикой, когда большее внимание уделялось социальной и государственной поддержке и регулированию. Таким образом, даже в США, где, как известно, значению и роли государственного регулирования экономики уделяется существенно меньшее внимание, чем в ряде других развитых капиталистических стран (например, в соседней Канаде), далеко не всегда ставка делалась преимущественно на действие стихийных рыночных сил. В этой связи классическим примером является программа Ф. Рузвельта, когда упор делался на использование кейнсианских методов.

Как рыночные механизмы, так и государственные регуляторы не могут всегда и везде эффективно функционировать: обе эти системы не безграничны в своих возможностях. Например, стратегия развития, сложившаяся в странах Латинской Америки после Второй мировой войны, основывалась на значительном государственном секторе, активном вмешательстве государства в экономику и мощном протекционизме, ограждающем национальное хозяйство от конкуренции. В 1950 – 60-е гг. она позволила повысить индустриальный потенциал континента, в наиболее крупных и развитых странах (Аргентине, Бразилии, Мексике) создать сложную и диверсифицированную структуру промышленности. Но уже к началу 1970-х гг. возможности старой системы стали исчерпываться. Попытки корректировать её, форсируя промышленный экспорт, не переломили тенденцию к снижению темпов экономического развития. В 1980-е гг. страны Латинской Америки пережили длительный и глубокий экономический кризис. По показателю ВВП на душу населения большинство стран континента очутилось на уровне 1970-х, а иные – и 1960-х гг. Именно кризисная ситуация 80-х гг. побудила латиноамериканские государства – от военных диктатур Чили и Сальвадора до Гайаны и Ямайки, ранее провозглашавших курс на социалистическую ориентацию, – приступить к проведению кардинальных экономических реформ рыночного типа. Иначе говоря, резервы сильной системы государственного регулирования как основы эффективного воспроизводства в 1980-е гг. в Латинской Америке были в значительной мере исчерпаны. В связи с этим там пришлось более широко внедрять рыночные принципы хозяйствования. Но и они не безграничны, поэтому рано или поздно наступит (а во многих латиноамериканских странах уже наступил) момент усиления системы государственных регуляторов. Как уже указывалось, закон о волнообразном характере соотношения между рыночными и государственными регуляторами действует с незапамятных времен – еще с рабовладельческой общественно-экономической формации, т.е. несколько

тысячелетий. Об этом свидетельствует периодическое ослабление и усиление в древности роли купечества.

В настоящее время специалисты различного профиля (историки, экономисты, философы) спорят о том, какого рода факторы – субъективные или объективные – преобладали в процессе отхода от принципов НЭПа и формирования административно-командной системы управления советской экономикой [3]. Споры ведутся вокруг вопроса о том, насколько оправдана была такая метаморфоза в системе управления и регулирования. Учитывая, что истории присуще свойство многовариантности развития, нами не исключается возможность существования альтернативных вариантов развития советской экономики в конце 20-х гг. прошлого века, однако стоит согласиться с точкой зрения, согласно которой вероятность перехода к административно-командному механизму тогда все же была больше, чем у иных вариантов, как с точки зрения содержания механизма хозяйствования, так и с учетом социально-психологической атмосферы в компартии и рабочем классе. Не вдаваясь в детальное рассмотрение данного вопроса, все же заметим, что непосредственным толчком к переходу на путь становления административно-командного механизма стал выбор конкретной социально-экономической стратегии – курса на форсированное развитие тяжелой индустрии как средства обеспечения военной и экономической безопасности страны [4].

Необходимо признать, что, несмотря на высокие темпы экономического роста в 20-е годы (прежде всего, в отраслях легкой промышленности и сельского хозяйства), хозяйственная система НЭПа с характерными для нее эквивалентными принципами обмена была неспособна обеспечить в короткие сроки ликвидацию того экономического и технологического разрыва, который отделял СССР от стран Запада. Для решения этой проблемы она нуждалась в эволюции в сторону большой роли государства в экономике. Таким образом, курс на ликвидацию указанного разрыва, выбор индустриализации как стратегии экономического развития и стал тем фактором, который окончательно предопределил переход от нэповского механизма регулирования экономики к административно-командному механизму прямого управления ею. И здесь, вследствие действия комплекса объективных и субъективных факторов, «сработал» принцип волнообразности переходных процессов. Данный пример интересен и тем, что он демонстрирует необходимость усиления системы государственного перераспределения (вплоть до административного) имеющихся ресурсов как основы ускоренной индустриализации. Учитывая, что в настоящее время перед российской экономикой стоит задача технического перевооружения, интенсификации и структурной перестройки, опыт решения такого рода проблем весьма актуален и поучителен.

Таким образом, при переходе от капитализма к социализму явно просматриваются несколько волн усиления/ослабления рыночных регуляторов. Подобного рода волны проявлялись и в дальнейшем, о чем свидетельствуют периодически проводимые реформы по повышению роли товарно-денежных отношений в развитии советской экономики (например, реформа 1965 г., 1979 г. и т.п.).

Волнообразный характер соотношения рыночных и государственных регуляторов присущ не только переходному периоду, но и относительно устойчивой социально-экономической среде, хотя наиболее ярко волнообразность проявляется все же в переходной среде. Таким образом, в любом случае процесс перехода будет носить волнообразный характер (хотя амплитуда и частота волн в разных экономических сегментах и в различные периоды времени может существенно варьировать, более того, возможен даже определенный отход от волнообразности, например, когда субъективные ошибки слишком серьезны). Только так можно постепенно, путем поэтапного достижения нескольких частичных состояний равновесия ликвидировать глубокие диспропорции и достигнуть устойчивого социально-экономического равновесия в обществе. В связи с этим можно утверждать, что действует **общий закон** о волнообразном характере соотношения между рыночными и государственными методами социально-экономического регулирования, между рыночными и государственными формами хозяйствования.

В свете изложенной концепции можно констатировать следующее. Если на первом этапе реформы всеобщая либерализация хозяйствования, возможно, и была единственно правильным подходом к разрешению проблемы товарного дефицита, то затем относительно быстро следовало бы вводить сильное государственное регулирование. Впрочем, концепция волнообразности подтверждается периодическими корректировками правительственного реформаторского курса то на усиление государственного регулирования воспроизводственных процессов, то на его ослабление. Подобные процессы имеют место и в экономике других бывших социалистических стран, осуществляющих кардинальные преобразования в экономике, равно как и в иных странах. Причем в различных отраслях и сферах экономики, в разных регионах и странах закон волнообразности проявляется по-разному, в соответствии со спецификой каждой конкретной ситуации. Например, учитывая, что в северных регионах России большие масштабы государственного вмешательства в экономику объективно обусловлены амплитуда и, возможно, частота волн будет ниже среднеэкономических параметров.

Таким образом, переход к преимущественно рыночным методам хозяйствования будет проходить волнообразно, их роль в системе управления будет то усиливаться, то ослабевать (рисунки 20.1, 20.2), в целом проявляясь как тенденция. Помимо указанных ранее причин, это обусловлено действием

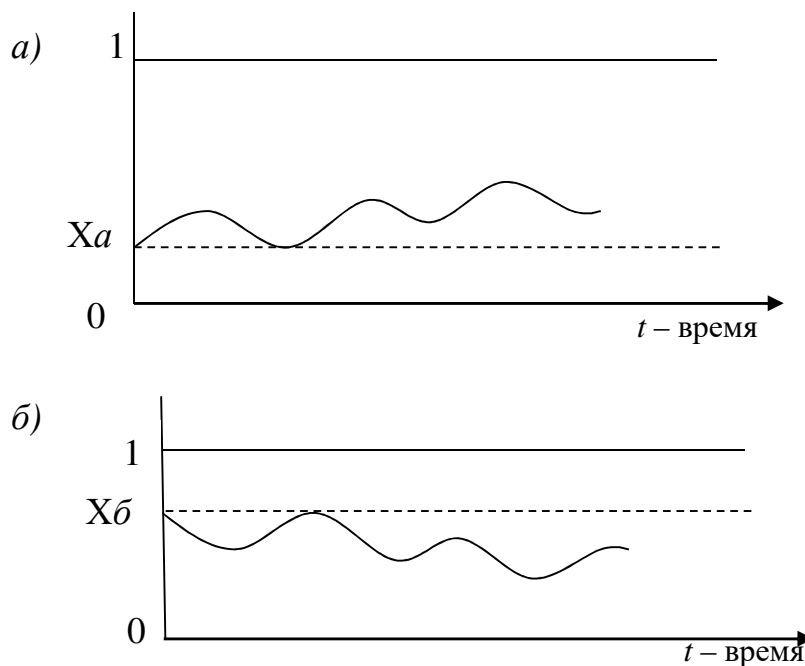
инерционных факторов (например, невозможностью быстро перестроить психологию людей). В относительно стабильной среде волнообразность проявляется сложнее, так как амплитуда волн больше (рисунки 20.3, 20.4).



**a) – значение и роль рыночных методов хозяйствования;**

**б) – значение и роль государственных методов хозяйствования**

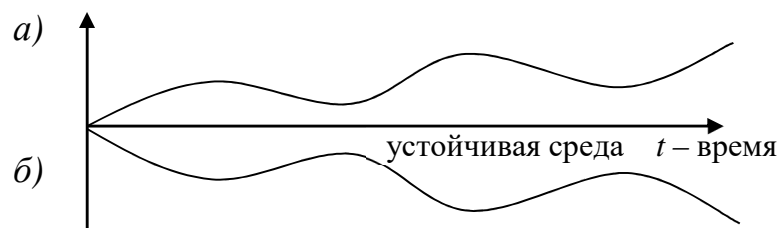
**Рисунок 20.1. – Волнообразный, взаимодополняющий характер усиления рыночных и, соответственно, ослабления государственных методов хозяйствования в условиях переходного периода**



**a) – удельный вес рыночных методов хозяйствования;**

**б) – удельный вес государственных методов хозяйствования**

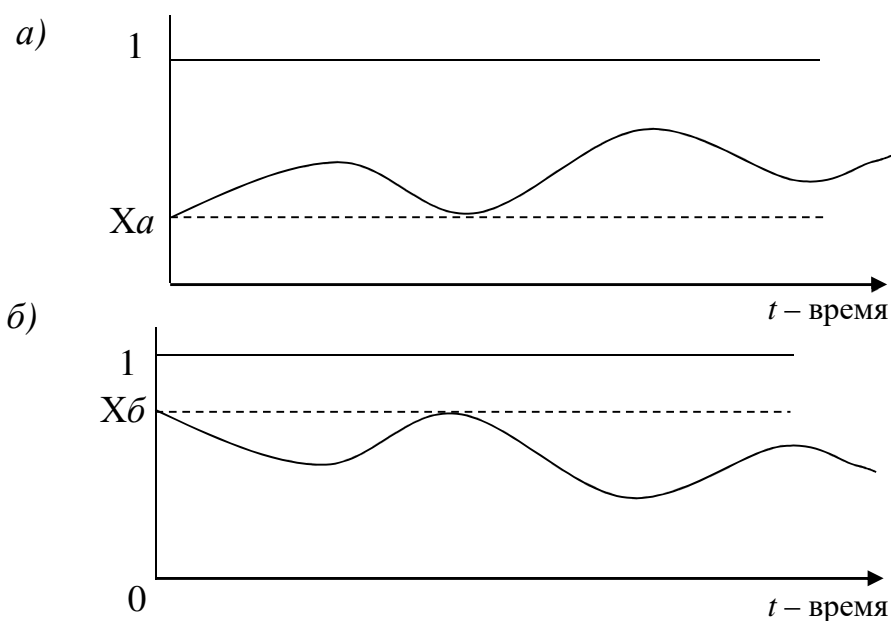
**Рисунок 20.2. – Волнообразный, взаимодополняющий характер усиления рыночных и, соответственно, ослабления государственных методов хозяйствования в условиях переходного периода (закон представлен в форме удельных весов)**



*a)* – удельный вес рыночных методов хозяйствования;

*б)* – удельный вес государственных методов хозяйствования

**Рисунок 20.3. – Волнообразный характер соотношения между рыночными и государственными регуляторами в относительно устойчивой среде**



*a)* – удельный вес рыночных методов хозяйствования;

*б)* – удельный вес государственных методов хозяйствования

**Рисунок 20.4. – Волнообразный, взаимодополняющий характер усиления рыночных и, соответственно, ослабления государственных методов хозяйствования в стабильной среде (закон представлен в форме удельных весов)**

Необходимо добавить, что волнообразный характер переходных процессов проявляется не только в экономике, но и в сфере национальных и международных отношений. Так, в странах СНГ центробежные тенденции начинают сменяться центростремительными, интегративными процессами. В международной сфере волнообразность проявляется также во взаимоотношениях между развитыми капиталистическими и постсоциалистическими государствами. Волнообразность переходных процессов проявляется и в политике: «правых» сменяют «левые», и наоборот. Закон волнообразности действует и в других общественных сферах – в религии, праве, политике, языке

и т.д. В настоящее время волнообразность как одна из фундаментальных закономерностей переходного периода признается и другими исследователями, хотя, как уже говорилось, она свойственна и стабильным временам (разница лишь в амплитуде волн – в устойчивой среде она, при прочих равных условиях, больше).

