

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 338.2

Ю.А. Фридман, О.А. Бияков, Г.Н. Речко

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ: ПРОБЛЕМЫ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ

Постановка проблемы

В начале 2008 года принят ряд документов и решений, весьма важных с точки зрения их влияния на экономическую жизнь России¹.

Во-первых, озвучена программа социального и экономического развития России на долгосрочную перспективу до 2020 года. Основные акценты в ней сделаны на интенсификацию и диверсификацию, уход от сырьевых сценариев развития. Ставка на человеческий капитал – основа стратегии перспективного развития. При этом программа развития России основывается на понимании того, что её экономика открыта и не может не зависеть от реалий и сценариев развития мировой экономики.

Во-вторых, долгосрочная программа экономического развития напрямую сostenovkana с реформированием и развитием соответствующих институтов, обеспечивающих её реализацию.

В-третьих, в рамках единой экономической стратегии развития России каждый её регион погружается в конкурентную среду и самостоятельно проводит экономическую политику для улучшения своих конкурентных позиций. Одним из основных инструментов, реализующих долгосрочную программу развития, выбраны интенсивная региональная промышленная политика, проведение которой на уровне страны и отдельных регионов требует конструктивного решения проблемы согласования экономических интересов субъектов, вовлеченных в процесс ее реализации.

Регион как экономический объект имеет двойственный характер [1]. С одной стороны, он представляет собой относительно самостоятельную экономическую подсистему со своим ресурсным и экономическим пространством. С другой стороны, регион (как субъект Федерации) – это часть национальной экономики и его функционирование связано с участием в формировании единого экономического пространства.

Бизнес, расположенный в конкретном регионе

(как, впрочем, и крупные межрегиональные корпорации), для своего развития использует как региональные, так и федеральные ресурсы. И естественно, что свою деятельность он должен проводить в рамках действующих федеральных и региональных институтов, в том числе согласовывая свои решения, если они влияют на экономическую среду региона, с властными структурами – как на региональном, так и на федеральном уровнях.

В последнее время в России проведены несколько довольно интересных исследований по проблеме взаимодействия бизнеса и власти [например, 2-4]. Однако большинство из них имеют философскую или, в лучшем случае, социальную направленность. На практике же существующие модельные конструкции взаимодействия бизнеса и власти сводятся к переговорному процессу, в рамках которого рождаются «договора (соглашения) о принципах взаимодействия». Цель этих соглашений – установление сбалансированных партнерских отношений власти и бизнеса и повышение социальной ответственности бизнеса. Предмет соглашений – мероприятия, направленные на достижение взаимоприемлемого уровня согласованности интересов, взаимной заинтересованности сторон и информационной открытости².

Этот инструмент имеет определенные недостатки, но и, бесспорно, одно достоинство – он реально работает. Именно в этих договорах содержатся некоторые количественные оценки экономических интересов бизнеса и власти. Такая форма оценки взаимодействия может рассматриваться лишь как инструмент взаимного контроля за поведением участников договора при решении локальных (текущих) проблем региона в краткосрочной перспективе.

Вместе с тем нельзя упрощать ситуацию с договорами о взаимодействии. За время использования этого инструмента согласования интересов власти и бизнеса он претерпел весьма существен-

¹ Статья подготовлена по материалам исследований, проводимых при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект №07-02-00217а).

² К примеру, публичное оглашение рейтинга качества взаимодействия компаний и власти, который позволит компаниям позиционировать себя как социально-ответственных, а региональной власти – оценивать уровень взаимодействия с бизнесом.

ные изменения, совершенствуясь при переходе от простых к сложным региональным моделям взаимодействия бизнеса и власти.

«Власть» и «бизнес»: институциональные модели взаимодействия

Под институциональной моделью взаимодействия власти и бизнеса мы понимаем совокупность сложившихся на определенной территории формальных и неформальных норм, правил и практик их взаимодействия.

В научных публикациях последних лет отмечается, что в 1990-е годы в субъектах Российской Федерации складывались различные типы отношений взаимодействия власти и бизнеса, известные как *модель патронажа* (административного давления власти на бизнес), *«приватизации власти»* (крупным капиталом), *модель подавления* (использование властью в отношениях с бизнесом репрессивного аппарата), *модель партнерства* (компромисса).