Данная схема отображает реальную картину взаимосвязи рыночных и государственных методов хозяйствования лишь в общем виде (если так можно выразиться – на микроуровне), так как при более детальном рассмотрении (на макроуровне) возможна определенная асинхронность в частоте колебаний волн, в поведении верхнего и нижнего графика. Иначе говоря, в принципе возможно одновременное непродолжительное усиление или ослабление значения и роли обоих видов регуляторов, что, однако, не влияет на картину в целом. Такого рода отклонения, флуктуации, нарушения общего принципа объясняются тем, что рыночные и государственные методы не являются абсолютными антагонистами, ибо их действие нередко переплетается и эффективность одной группы регуляторов во многом зависит от эффективности действия другой группы.

На рисунке 20.2 дано графическое изображение того же закона волнообразного характера переходных процессов, что и на рисунке 20.1. Только там роль и значение рыночных и государственных регуляторов имеют, если так можно выразиться, абсолютные значения, здесь же приведены их удельные веса. Поскольку рыночные и государственные методы хозяйствования носят взаимодополняющий характер, сумма их удельных весов всегда будет равна единице. Поэтому график  $b$  из  $a$  на рисунке 20.3 можно получить следующим образом: передвинуть вдоль оси ординат начало волнообразной кривой – точку  $X_a$  в точку  $X_b = 1 - X_a$ , а затем эту кривую зеркально отобразить вдоль прямой  $X_b$  (обозначено пунктирной линией). Понятно, что волнообразная кривая, как на графике  $a$ , так и на графике  $b$ , будет лежать в области, ограниченной двумя прямыми – параллелями 0 и 1 – не касаясь их и не пересекаясь с ними. На рисунке 20.1 обе волнообразные кривые не ограничены, так как там приведены «абсолютные» значения рыночных и государственных регуляторов. На рисунке 20.1 волнообразные кривые  $a$  и  $b$  не являются строго взаимодополняющими, так как возможны одновременное усиление или ослабление абсолютных значений двух групп регуляторов.

На рисунках 20.3 и 20.4 схематично показывается действие закона о волнообразном характере соотношения между рыночными и государственными регуляторами в устойчивой среде, где по сравнению с переходной средой амплитуда волн больше.

По волнообразному закону происходит и распространение новых технологий. Так, в ряде работ рассматривается классическая задача диффузии

для случая гиперболического закона роста новой технологии. При этом доказывается, что существует единственное устойчивое решение, представляющее собой волну. Предельная форма волны, характеризующая процесс распространения технологий, определяется численным решением системы дифференциальных уравнений. Таким образом, процесс диффузии технологий может быть представлен в виде последовательности волн, каждая из которых характеризуется своей поверхностью типа «складка», при этом форма волны аппроксимируется законом квадратного корня.

Поскольку закон о волнообразности переходных процессов и состояний действует и в сферах политики, права, информации и печати, религии, национальных отношений, международных отношений и в иных общественных областях, то и направления стратегии общественных преобразований, касающихся этих сфер, должны базироваться на тех же исходных предпосылках.

Представляется, что одним из важнейших выводов прагматического характера из закона волнообразности переходных процессов является утверждение о необходимости осуществления после проведенных либеральных гайдаровских реформ, с их потерей государственного контроля за ходом преобразований, этапа усиления роли и значения государственных регуляторов в экономике. Ведь если из-за субъективных ошибок «либеральная» фаза цикла затянется, его амплитуда увеличится и тогда возврат к государственному регулированию возможен в более разрушительной и стихийной форме. Чтобы этот крайне неблагоприятный прогноз не сбылся, необходимо уже сейчас брать на вооружение методы эффективного государственного регулирования преобразований в России и Беларуси, причем, на наш взгляд, в этом плане наиболее приемлем южнокорейский и японский опыт формирования рыночных отношений. Только такой подход позволит постепенно прийти к «обществу изобилия», ибо чисто рыночные методы хозяйствования не соответствуют технологическому базису современной российско-белорусской экономики.

## Литература

1. Павлов К.В. Волнообразный характер соотношения рыночных и государственных методов регулирования экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2007. – № 11. – С. 76–84.
2. Павлов К.В. Ядро экономических систем и эффективная хозяйственная политика. – М.: Магистр, 2009. – 191 с.
3. Повышение конкурентоспособности экономики на основе ее инновационного развития и модернизации: системный подход / Под науч. ред. д.э.н., проф. К.В. Павлова. – Новополюцк: ПГУ, 2020. – 288 с.
4. Экономика на постсоветском пространстве в условиях новых патологических вызовов и процессов цифровизации / Под науч. ред. д.э.н., проф. К.В. Павлова. – Ижевск: «Шелест», 2021. – 644 с.

## Глава 21.

### **Интенсификация производства как фактор повышения конкурентоспособности отечественной продукции. Основные этапы роста конкурентоспособности**

В советское время о необходимости всемерной интенсификации экономики постоянно говорили руководители всех уровней. Кстати, многое в этом направлении делалось: внедрялись новые технологии на предприятиях, ускоренными темпами развивалась фундаментальная и прикладная наука, в стране были широко развиты изобретательство и рационализация, причем в этой деятельности наша страна занимала одно из первых мест в мире. Другое дело, что новинки не всегда оперативно внедрялись, в то время как в передовых странах за любое усовершенствование на производстве специалисты получают хорошее вознаграждение. В Японии, к примеру, в фирмах существуют кружки качества, деятельность которых стимулирует проявление инновационной активности трудящихся этих фирм как с материальной, так и с моральной точек зрения.

Необходимость на постсоветском пространстве осуществления перехода к рыночным отношениям многие специалисты объясняли также и тем обстоятельством, что рынок должен был еще более повысить уровень интенсификации общественного производства. Однако результат получился прямо противоположным. В переходном периоде не только не произошло усиления интенсивного характера производства, существенного повышения темпов его роста, но и значительно снизился уровень интенсификации. На это указывают следующие факты. Такой важный показатель интенсификации, каким является производительность труда, существенно снизился (в сельскохозяйственных предприятиях ряда регионов страны за десятилетний период рыночных реформ этот показатель снизился более чем на 20%, соответственно затраты труда на производство центнера зерна там за это же время возросли с 1,6 человеко-часов до 2,4). О снижении уровня интенсификации российской экономики в переходный к рыночным отношениям период свидетельствуют и другие показатели. В последнее время почти во всех отраслях существенно уменьшились коэффициенты обновления основных фондов. Это привело к тому, что на многих предприятиях степень их износа очень велика.

Тенденция снижения темпов интенсификации производства в условиях рыночной реформы проявляется в разных регионах страны. В итоге средний уровень технооснащенности и конкурентоспособности российской экономики еще более отделился от мировых стандартов. В целом темпы внедрения новых технологий в промышленности России в 90-х годах прошлого века и начале этого резко снизились: если удельный вес предприятий



и организаций, осуществляющих разработку и использование нововведений, в начале рыночных реформ превышал 16%, то после либерализации этот показатель составлял около 5%. Особенно низка была инновационная активность в сельскохозяйственном машиностроении и промышленности строительных материалов. А общая доля новой и усовершенствованной продукции составляла в последнее время лишь около 12% от всего объема отгруженной продукции инновационно-активных предприятий.

В переходный к рынку период многие руководители об интенсификации экономики вспоминали редко, хотя именно интенсификация является по-прежнему важнейшим фактором роста социально-экономической эффективности производства и конкурентоспособности продукции. В этой связи нелишне напомнить, что основу экономического потенциала развитых стран составляют новейшие наукоемкие производства: роботизация, геновая инженерия, биотехнология и т.п. И, если мы хотим в обозримой перспективе существенно повысить уровень и качество жизни населения на постсоветском пространстве, необходимо принять срочные меры для повышения эффективности и темпов роста интенсификации производства.

Особенно это актуально для регионов с традиционно высоким инновационным потенциалом, к которым в России относятся, например, Тульская область и Удмуртская Республика, традиционно являющиеся одними из флагманов российского ВПК. Инновационные процессы в такого рода регионах в последнее время в целом существенно затормозились. На предприятиях машиностроительного комплекса снизился удельный вес новых изделий в общей структуре выпускаемой ими продукции, слабо идет внедрение новых технологий, научно-исследовательских, опытно-конструкторских разработок. Только в настоящее время в связи с необходимостью импортозамещения из-за всевозможных санкций, принятых коллективным Западом по отношению к России и Беларуси, стало понятно, что необходимость инновационного развития постсоветской экономики является крайне важным направлением для существования наших стран.

Произошедшее за последнее после распада СССР время снижение темпов интенсификации вполне объяснимо: финансовых ресурсов часто не хватало не только на техническое обновление производства, но и на реализацию других более насущных для текущего момента хозяйственных целей. Поскольку в последнее десятилетие ситуация в российской экономике несколько улучшилась, появившиеся резервы целесообразно использовать на повышение интенсификации производства, а, следовательно, и роста конкурентоспособности продукции. Без этого невозможно обеспечить устойчивое развитие общества, тем более, что перед Россией и Беларусью стоят крайне

важные задачи импортозамещения. В связи с чем средний уровень конкурентоспособности отечественных товаров должен соответствовать и постепенно приближаться к передовым стандартам. Важнейшим условием ускорения процесса интенсификации является государственное регулирование экономики, осуществляемое в двух основных формах. Возможно прямое государственное финансирование или создание льготных условий для тех предприятий, которые расширяют научно-исследовательскую деятельность, внедряют прогрессивную технику и технологию. Шире следует использовать и методы ускоренной амортизации фондов. Имеет смысл, на наш взгляд, также разработать комплексно-целевую программу «Интенсификация экономики на постсоветском пространстве и в ее различных регионах при рыночных отношениях», в которой следует учесть отраслевые и территориальные особенности инновационного развития производства.

Для повышения уровня конкурентоспособности продукции и экономической эффективности российско-белорусской экономики большое значение имеет также разработка теоретических проблем изучения влияния интенсификации производства на рост его эффективности при рыночных отношениях. В этой связи заметим, что проблемами экономического роста, выявления различных стадий, этапов экономического развития занимались многие крупные отечественные и зарубежные ученые. Наряду с широко известными у нас в стране формационным и цивилизационным подходами за рубежом много внимания уделяется и другим научным концепциям, например, процессу движения экономики от аграрной к индустриальной и постиндустриальной стадиям. Одной из самых новых и известных теорий экономического развития, развиваемой, в частности, крупнейшим в мире специалистом в области анализа явления конкурентоспособности продукции, Майклом Портером, является следующая.

Экономический рост представляет собой движение в сторону усложнения источников конкурентных преимуществ и укрепления позиций в высокоэффективных отраслях и сегментах народнохозяйственного комплекса. Данный процесс сопровождается быстрым ростом эффективности всей экономики. Уровни экономического развития различных стран можно представить в виде некоторого ряда стадий развития конкуренции. Эти стадии различаются по специфическим источникам достижения конкурентоспособности на мировом рынке, а также по видам и степени развития успешно функционирующих отраслей. Учитывая, что вопросам повышения уровня конкурентоспособности отечественных предприятий как основе решения экономических, социальных и демографических проблем страны уделяется в настоящее время первостепенное значение, имеет смысл стадии конкурентоспособности рассмотреть подробнее.

Выделяют четыре особые стадии конкурентоспособности национальной экономики, соответствующие четырем основным движущим силам, или стимулам, определяющим ее развитие в отдельные периоды времени, – это факторы производства, инвестиции, нововведения и богатство. На трех первых стадиях происходит рост конкурентоспособности национальной экономики, что, как правило, сочетается с ростом благосостояния. Четвертая стадия означает постепенное замедление роста и в конечном счете спад. В соответствии с данным подходом осуществляют классификацию отдельных стран по уровню конкурентоспособности их индустрии в мировом хозяйстве.

Ни одна страна, по существу, не миновала первую из перечисленных четырех стадий развития экономики, т.е. стадии развития конкурентоспособности на основе факторов производства. В настоящее время на этой стадии находятся почти все развивающиеся страны, а также постсоциалистические страны (в том числе и Россия). То же самое можно сказать о некоторых странах (Канада, Австралия) с высоким уровнем благосостояния, обладающих значительными природными богатствами.

Поскольку Россия находится в настоящее время на первой стадии, охарактеризуем ее подробнее. На данной стадии практически все национальные отрасли, успешно действующие на мировом рынке, достигают своих преимуществ в конкурентной борьбе почти исключительно благодаря основным факторам производства: природным ресурсам или избыточной и дешевой рабочей силе. Экономика на этой стадии весьма чувствительна к мировым экономическим кризисам и изменению валютных курсов, которые приводят к колебаниям спроса и относительных цен. Она также оказывается чрезвычайно уязвимой в случае потери имеющихся факторов и быстро меняющегося лидерства отраслей (достаточно вспомнить августовский кризис 1998 г.). Как свидетельствует мировой опыт, обладание большими запасами природных ресурсов хотя и может обеспечить высокий доход на душу населения в течение довольно продолжительного периода, однако оно не является достаточным основанием для устойчивого роста эффективности экономики, о необходимости которого в своих выступлениях постоянно упоминает Президент России В.В. Путин. Поэтому лишь немногие страны сумели преодолеть эту первую стадию факторов производства.

На второй стадии конкурентное преимущество экономики базируется на готовности и способности национальных фирм к агрессивному инвестированию. Фирмы вкладывают средства в современное, эффективное оборудование и технологию, которое можно приобрести на мировом рынке. Инвестиции также направляются на покупку лицензий и создание совместных предприятий. Причем, нередко приобретаемые техника и технология на поколения от-

стают от лучших мировых образцов, так как лидеры международной конкуренции стараются не продавать технику последнего поколения. В послевоенный период на вторую стадию удалось перейти Японии и позже – Южной Корее. В экономике Тайваня, Сингапура, Испании и в меньшей степени Бразилии присутствуют лишь некоторые признаки достижения стадии инвестиций, причем не все страны, развивающиеся в этом направлении, преуспевают.

Россия и Беларусь тоже пошли по этому пути, однако пока больших успехов добиться им не удалось. Приток иностранных инвестиций, на который рассчитывали наши теоретики (Егор Гайдар, Евгений Ясин и пр.) в начале затеваемой ими монетарной реформы, был в реальности существенно меньше планируемых показателей. И дело не только в их небольших объемах. Поступающие из-за рубежа инвестиции в основном вкладывались не в ключевые отрасли экономики (машиностроение, сельское хозяйство, отрасли производственной инфраструктуры) и даже не в отрасли, являющиеся «полюсами» роста, а преимущественно в сырьевые отрасли и пищевые. Важно и то, что процесс привлечения иностранных инвестиций в регионы России осуществлялся неравномерно. Зарубежный капитал в основном концентрировался в Центральном районе, и прежде всего в Москве и Московской области (более 70%), в Западной Сибири и на Дальнем Востоке. В Уральский регион поступило около одного процента от общего объема привлеченных в страну иностранных инвестиций. И хотя Удмуртия, например, по этому показателю занимала 16-е место среди субъектов Российской Федерации, поступившие сюда из-за рубежа инвестиции, по сравнению с потребностями, мизерны. В настоящее время в связи с украинским кризисом и принятыми против России и Беларуси санкциями со стороны коллективного Запада возможности данной модели развития еще более сокращаются.

В этой связи возникает вопрос, а так ли уж нам надо было выбирать этот вариант развития, тем более, что наряду с определенными плюсами ему присущи и существенные недостатки. Прежде всего, это высокая внешняя государственная задолженность. В этой связи нелишне напомнить, что Аргентина, Бразилия и Мексика (а еще ранее в 80-х гг. XX века и Южная Корея) – новые индустриальные страны – являлись в конце прошлого века крупнейшими в мире должниками, объявлявшие о своем международном банкротстве (Аргентина, например, в своей истории объявляла о дефолте 11 раз и по этому показателю является мировым лидером).

На наш взгляд, гораздо эффективнее для России и Беларуси выбрать иной путь – перейти с первой сразу на третью стадию, тем более что такой опыт в мировой практике уже имеется. Хороший пример тому – Италия, где потерпели неудачу все попытки следовать инвестиционной модели развития.

В послевоенный период Италия совершила скачок от первой стадии факторов сразу к третьей стадии нововведений. По темпам роста экономики она уступала только Японии. Способность экономики избежать второй стадии инвестирования и, тем не менее, успешно развиваться требует наличия в историческом прошлом страны длительных периодов индустриальной активности, оставивших след в национальной системе образования, производственных навыках и т.п.

Но все это имело место в истории не только Италии, но и России, Беларуси. Таким образом, отечественная экономика, опираясь на основные факторы, через определенный период может непосредственно перейти к третьей стадии нововведений, минуя вторую стадию инвестирования. У нас для этого есть все основания. Действительно, одной из особенностей третьей стадии нововведений является то, что национальные фирмы не только применяют и улучшают иностранную технику и технологию, но и создают новые. Напомним в этой связи, что в России и Беларуси еще в социалистический период было немало отраслей и видов производств, занимающих ведущие позиции в мире по уровню технической оснащенности. Таким образом, наша страна по некоторым параметрам уже находится на третьей стадии (здесь нелишне добавить, что рассматриваемая здесь теория о стадиях экономического развития, как и любая другая теория, отражает действительность лишь с некоторой степенью условности – в реальности обычно в экономике любой достаточно развитой страны одновременно можно найти элементы, характерные для различных стадий, поэтому рассматриваемая нами теория применима лишь в целом, при выявлении сущности процесса).

Завершая рассмотрение проблемы выбора возможных путей дальнейшего развития России и Беларуси, необходимо еще раз констатировать, что естественный, обычный для многих стран, вариант перехода от первой стадии факторов ко второй стадии инвестирования у нас, как уже было показано, по большому счету не осуществляется. Главной причиной этого является, скорее всего, боязнь западных бизнесменов вкладывать крупные капиталы в нестабильную отечественную экономику. Тем более это справедливо в настоящее время в условиях всевозможных санкций. К тому же не следует забывать, что вливания в больших масштабах инвестиций из-за рубежа обычно наряду с позитивными приводят и к негативным последствиям, прежде всего, к росту внешней задолженности, бремя которой, как правило, ложится на население. В этой связи более предпочтительным является путь перехода от первой стадии факторов сразу к третьей стадии нововведений, минуя вторую стадию инвестирования (точнее, используя лишь некоторые элементы, присущие этой стадии, т.к. полностью ее обойти не удастся), тем

более что уже похожий скачок отечественной экономике приходилось преодолевать – процесс индустриализации в послереволюционный период, а в настоящее время в России и Беларуси, к тому же, имеется немало новейших наукоемких производств. От предложенного варианта развития особенно выиграют регионы с традиционно высоким наукоемким потенциалом.

Одним из наименее изученных теоретических вопросов, связанных с интенсификацией производства, является определение ее социально-экономической эффективности. Это обусловлено тем, что специалисты нередко отождествляют категории интенсификации и эффективности, что, на наш взгляд, неправомерно, так как несмотря на определенную схожесть, эти категории не являются тождественными. Более того, можно и нужно определять эффективность самого процесса интенсификации. В этой связи заметим, что одной из наиболее типичных проблемных социально-экономических ситуаций, возникающих в различных отраслях и сферах экономики, является следующая: какой способ решения определенной производственной проблемы избрать – экстенсивный или интенсивный. Например, в социалистическую эпоху, когда на многих предприятиях ощущалась проблема дефицита рабочей силы (кстати, по ряду специальностей, в определенных отраслях дефицит рабочей силы имеет место и в условиях переходного периода, и даже в настоящее время), очень часто возникал вопрос: а что эффективнее – привлечение дополнительной рабочей силы (например, из трудоизбыточных регионов) или же внедрение трудосберегающей техники? При переходе к рынку очень часто возникает другой вопрос: насколько оправдано внедрение трудосберегающей техники в условиях роста безработицы? Обобщая, можно выразиться иначе: что эффективнее – экстенсивный или интенсивный способ решения производственной задачи? Поэтому далее рассматривается методический подход к решению этой общей задачи.

В настоящее время проблема определения экономической эффективности интенсификации производства и её различных направлений достаточно разработана. Несмотря на теоретическую и методическую сложность определения эффективности и эффекта интенсификации производства, отсутствие на данном этапе развития экономической науки общепринятых показателей, достаточно полно и объективно отражающих эффективность интенсификации, все же необходимо попытаться количественно оценить ее.

Решения определенной производственной задачи – выпуска необходимой продукции – можно добиться и экстенсивным и интенсивным путем. Поэтому экономическую эффективность интенсификации производства и её различных направлений целесообразно определять на основе сравнения эффективности разных способов решения производственной задачи. Таким

образом, в данном случае речь идет о сравнительной эффективности, когда сравниваются два возможных пути, способа – экстенсивный и интенсивный – отдается предпочтение тому способу, эффект от которого оказывается большим. Это в определенной мере аналогично определению сравнительной эффективности капитальных вложений. Эффект же каждого способа будет определяться как разница между результатом и затратами.

Как известно, в специальной литературе под эффектом довольно часто понимается какой-то производственный результат, а не разница результата и затрат. Однако, как уже отмечалось, существуют несколько значительно различающихся между собой теоретических концепций эффективности – среди них есть и такая, в которой под эффектом понимают разницу между результатом и затратами, а под эффективностью – их отношение. Такое понимание эффекта более правильно, на наш взгляд, отражает смысл этой категории, так как в этом случае учитывается также и тот способ, каким этот результат достигнут (ибо, если затраты превышают результат, то вряд ли вообще можно говорить о получении обществом какого-то экономического эффекта). Важно добавить при этом, что при определении эффекта от внедрения новой техники, совершенствовании организации производства, помимо результата, учитываются и затраты. Поэтому понимание эффекта как разности результата и затрат вполне оправдано, хотя такая трактовка, разумеется, вовсе не исключает в других случаях и иных возможностей толкования категории «эффект». Однако для определения экономической эффективности интенсификации производства наиболее приемлемой оказывается трактовка эффекта как разности результата и затрат.

Поскольку мы пришли к выводу, что экономическая эффективность интенсификации определяется на основе сравнения эффектов от двух возможных способов решения проблемы – экстенсивного и интенсивного, то нам необходимо первоначально определить эффект экстенсификации. Учитывая, что в общем случае под экстенсификацией понимается процесс роста выпуска продукции исключительно за счет количественного увеличения использования ресурсов (или, используя известную фразу, за счет расширения «только поля производства»), эффект экстенсификации целесообразно определять на основе следующей формулы:

$$\mathcal{E}_3 = \sum_{i=1}^n K_i \cdot V_i - Z, \quad (21.1)$$

где  $\mathcal{E}_3$  – эффект экстенсификации;  
 $K_i$  – эффективность использования  $i$ -го ресурса;  
 $V_i$  – объем использования  $i$ -го ресурса;

$n$  – количество различных ресурсов;

$Z$  – суммарные затраты на привлечение и эксплуатацию ресурсов.