К концу девяностых годов в России сложилось несколько крупных финансово-промышленных групп, приступивших к созданию вертикально интегрированных бизнесов с привлечением, в первую очередь, уникальных минерально-сырьевых ресурсов в российских регионах. Этот «бизнес» уже обладал таким уровнем ресурсов, с одной стороны, и таким уровнем воздействия на структуры федеральной власти, с другой, что единственной рабочей моделью функционирования этого бизнеса в регионах становится модель компромисса.

В отношениях власти и бизнеса в большинстве российских регионов доминирующей стала партнерская система взаимодействий, отличительными особенностями которой являются:

- *обмен ресурсами как основа взаимоотношений.* Бизнес получает «особые условия» (освобождение от региональных налогов и другие льготы) и доступ к дополнительным экономическим ресурсам (дешевые кредиты и надежные гарантии по ним, участие в федеральных программах и др.), а представители власти могут рассчитывать на финансирование бизнесом программ социального и экономического развития региона, на участие регионального бизнеса в реализации приоритетных национальных проектов и т.д.;
- *отказ бизнеса от борьбы за власть.* Речь идет не только об отказе бизнес-сообщества от претензий в борьбе за контроль над всеми структурами региональной власти, но и об эффективной поддержке бизнесом согласованной модели власти в регионе;
- *эффективность бизнеса как условие консенсуса бизнеса и власти.* Неэффективный бизнес не «вписывается» ни в какую модельную конструкцию, используемую регионами, и тем более в модель партнерских отношений;
- *совместная разработка комплексных*

программ социального и экономического развития регионов. Бизнес в самом начале своего функционирования в регионе должен четко осознавать стратегические цели и задачи развития региона для выработки эффективных моделей ведения бизнеса.

«Власть» и «бизнес»: ресурсы взаимодействия

В динамично развивающихся регионах власть и крупный бизнес (имеющий значимое влияние на экономику региона) стремятся находить приемлемые для обеих сторон формы взаимодействия. Однако это не означает, что сложившаяся сегодня модель партнерских отношений не может трансформироваться в какую-либо другую модель отношений. Пока же, по крайней мере, и бизнес, и власть располагают инструментами влияния, чтобы «держать друг друга под контролем».

Так, власть располагает своими ресурсами влияния, потенциал которых со временем меняется. Обычно эти ресурсы объединяют в три основные группы.

Административные ресурсы. К ним можно отнести прописанные в региональных законах полномочия региональной власти, а также права, присвоенные региональными руководителями.

В последние годы в результате укрепления «вертикали власти» региональная власть лишилась целого ряда инструментов административного влияния (федеральный Центр вернул себе контроль над региональными отделениями федеральных ведомств, включая налоговую службу). Но, тем не менее, региональная власть сохраняет контроль над проверяющими инстанциями – экологической, санитарной, энергетической, пожарной инспекциями, которые всегда могут быть задействованы против отдельных экономических структур. В перспективе вполне вероятно, что федеральный Центр откажется от ряда контрольных функций в регионах.

Экономические и институциональные ресурсы региональной власти определяются:

- экономическим потенциалом региона;
- степенью и методами контроля, установленного властью над экономическими субъектами, осуществляющими предпринимательскую деятельность на подведомственной территории;
- стратегиями, которые вырабатывает и реализует региональная власть.

В период 1990-х наиболее важным экономическим ресурсом региональной власти являлся *контроль над собственностью и процессом ее распределения*. Переход собственности в частные руки предопределяет повышение экономических ресурсов у бизнеса по сравнению с властью (особенно в тех случаях, если она не может им управлять через советы директоров).

К значимым экономическим ресурсам региональной власти, позволяющим ей сегодня влиять на бизнес, относятся:

- предоставление налоговых льгот;
- государственный и социальный заказ;
- введение единого налога на вмененный доход (как правило, это особый ресурс муниципальных органов власти);
- предоставление региональных преференций (землеотводы, разрешение на застройку).