В этой связи, если правая часть данного уравнения положительна, то это означает, что экстенсивный способ решения проблемы экономически эффективен. Однако, для того, чтобы определить, какой процесс эффективнее – экстенсивный или интенсивный, необходимо также определить эффект интенсификации (об этом ниже). Следует отметить, что данная формула определения эффекта экстенсификации в каждом конкретном случае будет трансформироваться с учетом специфики производственной задачи, ибо и сами эти два способа решения проблемы в каждом отдельном случае будут весьма специфичны. Например, на основе этой формулы может быть решена следующая практическая задача: как эффективнее ликвидировать нехватку рабочей силы на предприятиях рыбопромышленного комплекса Северного или Дальневосточного бассейна – путем завоза рабочих из других регионов страны или на основе внедрения мероприятий трудосберегающего направления интенсификации производства. Разумеется, в реальности эта проблема решается на основе использования обоих вариантов, но в целях данного исследования следует от этого абстрагироваться и рассмотреть оба варианта в «чистом» виде.

Рассмотрение данной проблемы позволит на практике показать «работоспособность» предложенного подхода для определения экономической эффективности интенсификации производства. В этой связи формула для определения эффекта экстенсификации в данном конкретном случае трансформируется и приобретает такой вид:

$$\mathcal{E}_\varepsilon = \Pi_p - P - Z_n - Z_n, \quad (21.2)$$

где  $\Pi_p$  – средняя производительность труда одного работника;

$P$  – число привлеченных из других регионов работников;

$Z_n$  – затраты на организацию набора рабочих;

$Z_n$  – заработная плата работников.

Необходимо теперь предложить метод определения экономического эффекта интенсификации производства. Интенсификация производства – комплексный процесс, включающий как свои составные части мероприятия по НТП, концентрации, специализации, совершенствованию управления и т.д. В связи с этим экономический эффект от мероприятий, направленных на дальнейшую интенсификацию производства после проведения анализа можно определять как сумму эффектов от всех мероприятий, т.е. экономический эффект интенсификации производства равен

$$\mathcal{E}_u = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i, \quad (21.3)$$

где  $\mathcal{E}_i$  – эффект от  $i$ -го мероприятия по интенсификации производства;



$n$  – число всех мероприятий.

В основе определения экономического эффекта от каждого из этих мероприятий лежит сравнение затрат до и после их реализации [3].

При определении эффекта от всех мероприятий по интенсификации необходимо рассматривать один и тот же временной интервал. Поскольку результаты интенсификации производства выявляются через определенный период времени, желательно, чтобы при его определении временной промежуток был не менее года. Получаемый эффект измеряется в стоимостных единицах.

Приведем условный пример. Пусть на предприятии в отчетном году эффект от внедрения новой техники составил 184 тыс. руб. от НОТ – 54 тыс. руб. и за счет оргтехмероприятий сэкономлено 52 тыс. руб. Тогда эффект интенсификации производства на этом предприятии будет около 290 тыс. руб. Причем на различных предприятиях в разные периоды будут иметь решающее значение те или иные факторы, которые и нужно учитывать при определении эффекта интенсификации производства.

Однако данный метод определения экономической эффективности интенсификации производства не в полной мере предусматривает эффект от экономии определенного ресурса в условиях ресурсодефицитности. Чтобы более точно учесть эффект ресурсосберегающего направления интенсификации в условиях дефицита данного вида ресурса, необходимо к сумме  $\mathcal{E}_u$  приплюсовать эффект от реализации тех мероприятий, при которых экономится этот вид ресурса и, наоборот, вычесть эффект от реализации мероприятий, при которых расходуется ресурс. В этой связи для учета ресурсодефицитности формула определения эффекта интенсификации трансформируется и приобретает следующий вид:

$$\mathcal{E}_{pu} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i + \mathcal{E}_{pc}, \quad (21.4)$$

где  $\mathcal{E}_{pu}$  – эффект ресурсосберегающего направления интенсификации в условиях ресурсодефицитности;

$\mathcal{E}_{pc}$  – суммарный эффект от реализации ресурсосберегающих и ресурсорасходуемых мероприятий.

Так, например, в условиях трудодефицитности эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в соответствии с изложенным подходом целесообразно определять следующим образом:

$$\mathcal{E}_{mu} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i + \Pi_p \cdot \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_{ri}, \quad (21.5)$$

где  $\mathcal{E}_{mu}$  – эффект трудосберегающего направления интенсификации;

$P_p$  – средняя производительность труда одного работающего;

$\mathcal{E}_i$  – экономия численности работающих, получаемая вследствие реализации  $i$ -го мероприятия.

Приведем для наглядности конкретный пример. Скажем, эффект от замены ручного труда механизированным и автоматизированным, достигаемый главным образом за счет экономии заработной платы основных рабочих при росте затрат на содержание оборудования, амортизационных отчислений и капитальных вложений, определяется по формуле:

$$\mathcal{E} = \left[ 3_1 \frac{B_1}{B_2} \cdot \frac{P_1 + E_n}{P_2 + E_n} + \frac{(I_1 - I_2) - E_n(K_2 - K_1)}{P_2 + E_n} - 3_2 \right] \cdot A_2, \quad (21.6)$$

где  $3_1, 3_2$  – приведенные затраты на единицу базового и нового средства труда, соответственно;

$B_1, B_2$  – годовые объемы продукции (работы), производимой при использовании единицы базового и нового средства труда (в натуральных величинах);

$P_1, P_2$  – доли ежегодных отчислений от балансовой стоимости на полное восстановление (реновацию) базового и нового средства труда;

$E_n$  – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

$I_1, I_2$  – годовые эксплуатационные издержки потребителя (руб.) при использовании им базового и нового средства труда;

$K_1, K_2$  – соответствующие капитальные вложения потребителя;

$A_2$  – годовой объем производства новых средств труда в расчетном году (в натуральных единицах).

Но в условиях реального дефицита трудовых ресурсов следует учитывать и то, что достигаемая вследствие этого мероприятия экономия численности  $\mathcal{E}_2$ , обусловленная высвобождением рабочей силы, позволит уменьшить величину потенциально недополученной продукции на  $P_p \mathcal{E}_2$ , где  $P_p$  – производительность труда постоянных рабочих, рассчитанная по чистой продукции. Эту величину следует приплюсовать к рассчитанному по прежней формуле экономическому эффекту. Сумма будет характеризовать экономический эффект реализации этого мероприятия трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей силы.

Аналогично следует поступать при определении экономического эффекта каждого мероприятия интенсификации производства. Значит, суммарный экономический эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей силы как раз-таки следует определять по формуле

$$\mathcal{E}_{mi} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i + P_p \cdot \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_{zi}. \quad (21.7)$$

Можно видеть, что может возникнуть ситуация, когда сравниваются два мероприятия трудосберегающего направления интенсификации производства, одно из которых имеет меньший экономический эффект, рассчитанный прежним способом, но большее число высвобожденных рабочих, и в итоге с учетом трудодефицитности экономический эффект от реализации первого мероприятия окажется большим, чем от второго. В случае трудоизбыточности эта формула также «срабатывает», но вместо суммы нужно найти разность, что будет означать меньшую эффективность трудосберегающего направления интенсификации в условиях избытка рабочей силы, чем в условиях трудодефицитности, но это справедливо лишь при прочих равных условиях. В этой связи добавим, что дефицит или избыток определенного вида ресурса – например, рабочей силы – определяется на основе сравнения предложения и спроса на него, т.е. на основе сравнения потребности в нем и реального наличия этого вида ресурса, поэтому понятно, что дефицит или избыток ресурса зависит от многих факторов. Например, в настоящее время, когда цены на многие виды продукции чрезмерно высоки, вроде бы имеет место равновесие между спросом и предложением на многие товары, однако, это вовсе не значит, что удовлетворяются потребности в обладании этими товарами – известно, как много сейчас населения находится за чертой бедности. Иначе говоря, следует различать видимый избыток (дефицит) ресурса и реальный избыток (дефицит).

Данные об экономических эффектах и высвобождении рабочей силы вследствие реализации мероприятий имеются в статистической отчетности предприятий. К мероприятиям трудосберегающего направления интенсификации производства относятся все мероприятия, экономящие живой труд. Например, наиболее важными мероприятиями трудосберегающего направления интенсификации рыбообрабатывающего производства Северного или Дальневосточного бассейна являются автоматизация и комплексная механизация производства, внедрение прогрессивной техники и технологии, ввод неустановленного оборудования, аттестация рабочих мест, внедрение бригадной формы организации труда. На разных предприятиях мероприятия, направленные на экономию живого труда, могут существенно различаться.

Таким образом, экономический эффект трудосберегающего направления интенсификации производства в условиях реального дефицита рабочей

силы оказывается больше эффекта таких же мероприятий при условии сбалансированности по трудовым ресурсам на величину  $\Pi_p \cdot \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_{zi}$ . Такой подход правомерен, пока эта величина не превысит потенциально недополученную продукцию, рассчитанную по чистой продукции. Величина  $\Pi_p \cdot \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_{zi}$  – это своего рода «плата» за трудодефицитность.

Сравнивая экономический эффект, получаемый при экстенсивном способе устранения трудодефицитности, с величиной эффекта от реализации мероприятий, направленных на экономию живого труда, можно видеть, что трудосберегающее направление интенсификации рыбообрабатывающего производства региона значительно эффективнее экстенсивного способа решения проблемы. Достаточно сказать, что годовой экономический эффект только от реализации мероприятий НТП на предприятиях АРП «Северьба» в среднем за год составил 32,9 млн руб. и было условно высвобождено 340 чел. Таким образом, экономический эффект такой важнейшей составляющей трудосберегающего направления интенсификации, как мероприятия НТП, составил 32,9 млн руб.  $+15\ 600$  руб.  $\times 340$  чел., т.е. приблизительно 38 млн руб., причем на рыбообрабатывающее производство приходится свыше 26 млн руб., что в два раза больше рассчитанного нами экономического эффекта экстенсивного способа устранения трудодефицитности. Если же рассмотренные варианты привести к сопоставимому виду, для чего необходимо разделить эффект экстенсивного пути на число рабочих оргнабора, а эффект интенсивного способа – на количество высвобожденных рабочих и сравнить, то во втором случае полученная величина более чем в 25 раз превысит величину, рассчитанную для экстенсивного варианта.

Следует отметить, что при сравнении экономической эффективности интенсивного пути устранения трудодефицитности в рыбообрабатывающем производстве региона с экстенсивным необходимо учитывать также экономию, получаемую в связи с уменьшением затрат, необходимых для переезда рабочих оргнабора (так как потребность в них при интенсификации производства должна уменьшаться при прочих равных условиях), экономию капитальных вложений в строительство жилых, коммунальных, культурно-бытовых и других объектов, а также возможную экономию, получаемую в связи с уменьшением потерь от порчи рыбного сырья, возникшую из-за простоев по причине нехватки рабочей силы. Поэтому эти виды экономии средств должны входить как слагаемые при определении эффекта трудосберегающего направления интенсификации производства. Однако даже без

такого учета эффективность трудосберегающего направления интенсификации значительно выше эффективности экстенсификации.

Хотя нами рассмотрен частный пример, он показывает принципиальную возможность определения экономической эффективности процессов экстенсификации и интенсификации на основе предложенного нами общего подхода и к тому же может служить основой для проведения таких расчетов во многих аналогичных случаях (например, при оценке эффективности ресурсосберегающего направления интенсификации в случае дефицитности уже не трудовых, а других видов ресурсов). Эти расчеты также показывают, что категории «эффективность» и «интенсификация» отнюдь не тождественны, более того, можно и нужно определять эффект и эффективность как экстенсивного, так и интенсивного путей достижения какого-то производственного результата и лишь на основе сравнения этих эффектов можно находить, какой путь эффективнее. Причем в отдельных случаях может оказаться, что эффективнее окажется экстенсивный путь вопреки распространенному мнению, считающему процесс экстенсификации совершенно неэффективным или уж по крайней мере всегда менее эффективным, чем процесс интенсификации. В противном случае совершенно непонятно, каким образом происходил рост эффективности советской экономики, развивающейся, как это сейчас общепризнано, преимущественно экстенсивным путем [1] (иначе говоря, оценка эффекта и эффективности экстенсификации, вопреки распространенному мнению, вполне оправдана и целесообразна).

Таким образом, научная новизна предлагаемой нами методики оценки экономической эффективности интенсификации производства заключается в следующем: в методике предлагаются общие формулы определения эффекта экстенсификации (формула 21.1) и эффекта интенсификации (формула 21.3), экономическая эффективность интенсификации производства определяется на основе сравнения эффектов экстенсивного и интенсивного способов решения какой-либо производственной задачи. В методике при определении эффективности интенсификации учитывается также различная степень обеспеченности определенным видом ресурса (формула 21.4).

Данная методика позволяет определять, как эффективность процесса интенсификации производства в целом, так и эффективность различных направлений интенсификации (формулы 21.2 и 21.5). Методика апробируется при определении эффективности трудосберегающего направления интенсификации производства на предприятиях рыбопромышленного комплекса Северного бассейна, когда рассматривается весьма актуальная для региона проблема оценки сравнительной эффективности экстенсивного и интенсивного способов решения проблемы обеспеченности трудовыми

ресурсами. Оценка эффективности различных вариантов интенсификации производства очень важна не только с теоретической, но и практической точек зрения, так как позволяет выбрать вариант наиболее высокого уровня конкурентоспособности продукции [4].

Эта методика позволяет определять эффективность не только трудосберегающего, но и любого другого направления интенсификации – будь то материалосберегающее, фондосберегающее и т.д. Только в этом случае в формулах (21.1), (21.4) и (21.5) необходимо использовать не показатели производительности труда и экономии численности рабочей силы, а, соответственно, фондоотдачи и экономии фондов для фондосберегающего направления интенсификации производства, материалоотдачи и экономии материальных ресурсов для материалосберегающего и т.д. [5]. Например, эффект материалосберегающего направления интенсификации в условиях дефицита материальных ресурсов будет определяться следующим образом:

$$\mathcal{E}_{mi} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i + M_o \cdot \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_{mi}, \quad (21.8)$$

где  $\mathcal{E}_{mi}$  – эффект материалосберегающего направления интенсификации;

$M_o$  – средняя материалоотдача;

$\mathcal{E}_{mi}$  – экономия материальных ресурсов, получаемая вследствие реализации  $i$ -го мероприятия.

Точно так же данная методика позволяет определять эффективность интенсификации не только в условиях дефицита определенного вида ресурсов, но и в условиях их избытка – только в этом случае в формулах (21.4), (21.5) и (21.8) вместо суммы будет разность [3]. Это вполне соответствует здравому смыслу, когда эффективность, например, трудосберегающего направления интенсификации при прочих равных условиях оказывается тем большей, чем выше степень дефицита трудовых ресурсов (все это справедливо и в отношении материалосберегающего, фондосберегающего направления и т.д., только в этом случае учитывается дефицит или избыток соответственно материальных ресурсов, фондов и т.д.) [2].

Таким образом, данная методика позволяет определять не только эффективность интенсификации на основе сравнения эффектов экстенсификации и интенсификации, но и эффективность различных направлений интенсификации производства. Более того, на основе данной методики можно определять и сравнительную эффективность между различными направлениями интенсификации, а также и между разными мероприятиями интенсификации.

## Литература

1. Павлов К.В. Актуальные методологические вопросы интенсификации производства // Общество и экономика. – 2002. – № 8-9. – С. 74–86.
2. Андреев В.А., Павлов К.В. Интенсификация общественного производства в свете институциональной теории // Общество и экономика. – 2006. – № 6. – С. 152–162.
3. Павлов К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределённости рыночной среды. – М.: Магистр, 2007. – 271 с.
4. Повышение конкурентоспособности экономики на основе ее инновационного развития и модернизации: системный подход / Под науч. ред. д.э.н., проф. К.В. Павлова. – Новополюцк: ПГУ, 2020. – 288 с.
5. Экономика на постсоветском пространстве в условиях новых патологических вызовов и процессов цифровизации / Под науч. ред. д.э.н., проф. К.В. Павлова. – Ижевск: «Шелест», 2021. – 644 с.

## Глава 22.

### Инвестиции и инновации интенсивного и экстенсивного типов

В последнее время всё больше внимания уделяется вопросам формирования в России и Беларуси инновационной экономики, что совершенно справедливо, т.к. это позволит уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов. Важно также и то, что в результате этого улучшится имидж России и Беларуси, которых пока ещё нередко отождествляют с сырьевым придатком капиталистического мира. Таким образом, в целом мировой опыт действительно свидетельствует о том, что рост инвестиций в инновационные сферы экономики способствует ускоренному развитию народнохозяйственного комплекса страны и повышению среднего уровня жизни.

Однако это только в целом, а в каждом конкретном случае вложение инвестиций в инновационные сектора далеко не всегда способствует росту прибыли и доходов – так, в фундаментальной науке известно немало случаев, когда вложение средств не только не окупалось, но и приводило к негативным результатам. Кстати, руководство России в последнее время нередко критикует различные ведомства и организации в связи с тем, что существенные инвестиции в создание нанотехнологий пока ещё не дают ожидаемого результата. В этой связи совершенно справедлива постановка вопроса о том, насколько эффективны те или иные инвестиции и инновации.

Однако, на наш взгляд, в современных условиях этого недостаточно и кроме осуществления социально-экономической оценки эффективности инвестиций и инноваций необходимо осуществлять оценку последствий внедрения инвестиций и инноваций с точки зрения их влияния на усиление процессов интенсификации общественного воспроизводства. В этой связи нами предлагается выделять инвестиции и инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Важно также в общей структуре инвестиций и инноваций выделять удельный вес, долю каждой из этих двух групп. Целесообразность осуществления такого рода классификации инвестиций и инноваций во многом объясняется тем обстоятельством, что в последнее время существенно возросла актуальность использования интенсивных методов хозяйствования. Прежде всего, это связано с демографическим кризисом последних лет – как известно, на 1000 жителей в России умерших в последнее время приходилось в 1,5 раз больше, чем родившихся. В этой связи осуществление мероприятий трудосберегающего направления интенсификации представляется весьма своевременным и эффективным.



В других странах могут быть актуальными и иные направления интенсификации. Так, например, в среднеазиатских странах СНГ – Узбекистане, Туркмении, Таджикистане, Киргизии исключительно важным являются водосберегающее направление интенсификации общественного производства. В Японии, где сравнительно немного крупных месторождений природных ресурсов, весьма актуально материалосберегающее направление интенсификации, здесь же в связи с крайне ограниченным характером земельных ресурсов большое значение имеет также землесберегающее направление интенсификации. В большинстве стран мира весьма актуально энерго- и фондосберегающее направления.

Более того, даже в разных регионах одной и той же страны актуальными могут быть разные направления интенсификации: на Дальнем Востоке и на Севере России большое значение по-прежнему (т.е. как и во времена социалистической экономики) имеет трудосберегающее направление, в старопромышленных регионах Урала – в Свердловской области, Удмуртской Республике, Челябинской области – крайне актуально фондосберегающее направление интенсификации. В Белгородской области, где на высоком уровне развиты металлургическая и горнодобывающая отрасли промышленности очень эффективно осуществление мероприятий материалосберегающего направления. Таким образом, кроме выделения двух групп инвестиций и инноваций, способствующих интенсификации или экстенсификации, в первой группе целесообразно выделить несколько подгрупп, соответствующих разным направлениям интенсификации – трудо-, фондо-, материалосберегающему и т.д. в соответствии с региональной, отраслевой и структурной спецификой экономики той или иной страны.

Напомним, что, говоря о процессах экстенсификации и интенсификации, имеются в виду два принципиально различающихся способа достижения производственной цели. При одном происходит количественное увеличение использования ресурса, при втором на единицу выпуска продукции при решении производственной задачи экономится ресурс. Целесообразно определять поэтому интенсификацию производства как реализацию мероприятий, имеющих своим результатом экономию стоимости совокупности применяемых ресурсов. Ресурсосберегающим направлением интенсификации производства является реализация мероприятий, в результате которых экономится соответствующий ресурс, например, живой труд. Таким образом, предложенный подход понимания процесса интенсификации позволяет говорить и об интенсификации производства, и об интенсификации использования отдельных факторов производства, не отождествляя эти понятия [3].

Таким образом, если существующую функциональную зависимость между экономическим результатом (обозначим его Э) от использования какого-либо ресурса (обозначим Р) представить в виде  $\text{Э} = f(\text{Р})$ , то в случае экстенсивного использования ресурса его увеличение приведёт к пропорциональному росту экономического эффекта, тогда как при интенсивном использовании ресурса его увеличение приведёт к большему росту эффекта. Иначе говоря, если имеем два значения ресурса  $\text{Р}_1$  и  $\text{Р}_2$ , причём  $\text{Р}_2 = n \times \text{Р}_1$  ( $n$  – коэффициент пропорциональности), то в случае экстенсивного использования ресурса  $\text{Э}_2 = n \times \text{Э}_1$ , а в случае интенсивного использования  $\text{Э}_2 > n \times \text{Э}_1$ . Как можно видеть, интенсивное использование ресурса (труда, фондов, материалов, воды и пр.) обусловлено ростом ресурсоотдачи (производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи и т.д.), правда в вышеозначенной функциональной зависимости следует учитывать также временной лаг.

Оценить, относится ли тот или иной инвестиционный ресурс к экстенсивному и интенсивному типу также можно на основе использования таких показателей, как капиталотдача (капиталоёмкость) и фондоотдача (фондоёмкость), но не только с их помощью. Для этого, в частности, можно также использовать мультипликатор. В этой связи напомним, что в соответствии с макроэкономическим подходом объём национального дохода страны находится в определённой количественной зависимости от общей суммы инвестиций и эту связь выражает особый коэффициент – мультипликатор, причём увеличение национального дохода равно приращению общей суммы инвестиций, помноженному на мультипликатор (обычно мультипликатор обозначают буквой К).

Для количественной оценки экстенсивных и интенсивных инвестиций мультипликатор следует представить в виде суммы двух слагаемых:

$$K = K_{\text{экт}} + K_{\text{инт}}, \quad (22.1)$$

где  $K_{\text{экт}}$  – характеризует влияние экстенсивных, а  $K_{\text{инт}}$  – интенсивных инвестиций на национальный доход. Обычно в реальной хозяйственной практике используют как экстенсивные, так и интенсивные инвестиции, поэтому, как правило, и  $K_{\text{экт}}/K$ , и  $K_{\text{инт}}/K$  больше нуля, но меньше единицы. В маргинальных случаях, когда имеет место использование либо только экстенсивных, либо только интенсивных инвестиций (что соответствует классическому экстенсивному или интенсивному способам общественного воспроизводства),  $K_{\text{экт}}/K$  либо  $K_{\text{инт}}/K$  соответственно равны единице, тогда как второе соотношение равно нулю.

Учитывая, что в соответствии с макроэкономической теорией величина мультипликатора связана с предельной склонностью к потреблению

и сбережению, выделение в мультипликаторе двух вышеозначенных слагаемых позволит также количественно оценить влияние экстенсивных и интенсивных инвестиций на показатели предельной склонности к потреблению и сбережению, а, соответственно, и определению оптимальных параметров доли потребления и сбережения в национальном доходе, что имеет большое значение при разработке эффективной стратегии социально-экономического развития, т.к. от этого зависит и средний уровень жизни населения, и темпы технического перевооружения экономики.