Используя эти ресурсы, власть может создавать более или менее благоприятные условия развития «близким» экономическим структурам. Помимо этого, региональная власть обладает и специфическими экономическими ресурсами, которые немаловажны для бизнес-субъектов региона:

1). В условиях, когда в регион приходят новые собственники, актуальной для регионального бизнеса становится поддержка властей в противостоянии «недружественному захвату» собственности. В этом вопросе стратегии поведения региональной власти многое предопределяют, ведь именно она вырабатывает правила прихода капитала на свою территорию.

2). Динамично развивающимся бизнес-структурам требуется особая поддержка властей, обеспечивающая продвижение компании на рынках. Власть в регионе может способствовать развитию какого-то сектора экономики или его сужению.

3). Региональная власть может широко использовать в своей деятельности международные контакты, лоббируя интересы «своего» бизнеса за рубежом, что делает их взаимодействие взаимовыгодным.

4). Власть в регионе может инициировать формирование новых подходов и направлений экономической деятельности (совместные с бизнесом решения в области экономического развития региона и др.). Именно власть разрабатывает стратегические направления развития промышленности, торговли, транспорта, в которых занята немалая часть крупного бизнеса. Это способствует тому, что власть берет на себя роль экономического стратега, со сформулированными приоритетами которой бизнес не может не считаться

Несмотря на то, что политика централизации экономических и финансовых ресурсов не гарантирует сохранности этих ресурсов в регионе автоматическим образом, региональная власть сохраняет достаточно большой потенциал экономического влияния. Частичная компенсация утраченных ресурсов происходит за счет развития региональной экономики, привлечения инвесторов, технологических и прочих инноваций.

Политические ресурсы региональной власти: способность регионального руководства отстаивать интересы региона на федеральном уровне, его влияние на внутрирегиональную политику, уровень и эффективность контроля за региональными процессами.

Рассмотренные выше ресурсы взаимодействия не имеют сегодня совокупной количественной

оценки. А ее отсутствие при оценке взаимодействия федеральной, региональной властей и бизнеса в процессе использования технологических, финансовых, людских и природных ресурсов региона является сдерживающим фактором формирования рациональной конфигурации экономического пространства региона. Именно поэтому нередки случаи, когда «власть» подписывает соглашения, а вдогонку упрекает «бизнес» в нечестной игре. И наоборот, довольно часто бизнес ссылается на чрезмерную социальную нагрузку.

Нам представляется, что решение проблемы лежит не в плоскости «совершенствования» соглашений между заинтересованными сторонами, а в разработке инструментария, позволяющего измерить и количественно оценить уровень согласованности экономических интересов участников промышленной политики в регионе.

Экономические интересы: проблемы измерения

Взаимодействие субъектов экономического пространства региона происходит в процессе экономической деятельности хозяйствующих субъектов. С одной стороны, экономические процессы обособлены, но с другой – в силу взаимосвязанности организации хозяйственной деятельности региона – они опосредованно взаимодействуют, поскольку концептуальная зависимость хозяйствующих субъектов на уровне региона очевидна. Отсюда следует, что должен существовать *единий объект*, на который направлено воздействие субъектов.

Федеральная и региональная власти заинтересованы в таком использовании ресурсов региона, которое позволяет оптимизировать некоторую систему показателей (количественных и качественных). А бизнес использует эти ресурсы (в рамках регулируемой федеральными и региональными властями институциональной среды и дополнительных соглашений) в своих интересах, по своим критериям. В этом контексте, *объектом согласования действий региональной власти и бизнеса являются их экономические интересы, связанные с использованием региональных ресурсов*. Деятельность субъектов должна быть такой, чтобы они стремились к повышению уровня согласованности их экономических интересов. Сам же уровень согласованности экономических интересов субъектов может определяться уровнем эффективности использования региональных ресурсов и, следовательно, описан качественными и количественными характеристиками.