Целесообразно, на наш взгляд, кроме общего показателя мультипликатора, характеризующего связь объёма национального дохода с общей суммой инвестиций, выделять и так называемые частные показатели мультипликатора в соответствии с различными направлениями интенсификации общественного воспроизводства. Иначе говоря, это означает, что в общем объёме инвестиций следует выделять те, реализация которых приведёт к более интенсивному использованию определённого вида ресурсов – энергетических, материальных, водных, трудовых и т.д., причём в частных показателях мультипликатора также необходимо выделять два слагаемых, т.е.

$$K_{pi} = K_{pi \text{ экст}} + K_{pi \text{ инт}}, \quad (22.2)$$

где  $K_{pi}$  – частный мультипликатор для  $i$ -го вида ресурсов;

$K_{pi \text{ экст}}$  – показатель, характеризующий влияние на национальный доход инвестиций, реализующих экстенсивный вариант использования  $i$ -го вида ресурсов;

$K_{pi \text{ инт}}$  – показатель, характеризующий влияние на национальный доход инвестиций, реализующих интенсивный вариант использования  $i$ -го вида ресурсов.

Как и в случае общего мультипликатора, для частных показателей мультипликатора величины  $K_{pi \text{ экст}}/K_{pi}$  и  $K_{pi \text{ инт}}/K_{pi}$  могут принимать любые значения в интервале от нуля до единицы, причём крайние значения этого интервала (т.е. ноль или единицу) они принимают, также как и для общего мультипликатора, лишь в случае исключительно экстенсивного (т.е. когда используются только экстенсивные инвестиции), либо исключительно интенсивного (т.е. когда используются только интенсивные инвестиции) способа воспроизводства. Для смешанного же способа воспроизводства (т.е. когда используются как экстенсивные, так и интенсивные инвестиции – случая, наиболее часто встречающегося в хозяйственной практике) рассмотренные выше соотношения обязательно будут принимать значения, больше нуля, но меньше единицы [5].

Говоря о смешанном способе воспроизводства, следует уточнять, идёт ли речь о преимущественно экстенсивном (т.е. когда преобладают экстенсивные инвестиции) или же о преимущественно интенсивном (т.е. когда

преобладают интенсивные инвестиции) способе воспроизводства [2]. Важно учитывать также то, что говоря об экстенсивном, интенсивном и смешанном типах воспроизводства, всегда следует уточнять, идёт ли речь о воспроизводстве с учётом использования всех ресурсов в целом (только в этом случае, на наш взгляд, имеет смысл использовать термин «общественное воспроизводство»), либо же речь идёт об экстенсивном, интенсивном и смешанном типах воспроизводства, основанных на использовании лишь определённого вида ресурсов (или же совокупности некоторых, но не всех видов ресурсов). Например, рассматривают же в специальной литературе только воспроизводство населения или воспроизводство основного капитала – всё это подтверждает справедливость предложенного нами подхода. Таким образом, учитывая, что инвестиционные ресурсы – особый вид ресурсов, которые используются в процессе воспроизводства любого другого вида ресурсов – трудовых, капитальных, материальных, водных, энергетических, природных и т.д., для определения экстенсивных и интенсивных инвестиций наряду с показателями фондоотдачи и капиталотдачи целесообразно использовать также показатель мультипликатора и его две составляющих. Что касается инноваций, то и здесь, на наш взгляд, целесообразно учитывать те социально-экономические последствия, к которым приводит их внедрение в реальную хозяйственную практику и поэтому, подобно инвестициям, выделять инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Кроме этого, целесообразно выделить несколько групп инноваций, соответствующих разным направлениям интенсификации общественного воспроизводства.

Выделять разные виды и типы инноваций особенно важно в связи с тем обстоятельством, что инновации считаются формой реализации НТП, тогда как сам НТП считается важнейшим фактором интенсификации общественного воспроизводства. Поэтому получается, что инновации вроде как всегда соответствуют процессу интенсификации производства, что, однако, не соответствует действительности – на самом деле инновации могут способствовать как усилению интенсивного характера общественного воспроизводства, так и процессу экстенсификации (например, когда внедряются недостаточно новые инновации или инновации, внедрение которых не способствует экономии какого-либо ресурса).

Выделение инвестиций и инноваций экстенсивного и интенсивного типов важно не только с теоретической, но и с практической точки зрения. Дело в том, что процесс интенсификации является важнейшим условием повышения конкурентоспособности национальной экономики, причём в обозримом будущем роль и значение этого процесса в связи с исчерпанием

и усложнением условий добычи и эксплуатации ряда важных природных ресурсов ещё более возрастут. В связи с этим внедрение инвестиций и инноваций интенсивного типа будет способствовать также повышению экономической безопасности страны.

Рассматривая различные формы и направления инвестиций с точки зрения их влияния на процесс интенсификации общественного производства в России, следует отметить, что доля интенсивных инвестиций в общей структуре иностранных инвестиций существенно меньше по сравнению с аналогичным показателем в структуре внутренних инвестиций, что, на наш взгляд, в значительной степени объясняется нежеланием Запада технологически усиливать российскую экономику. Сравнивая прямые и портфельные инвестиции, можно констатировать, что в первом случае возможности реализации интенсивных инвестиций существенно выше, чем во втором.

Как известно, в зависимости от выбранной инвестиционной стратегии субъекта хозяйствования выделяют несколько различных портфелей инвестиций и, в частности, консервативный портфель, когда предполагается инвестирование в малодоходные, но стабильные объекты; доходный портфель, в соответствии с которым инвестиции осуществляются в объекты, гарантированно приносящие высокие доходы, и рисковый портфель, формирование которого связано с осуществлением инвестирования в объекты, приносящие наибольший, но не гарантированный доход. Целесообразность выбора конкретного портфеля инвестиций, с точки зрения максимального использования имеющихся потенциальных возможностей в отношении внедрения интенсивных инвестиций, в значительной мере определяется отраслевой и региональной спецификой, однако можно констатировать, что в будущем, в связи с усложнением условий осуществления общественного воспроизводства, значение рискового портфеля как предпосылки роста доли интенсивных инвестиций существенно возрастёт. Таким образом, можно видеть, что лишь создание системы эффективных и взаимосвязанных мер и условий хозяйствования на разных уровнях иерархии (макро-, мезо- и микроуровне) позволит существенно увеличить использование в обозримом будущем в российско-белорусской экономике интенсивных инноваций и инвестиций, однако наибольшее значение в этой системе всё же имеет использование комплекса мер государственного регулирования развития народно-хозяйственного комплекса страны.

Интенсификация общественного производства является одной из важнейших тенденций развития мировой экономики [1]. Особенно эта тенденция проявляется в развитых капиталистических странах. Это объясняется тем обстоятельством, что интенсификация, важнейшим фактором которой

является научно-технический прогресс, является обязательным условием и материально-технической основой существенного повышения социально-экономической эффективности и ускорения темпов развития народно-хозяйственного комплекса страны. Интенсификация производства является также одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности отечественной продукции.

Действительно, в современных условиях именно наукоемкие технологии – роботизация, биотехнология, электронно-вычислительная техника позволяют достигать высоких стандартов, уровня и качества жизни. Достаточно сказать, что Япония, не имеющая сколь-нибудь серьезных запасов природных ресурсов, стала одной из ведущих держав мира благодаря, прежде всего, эффективному использованию научно-технического потенциала, причем далеко не только своего (как известно, Япония является крупнейшим импортером лицензий). То же самое можно сказать и про другую быстроразвивающуюся страну – Южную Корею.

Значение процесса интенсификации в связи со все более возрастающей дефицитностью невозпроизводимых природных ресурсов в обозримой перспективе еще более возрастет. Вместе с тем во многих постсоциалистических странах в последнее время темпы и уровень интенсификации производства все еще недостаточно высоки. Все это справедливо и для стран СНГ, в том числе для России и Беларуси. И это при том, что в советский период о необходимости всемерной интенсификации говорилось на всех уровнях общественной иерархии, в том числе и на самом высоком.

Развитие российской и белорусской экономики до последнего времени преимущественно было связано с использованием экстенсивных факторов (недозагруженными мощностями и незанятой рабочей силой, а также внешней конъюнктурой). Особенно это справедливо для советского периода развития. Однако ускорение социально-экономического развития, намечаемое на ближайшее десятилетие, не может основываться на весьма ограниченных по своим возможностям экстенсивных факторах. Необходимо использовать качественно новый физический и человеческий капитал, а также результаты благоприятных условий хозяйствования. Чтобы ускорить экономический рост, необходим поиск новых, устойчивых источников развития и активизация процесса интенсификации производства.

Актуальность перехода на интенсивный способ хозяйствования определяется также и тем, что в трудные годы экономического спада проблемам интенсификации не придавалось должного значения. В настоящее время, когда возникли благоприятные предпосылки развития, интенсификация предполагает вовлечение в общественное производство всего имеющегося потенциала страны и все более рационального его использования.

Раньше, в условиях плановой экономики в стране о необходимости всемерной интенсификации экономики постоянно говорили руководители всех уровней. Многие в этом направлении делалось: внедрялись новые технологии на предприятиях, ускоренными темпами развивалась фундаментальная и прикладная наука, в стране были широко развиты изобретательство и рационализация, причем в этой деятельности наша страна занимала одно из первых мест в мире. Другое дело, что новинки у нас не всегда оперативно внедрялись, в то время как в передовых странах за любое усовершенствование на производстве специалисты получают хорошее вознаграждение. В Японии, к примеру, в фирмах существуют кружки качества, деятельность которых стимулирует проявление инновационной активности трудящихся этих фирм как с материальной, так и с моральной точек зрения.

Необходимость в стране перехода к рыночным отношениям многие специалисты объясняли также и обстоятельством, что рынок должен был еще более повысить уровень интенсификации общественного производства, главным фактором которой является НТП. Однако результат получился прямо противоположным. В переходном периоде не только не произошло усиления интенсивного характера производства, существенного повышения темпов его роста, но и значительно снизился уровень интенсификации. На это указывают следующие факты. Такой важный показатель интенсификации, как производительность труда, значительно снизился. О снижении уровня интенсификации свидетельствуют также другие показатели, например, обновление основных фондов. В последнее время почти во всех отраслях существенно уменьшились коэффициенты обновления основных фондов. В итоге в ряде отраслей и на некоторых предприятиях износ основных фондов достигает 90 – 100%.

Уровень и темпы интенсификации производства снизились в разных регионах страны. В итоге средний уровень технооснащенности и конкурентоспособности в начале XXI века во многих отраслях существенно уменьшился. В целом темпы внедрения новых технологий в промышленности России в этот же период времени значительно сократились – почти втрое, а общая доля новой и усовершенствованной продукции составляла в последние годы лишь около 12% от всего объема отгруженной продукции инновационно-активных предприятий.

В последнее время многие руководители об интенсификации экономики вспоминают редко, хотя именно интенсификация является по-прежнему важнейшим фактором роста социально-экономической эффективности производства и конкурентоспособности продукции. В этой связи нелишне напомнить, что основу экономического потенциала развитых стран составляют новейшие наукоемкие производства, и поэтому, чтобы в обозримой

перспективе существенно повысить уровень и качество жизни населения союзного государства, необходимо принять срочные меры для повышения эффективности и темпов роста интенсификации производства. Особенно это актуально для регионов с высоким инновационным потенциалом.

В этих мероприятиях должна быть учтена отраслевая и региональная специфика. Переход на интенсивный путь развития в различных отраслях народного хозяйства имеет свою специфику. Она определяется рядом особенностей, присущих отрасли: характером НТП, соотношением живого и овеществленного труда в процессе производства, социально-экономическими условиями организации труда, степенью влияния природных факторов и т.д. Характер направленности интенсификации производства в отрасли, сроки проведения мероприятий, сосредоточенных на усилении интенсивного характера процесса производства, в значительной мере определяются той ролью и местом, которое занимает отрасль в экономике народного хозяйства на данном этапе его развития, а также условиями воспроизводственного процесса.

Имеются существенные различия в протекании этого процесса и на региональном уровне. Так, например, в зависимости от того, относится определенный регион к донорам или реципиентам, к трудодефицитному или трудоизбыточному, эффективность трудосберегающего направления интенсификации регионального производства будет существенно различаться. Значительное влияние на направленность интенсификации в регионе оказывает и такой фактор, как преимущественное размещение в нем предприятий, занимающихся выпуском средств производства или предметов потребления. Например, несомненное преобладание на Кольском полуострове природоэксплуатирующих производств на первый план выдвигает скорейшее внедрение ресурсосберегающих технологий. Можно выделить большое количество других причин и факторов, от которых будут зависеть направленность, темпы и уровень интенсификации воспроизводства в регионе.