Очевидно, что абстрактного неподеленного экономического интереса как такового не существует. Каждый экономический интерес имеет свою цель в пространстве полезных результатов, которые могут быть получены на имеющихся ресурсах системы. И именно «целенаправленность» является *качественной характеристикой* экономического интереса. Проблема в том,

что количество возможных полезных результатов может достигать нескольких десятков, а количество экономических интересов (однонаправленных, разнонаправленных) пропорционально, по крайней мере, числу лиц, имеющих право принимать управленческие решения, связанные с функционированием системы. Проанализировать все возможные варианты, учитывая нелинейный характер взаимодействия экономических интересов, просто нереально как теоретически, так и практически.

Количественная характеристика воздействия экономического интереса не столь очевидна по причине его многомерности, и отражает она степень влияния интереса на конечные результаты деятельности субъекта хозяйствования согласно некоторому принятому критерию. Конечные же результаты хозяйственной деятельности субъекта могут быть описаны в виде набора экономических показателей (прибыль, численность работающих, объем выпуска продукции и т.д.). Эти показатели одномерны в пространстве, но проблема в том, что они имеют различные единицы измерения и, как правило, не сопоставимы.

И, наконец, качественные и количественные характеристики экономических интересов, их взаимодействие динамичны, постоянно изменяются во времени, что и заставляет систему переходить из одного состояния в другое. Следовательно, сопоставить экономические интересы, измерить их взаимовлияние напрямую нельзя. На наш взгляд, именно с этим связаны существующие проблемы количественной и качественной оценки взаимовлияния интересов и то, что эти проблемы до сих пор не нашли общепризнанного решения. Проблема и состоит в необходимости разработки инструментария количественной оценки степени согласованности экономических интересов субъектов, взаимодействующих в экономическом пространстве региона.

Проведенное исследование позволяет утверждать, что региональные экономические интересы образуют сложную систему с высокой связностью элементов (составляющих интересов). Часть интересов в этой системе может быть согласована в целях повышения эффективности экономики региона, другая часть не поддается согласованию, т. к. по своей экономической природе региональные экономические интересы имеют различный цикл существования во времени и могут изменять конфигурацию регионального экономического пространства.

Естественно считать, что *взаимодействие экономических интересов происходит одновременно как в пространстве, так и во времени* и, следовательно, их поведение можно описать некоторой системой показателей, прямо или косвенно отражающих влияние экономических интересов хозяйствующих субъектов на процессы, происходящие в региональной экономической системе. Определив такую систему показателей, можно

формировать сводные характеристики (интегрированные количественные оценки), оценивающие экономические интересы субъектов экономического пространства региона. Но это возможно лишь в случае наличия единой метрики, например, через свертывание набора показателей с различными единицами измерения на одну числовую ось, причем таким образом, чтобы изменение каждого показателя адекватно отражалось в общей совокупности. Тогда появляется возможность количественно измерять как интенсивность воздействия экономических интересов на результативность функционирования экономики региона, так и взаимную ориентацию (направленность) различных экономических интересов, качество состояния системы в каждый момент её движения относительно некоторого идеального (эталонного) состояния, определяемого принятым критерием оценки.

Исходя из такого посыла, выработан подход к измерению и оценке уровня согласованности экономических интересов субъектов промышленной политики в регионе.

Методические решения и инструментарий

Измерение и оценка уровня согласованности экономических интересов субъектов региональной промышленной политики (региональной власти и бизнес-субъектов как реальных носителей экономических интересов) предполагает ряд методических решений в рамках пошаговой реализации алгоритма расчетов.

1. Выбор (конкретизация) критерия оценки. Моделирование и анализ экономических ситуаций возможны лишь при наличии неких критериев, которые выступают в роли «точек отсчета» для принятия того или иного решения. Сложным моментом, определяющим оценку уровня согласованности интересов в региональной экономической системе, является конкретизация критерия, на основании которого производится оценка. При разных «точках отсчета» в пространстве критериев получим разные количественные оценки уровня согласованности экономических интересов. К примеру, с позиций «социально-ориентированного бизнеса» получаем одну оценку уровня согласованности экономических интересов, по критерию «рентабельности бизнеса» – другую оценку, по критерию «эффективности социально-экономического развития региона» – третью, а если в качестве «точки отсчета» рассматривать «состояние институциональной среды на региональном уровне» – получим еще один вариант оценки.