При этом следует отметить связь и взаимовлияние отраслевых и региональных особенностей процесса перевода экономики на рельсы интенсивного развития. Так, скажем, приоритетность и значимость процесса на двух идентичных предприятиях одной отрасли, но расположенных в разных регионах будут, скорее всего, неоднозначными, что может быть связано с такими обстоятельствами, как отнесение этой отрасли в первом регионе к отрасли специализации, тогда как во втором случае эта же отрасль относится к вспомогательным или обслуживающим отраслям другого региона. Поэтому при характеристике отраслевых особенностей интенсификации какой-то однотипной группы предприятий, расположенных в известном регионе, целесообразно, помимо общеотраслевых, указывать и такие особенности, которыми отличается интенсифицирование производства предприятий



этой отрасли в этом регионе, иначе говоря, помимо общеотраслевых особенностей учитывать и региональные.

К отраслям специализации ряда регионов Северного экономического района, например, Мурманской области, в значительной мере определяющих характер развития экономики всего региона, относятся такие отрасли промышленности, как горная и рыбная. Это обстоятельство было определяющим для выбора предприятий именно этих двух отраслей в качестве объекта исследования для изучения вопроса о выявлении отраслевых особенностей интенсификации; в других отраслях, которые невозможно рассмотреть в силу их многочисленности, подобные особенности должны быть несколько иными, хотя, разумеется, совпадения здесь совершенно не исключены.

Большим своеобразием отличается процесс интенсификации производства в рыбной промышленности. Специфический характер интенсификации производства в этой отрасли определяется особенностями организации производства и труда в море и размещением предприятий на окраинных территориях, характером сырьевой базы, значением рыбного хозяйства и рядом других факторов.

Рыбная промышленность – самая фондоемкая отрасль пищевой промышленности, в которую входит еще около 40 других отраслей (в том числе мясная, маслосыродельная, молочная, сахарная, хлебопекарная и др.). В связи со все увеличивающейся фондоемкостью рыбной отрасли (в первую очередь ее добывающей подотрасли) особое значение приобретает фондосберегающее направление интенсификации производства. Следующей очень важной особенностью рыбной промышленности является низкий уровень механизации и автоматизации производства. В среднем в отрасли доля ручного труда выше, чем в аналогичных отраслях агропромышленного комплекса (АПК) на 12%. В связи с этим важную роль играет трудосберегающее направление интенсификации производства.

Производство на рыбообработывающих предприятиях характеризуется высокой материалоемкостью продукции. Больше половины всех затрат в структуре себестоимости приходится на сырье и материалы. На некоторых береговых предприятиях по отдельным видам биоресурсов при производстве теряется до 50% ценных веществ. Это в значительной мере связано с тем, что основные технологические методы переработки сырья на протяжении последних лет существенно не менялись, тогда как видовой состав осваиваемых биоресурсов претерпел значительные изменения. Поэтому большое значение для повышения эффективности имеет и материалосберегающее направление интенсификации производства.

Таким образом, одной из важнейших отличительных особенностей процесса интенсификации рыбопромышленного производства является острая

необходимость проведения трудо-, фондо- и материалосберегающих мероприятий интенсификации, тогда как в других отраслях, как правило, преобладает необходимость проведения какого-либо одного ресурсосберегающего направления интенсификации производства. Нужно искать такие пути усиления интенсивного характера производства, которые способствовали бы экономии как овеществленного, так и живого труда. Другая отличительная черта процесса интенсификации в рыбной промышленности заключается в большой зависимости добычи и обработки рыбной продукции от природных факторов и специфического характера сырьевой базы. Среди них следует выделить сезонность, подвижность предмета труда и скоропортящийся характер сырья.

Комплексность как специфическая черта, отличающая рыбное хозяйство от многих других отраслей промышленности, существенно влияет на процесс интенсификации производства в отрасли. Наличие в рыбной промышленности различных специализированных отраслей и подотраслей способствует установлению между ними более тесных и сложных связей по кооперированию производства, оказывает определенное влияние на такие важнейшие составляющие интенсификации, как процессы специализации и комбинирования предприятий. Комплексный характер отрасли в значительной степени определяет направленность главного фактора интенсификации производства – научно-технического прогресса. Вхождение в рыбную промышленность добывающей и обрабатывающей отраслей определяет наличие таких проявлений отраслевой интенсификации, как появление комбинированных производств – плавучих рыбоконсервных заводов, тунцеловных баз, рыбомучных плавбаз и др. В рыбную промышленность, помимо рыбной, входят и такие отрасли, как машиностроительная и металлообрабатывающая, деревообрабатывающая, текстильная и отрасль промстройматериалов. Выпуск рыбной продукции во многом зависит от эффективности функционирования этих специализированных отраслей. Так, основной причиной низкой эффективности производства консервов среди ряда береговых рыбообрабатывающих предприятий стала постоянная необеспеченность банкой.

Рассмотрим отраслевые особенности интенсификации горнопромышленного производства. Сравнивая горную промышленность с рыбной, нельзя не заметить в характеристике этих двух отраслей ряд однотипных параметров: природоэксплуатирующая направленность производства, существенная зависимость от природных факторов, комплексность производства. Это обстоятельство объясняет совпадение некоторых особенностей интенсификации горно- и рыбопромышленного производств. Так, если взять в качестве объекта рассмотрения только производственное объединение «Апатит», то можно увидеть, что это сложный взаимосвязанный ком-

плекс горнодобывающих и обогатительных цехов, транспортных и вспомогательных производств, включающих три подземных и два открытых рудника, три обогатительные фабрики. В технологическом цикле объединения присутствуют почти все виды работ, характерные для различных горных предприятий, а именно: вскрыша, бурение, взрывные работы, экскавация, транспортировка руды на открытых горных работах; проходка, бурение, производство массовых взрывов, различные варианты добычи, электровозной откатки и выдачи руды на подземных горных работах; железнодорожные перевозки; дробление, измельчение, классификация, флотация, обезвоживание готового продукта в обогатительном производстве; содержание отвалов и хвостохранилищ; все виды обеспечивающих производств.

Кроме апатитового концентрата (с полезным компонентом  $P_2O_5$ ) из апатитонефелиновых руд Хибинского массива вырабатываются также нефелиновый концентрат (с полезным компонентом  $Al_2O_3$ ) – сырье для производства алюминия, титаномагнетитовый концентрат и титановые белила, ведется работа по разработке технологии извлечения из руды других полезных компонентов, сфена, эгирина. Проблема комплексного использования запасов апатитонефелиновых руд Хибинского массива с дальнейшей переработкой и использованием всех полезных элементов в народнохозяйственном масштабе, к сожалению, до сих пор не решена. Используется весьма небольшая часть нефелина, все остальное в качестве отходов апатитового производства в течение долгих лет складывается в хвостохранилищах, нанося экологический ущерб и значительно снижая производительность труда коллектива и прибыль предприятия. Таким образом, и в горной промышленности комплексный характер производства оказывает существенное влияние на направленность и эффективность процесса интенсификации.

Существенно сказывается на интенсификации горнопромышленного производства и такой фактор, как невозобновляемость добываемого сырья (в отличие от биоресурсов). Помимо общеотраслевых особенностей интенсификации горнопромышленного производства, на протекание этого процесса на предприятиях горнопромышленного комплекса Мурманской области значительное влияние оказывают и региональные условия, как-то: суровый климат, большая продолжительность зимнего периода, значительная удаленность от рынков сбыта и др.

Таким образом, можно сделать вывод, что процесс интенсификации производства в каждой из двух рассмотренных отраслей промышленности имеет свои особенности, которые в значительной степени связаны со спецификой отраслевого воспроизводства, причем некоторые из выявленных особенностей присущи этому процессу на предприятиях обеих отраслей. Важно

также отметить, что на протекание этого процесса существенное влияние помимо общеотраслевых оказывают и выявленные региональные особенности. На наш взгляд, проведя исследования, можно выявить особенности интенсификации производства и в любой другой отрасли народного хозяйства, часть из которых, возможно, будет совпадать с уже определенными.

Для практики хозяйствования большое значение имеет определение уровня интенсификации производства, выявление динамических характеристик этого процесса. Измерению степени интенсификации производства может помочь комплекс показателей. Однако до сих пор не разработана общепринятая система показателей, всесторонне характеризующая этот процесс. Правда, некоторые исследователи считают, что определять уровень интенсификации производства следует каким-то одним обобщающим показателем. В качестве последнего предлагаются производительность труда, отношение прироста национального дохода к объему затрат и др. Не отрицая важности поиска такого рода обобщающих показателей, нужно признать, что только система их способна полностью охарактеризовать со всех сторон столь сложное и многогранное явление, как интенсификация производства.

Система показателей интенсификации общественного производства должна включать, на наш взгляд, две группы: первая – это показатели характеризующие факторы интенсификации производства; вторая – отражающие результаты действия этих факторов. Факторные и результирующие показатели необходимо рассматривать в комплексе. Если рассматривать каждую группу изолированно, то мы будем иметь представления, каким образом достигнуты результаты, но не знать об их причинах.

К таким факторам интенсификации производства относятся НТП, являющийся решающим фактором, общественные формы организации производства, т.е. концентрация, специализация, кооперирование и комбинирование, совершенствование отраслевой и территориальной структуры, совершенствование управления, планирования и организации производства и др. Действие факторов интенсификации производства приводит к тому, что более эффективно, или в обратном выражении – более экономно расходуется живой труд, сырье, основные фонды, капитальные вложения и т.д. Поэтому результирующие показатели могут выражаться в индексной форме либо в виде показателей, отражающих экономию ресурсов. К этой группе показателей относятся такие, как индекс производительности труда, фондоотдачи, материалоемкости, капиталоемкости, показатели экономии рабочей силы и другие. Все результирующие показатели можно разбить на три подгруппы: показатели, показывающие, каким образом за счет факторов интенсификации производства увеличилась эффективность использования живой силы, предметов и средств труда.

Более подробное рассмотрение проблемы усиления интенсивного характера производства на основе прогрессивных форм НТП позволяет сделать вывод о том, что в новую систему управления НТП, которая формируется в процессе развития рыночных отношений, должны включаться следующие компоненты: разработка общей стратегии НИОКР; финансирование крупных программ; система научно-технической информации, аккумулирующая мировой опыт; льготы и субсидии, стимулирующие инновационную активность предприятий и их подразделений и ряд других.

В развитых странах государство в значительной мере контролирует и определяет развитие новых форм НТП, причем его функции не сводятся только к микроэкономическому регулированию рынка, хотя и это весьма важная сфера его деятельности, т.к. именно контролирующие функции центральных органов власти, например, уберегают отрасли от чрезмерной монополизации, способствуя тем самым более быстрому развертыванию НТП. Особенно велика роль государства в поддержке и стимулировании развития сферы НИОКР, причем в последнее время это прежде всего проявляется в формировании государственной научно-технической политики, основанной на учете приоритета общеэкономических целей развития и включающей систему определенных мероприятий, таких, как прямое финансирование НИОКР, развитие инфраструктуры обеспечения этой сферы, использование контрактной системы для осуществления крупных научных проектов и программ и ряд других. Но представляется, что особенно большие возможности в системе регулирования и государственного стимулирования НТП имеются в осуществлении разумной налоговой и амортизационной политики [4].

Например, в Японии промышленным компаниям, осуществляющим капиталовложения в передовое оборудование, используемое для исследований и разработок новой технологии, налоговое законодательство предоставляет право вычесть из налога на прибыль 7% от величины таких инвестиций. В Великобритании еще 50 лет назад были введены налоговые скидки по инвестициям, которые предоставляются компаниям в первый год эксплуатации машин и оборудования [5]. В Ирландии размер скидок, получаемых компаниями в первый год эксплуатации оборудования, достигает 100%. Следует сказать, что налоговые льготы по инвестициям в новые производственные фонды в той или иной форме используются почти во всех развитых странах. Правда, в таких странах, как Великобритания, Франция, ФРГ решающую роль в стимулировании инвестиций в ряде отраслей промышленности играют не налоговые скидки, а амортизационная политика. В Великобритании, например, многим компаниям разрешено списание полной стоимости технически передового оборудования в первый год его функционирования.

Приведем ряд фактов, подтверждающих значение и роль государственного регулирования НТП в развитых капиталистических странах вопреки иногда встречающемуся в специальной литературе мнению, что высокие темпы НТП в передовых странах обусловлены только закономерностями рыночного хозяйствования (хотя, разумеется, наличие развитого рынка – обязательное условие ускорения НТП, но велика в этом и роль государства). В большинстве ведущих стран государство покрывает около половины всех расходов на НИОКР, соблюдая при этом определенные политические, экономические и научно-технические приоритеты [6]. Так, в США, где в последние десятилетия резко возросла роль частного сектора, государство финансирует почти половину расходов на науку, свыше 50% затрат на НИОКР берет на себя государство Великобритании и Франции, более 40% – в ФРГ.

Государство активно содействует осуществлению комплексной автоматизации производства. Так, разработка, производство и внедрение робототехники почти во всех развитых странах осуществляется при активном содействии государства – государственное стимулирование развития робототехники проводится в Японии, ФРГ, Франции, Великобритании, Канаде и других странах. Развитие роботизации возведено в ранг национальных приоритетов. В значительной мере то же самое можно сказать и о государственном стимулировании развития биотехнологии, освоения космического пространства, развития полупроводниковых технологий, ядерной энергетики и других важнейших направлений НТП [7]. Источниками финансирования НТП в развитых капиталистических странах выступают государственные бюджеты, государственные специальные фонды, собственные средства промышленности фирм, частных некоммерческих организаций и вузов, а также иностранный капитал.

Государственное стимулирование НТП в развитых странах осуществляется в двух основных формах: в прямом государственном финансировании и поощрении путем создания льготных условий для тех частных и государственных предприятий, которые расширяют научно-исследовательскую деятельность, внедряют прогрессивную технику и технологию. Первая форма в большей степени оказывает влияние на ускорение НТП в сфере научных исследований и освоения новейших отраслей промышленности, вторая – на повышение общего уровня техники и технологии. Во всех развитых капиталистических странах применяются обе эти формы, причем соотношение между ними в разных странах и на различных этапах развития может весьма сильно варьировать. Например, в Японии стимулирование государством НТП помимо прямого бюджетного финансирования осуществляется также с помощью косвенных методов: налоговых льгот и ускоренной амортизации, причем первым крупным стимулятором служит политика налоговых льгот, которая в последнее время играет гораздо большую

роль, чем ускоренная амортизация. В ряде других стран соотношение различных видов государственных стимуляторов может быть иным (наиболее контрастно специализация на отдельных видах научно-технической деятельности видна при сопоставлении структуры общих расходов на эти цели в Японии и Франции, в этой связи даже говорят о французской и японской моделях государственного стимулирования НТП).

Тем более должна быть значимой роль государственного регулирования интенсификации производства и, прежде всего, главного фактора – развития НТП в период формирования рыночных отношений, когда неизмеримо возрос уровень изменчивости и нестабильности организационно-экономической среды, т.е. неопределенность, присущая процессу НТП (а также и процессу интенсификации) как таковому, усиливается в огромной степени неопределенностью среды. Только государство способно уменьшить уровень нестабильности и направить развитие НТП в русло, когда это будет способствовать росту экономической эффективности (разумеется, речь идет о преимущественно индикативном характере государственного регулирования, которое будет изменяться по мере приближения к развитой рыночной экономике). Если этого не произойдет, если позволить осуществиться стихийной форме перехода к развитым рыночным отношениям системы НТП, то кризис еще более усилится в будущем.

Формы и методы государственного стимулирования и регулирования процесса интенсификации могут быть самыми разнообразными. В этой связи полезно использовать полезный зарубежный опыт. Это могут быть следующие полезные формы стимулирования; финансирование из бюджета разных уровней, из специальных финансовых фондов – инновационных, инвестиционных, научных; ускоренная амортизация основных фондов; льготный порядок отнесения затрат, связанных с усилением интенсивного характера производства на себестоимость продукции; дифференцированное кредитование и налогообложение с учетом источников получаемых доходов и направлений расходования прибыли; дифференцированное ценообразование и целевые дотации на научно-техническую продукцию; таможенные и валютные льготы для экспортно-импортных операций, содействующих дальнейшей интенсификации; предоставление консультационных, информационных и других услуг государственными организациями и т.д. Представляется, что в настоящее время особое внимание следует уделить косвенным методам государственного стимулирования, прежде всего, в налоговой и амортизационной политике.

## **Литература**

1. Андреев В.А., Павлов К.В. Интенсификация общественного производства в свете институциональной теории // Общество и экономика. – 2006. – № 6. – С. 152–162.

2. Александров Г.А. Курсом интенсификации. – М.: Экономика, 1998. – 158 с.
3. Павлов К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределённости рыночной среды. – М.: Магистр, 2007. – 271 с.
4. Павлов К.В. Инвестиции инновационного типа // Экономист. – 2008. – № 12. – С. 34–37.
5. Павлов К.В. Инновации экстенсивного и интенсивного типов // Общество и экономика. – 2009. – №1. – С. 43–49.
6. Повышение конкурентоспособности экономики на основе ее инновационного развития и модернизации: системный подход / Под науч. ред. д.э.н., проф. К.В. Павлова. – Новополец: ПГУ, 2020. – 288 с.
7. Экономика на постсоветском пространстве в условиях новых патологических вызовов и процессов цифровизации / Под науч. ред. д.э.н., проф. К.В. Павлова. – Ижевск: «Шелест», 2021. – 644 с.



## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Исследование проблем влияния социально-экономической среды на осуществление воспроизводственных процессов показало, что в связи с возрастанием уровня неопределенности и изменчивости среды оказываемое влияние в целом не только усиливается, но и усложняется, причем в реальности происходит усиление взаимовлияния, т.е. когда все в большей степени можно наблюдать обратный процесс усложнения разнообразия, которое оказывает система хозяйственных процессов и явлений на бизнес-среду. Это проявляется при изучении влияния административных барьеров на эффективность деловой среды и исследовании механизмов их деблокирования, оценке факторов развития конкурентной среды и повышения конкурентоспособности предпринимательства, развитию новых форматов цифрового бизнеса, оценке инновационно-интенсивных факторов и условий эффективного развития предпринимательства, формирования системы мониторинга потенциала предпринимательских структур в условиях их конкурентного взаимодействия.

Важно также учитывать, что взаимодействие деловой среды и предпринимательских структур на разных уровнях организационно-управленческой иерархии проявляется по-своему, с учетом специфических особенностей каждого иерархического уровня. Так, например, изучение влияния бизнес-среды на функционирование малого и среднего предпринимательства показывает, что для эффективного функционирования этого крайне важного сегмента экономики необходимо создать оптимальные условия (нормативно-правовая и законодательная база, налоговая и финансово-кредитная среда и т.п.) для работы малых и средних предприятий и организаций на макроуровне (народнохозяйственном), мезоуровне (региональном и отраслевом) и микроуровне. Причем, только гармоничное взаимодействие всех уровней позволит получить максимальную эффективность функционирования и развития сектора малого и среднего предпринимательства.

Таким образом, в книге исследуется широкий спектр актуальных проблем взаимодействия бизнес-процессов и предпринимательской сферы. Монография является результатом многолетних исследований, проводимых авторами из двух вузов – Полоцким государственным университетом имени Евфросинии Полоцкой (кафедра экономики) и Уфимским государственным нефтяным техническим университетом (кафедра проектного менеджмента

и экономики предпринимательства) в рамках Договора о сотрудничестве в области высшего, послевузовского образования и науки, а также в соответствии с Дорожной картой, принятой по дальнейшему развитию сотрудничества между этими вузами в сентябре 2021 г.

Монография может быть полезна всем, кто интересуется вопросами взаимовлияния бизнес-среды и хозяйственных процессов.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ



ЗЕНЬКОВА Инга Владимировна

Кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики Полоцкого государственного университета имени Евфросинии Полоцкой.

С отличием закончила в 1998 г. Белорусский коммерческий университет управления по специальности «Экономика и управление производством». Является стипендиатом специального фонда Президента Республики Беларусь по поддержке талантливых молодых ученых (2011 г.).

В 2021 г. стала призером (второе и третье место) X Международного конкурса методической, учебной и научной литературы «ЗОЛОТОЙ КОРИФЕЙ» (г. Ростов-на-Дону) в номинации «Экономические науки».

Научные интересы лежат в сфере занятости для целей устойчивого развития экономических систем; социально-экономического развития региона на основе кластерных инициатив и принципов зеленой экономики; воспроизводства интеллектуального капитала.

Опубликовала свыше 80 научных работ, учебных пособий и учебно-методических комплексов. Индекс Хирша – 5.



#### МАЛИКОВ Рустам Илькамович

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой проектного менеджмента и экономики предпринимательства Уфимского государственного нефтяного технического университета.

Закончил в 1981 г. МГУ им. М.В. Ломоносова по специальности «Экономическая кибернетика», заслуженный деятель науки Республики Башкортостан, Почетный работник высшего образования Российской Федерации.

Научные интересы лежат в сфере теории и методологии становления и устойчивого функционирования предпринимательства в Российской Федерации и странах СНГ; исследования проблем развития деловой среды и экосистем российского бизнеса; оценки параметров делового и инвестиционного климата, инфраструктуры развития предпринимательства в регионах Российской Федерации, моделирования форм продуктивного взаимодействия предпринимательских и властных структур.

Подготовил 14 кандидатов и 1 доктора экономических наук. Опубликовал свыше 200 научных работ, учебных пособий и учебно-методических комплексов. Индекс Хирша – 23.



ПАВЛОВ Константин Викторович

Доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики Полоцкого государственного университета имени Евфросинии Полоцкой.

Закончил в 1981 г. МГУ им. М.В. Ломоносова по специальности «Экономическая кибернетика», заслуженный деятель науки Удмуртской Республики. Действительный член Русского географического общества, а также академик четырех общественных академий: Российской академии социальных наук, Международной академии наук экологии, безопасности человека и природы (МАНЭБ), Академии труда и занятости и Академии экономических наук Украины.

За успехи в научной деятельности в 2015 г. от Европейского союза был награжден дипломом и Золотой медалью, а в 2021 г. стал призером (второе и третье место) X Международного конкурса методической, учебной и научной литературы «ЗОЛОТОЙ КОРИФЕЙ» (г. Ростов-на-Дону) в номинации «Экономические науки».

Научные интересы лежат в области теории патологических процессов и явлений в социально-экономической и экологической сферах, разработки методических основ интенсификации общественного воспроизводства, разработки разнообразных вопросов развития крупных территорий и районов, в том числе в определении сущности, структуры и элементного состава экономического ядра региона.

Подготовил 19 кандидатов и 3 доктора экономических наук.

Опубликовал свыше 600 научных работ, монографий, статей и учебных пособий. Индекс Хирша – 33.

**ДЛЯ ЗАМЕТОК**

**ДЛЯ ЗАМЕТОК**

*Научное издание*

ЗЕНЬКОВА Инга Владимировна  
МАЛИКОВ Рустам Илькамович  
ПАВЛОВ Константин Викторович

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА  
И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ  
НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ  
УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ИЕРАРХИИ**

Редактор: *И. Н. Чапкевич*  
Дизайн обложки: *М. С. Мухоморова*

---

Подписано в печать 15.12.22. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.  
Цифровая печать. Усл. печ. л. 17,20. Уч.-изд. л. 17,51. Тираж 80 экз. Заказ 725.

---

Издатель и полиграфическое исполнение –  
учреждение образования «Полоцкий государственный университет  
имени Евфросинии Полоцкой».

Свидетельство о государственной регистрации  
издателя, изготовителя, распространителя печатных изданий  
№ 1/305 от 22.04.2014.

ЛП № 02330/278 от 27.05.2004.

Ул. Блохина, 29, 211440, г. Новополоцк.