По нашему мнению, в качестве основы критерия оценки можно рассматривать целевую установку, сформулированную в программных документах социально-экономического развития региона на перспективу (например, для Кемеровской области – Стратегия развития до 2025 года, Про-

грамма экономического и социального развития на период 2007-2012 гг.). Это позволяет, во-первых, идентифицировать признаки «эталонного» взаимодействия субъектов региональной промышленной политики, направленного на повышение уровня согласованности их экономических интересов; во-вторых, задать тенденцию развития региональной экономической системы, отображая в каждый момент времени то состояние, к которому она должна стремиться относительно эталона.

Формализация принятого критерия осуществляется через ранжирование системы показателей функционирования экономики региона.

2. Выбор экономических показателей (индикаторов), по которым предполагается анализировать функционирование экономики региона на предмет оценки уровня согласованности экономических интересов субъектов региональной промышленной политики. Для каждого субъекта – свой отдельный набор показателей, наиболее полно характеризующих процессы региональной промышленной политики и адаптированных для целей исследования.

Непременное требование к показателям – их первичность (в наборе не должно быть производных показателей, вытекающих один из другого). Состав показателей определяется, с одной стороны, стремлением полнее охарактеризовать исследуемую систему, с другой – учетом того, что каждый дополнительный показатель существенно усложняет аналитические расчеты. Следует упомянуть и о проблеме несовместимости дискретных интервалов времени, используемых в статистической отчетности Росстата для фиксирования состояния экономики региона по разным характеристикам его развития.

3. Формализация критерия оценки через формирование «динамического норматива» – порядка движения показателей, характеризующего состояние, принятое в качестве эталонного (идеального).

Естественно, что на уровне хозяйственной системы региона динамический норматив должен выражаться через существующие показатели функционирования экономики региона. Но ни один, ни совокупность показателей не могут отразить динамику процесса, так как они в своей сути статичны и являются лишь отражением состояния системы в тот или иной момент времени. Поэтому для построения динамического критерия следует рассматривать не значения самих показателей, а порядок их движения во времени.

Экспертным путем формируем эталонный ранговый ряд – такой порядок движения показателей функционирования экономики региона во времени, который бы отражал наиболее высокий уровень согласованности экономических интересов субъектов региональной промышленной политики согласно принятому (в рамках проводимого исследования) критерию. Суть эталонного ранжи-

рованного перечня достаточно прозрачна – это и есть идеальный режим функционирования хозяйственной системы региона.

4. Далее возникает задача формирования интегрирующего показателя через свертывание показателей, отражающих состояние экономики региона, на одну числовую ось.

Ранее был сделан вывод, что для формирования оценки следует рассматривать не значения самих показателей, а порядок их движения относительно принятого эталона (динамического норматива). Показатели могут быть сведены на одну ось тривиальным образом – преобразованием в безразмерные величины, но при этом последние должны сохранить качество отражаемого элемента структуры. Таким свойством обладает важная характеристика движения – ускорение, которое, в отличие от скорости, характеризует качественный (а не количественный) аспект движения.

Показатели функционирования экономики региона обычно представляются в виде временных рядов. Определяя темп роста показателя, находим скорость его движения, а темп темпов позволяет фиксировать ускорение. С учетом того, что темпы роста и ускорение – величины безразмерные, мы решаем проблему сведения разнородных показателей на одну числовую ось.

Имея значения ускорений в каждый момент времени по всем показателям, можно рассмотреть их положение друг относительно друга. Используем прием ранжирования: показатель, имеющий наибольшее ускорение, получит ранг, равный единице, а имеющий минимальное ускорение – ранг, равный N (N – количество показателей в наборе). Ранжирование можно вести и иначе, но нам представляется естественным, что минимальное ускорение занимает последнюю позицию в наборе. Теперь в нашем распоряжении уже не абстрактные величины ускорения движения, а наборы рангов ускорений фактического движения показателей по периоду. Каждый полученный набор рангов отражает состояние структуры экономической системы в некоторый конкретный момент времени (в рамках интересующего нас периода) через преобразованные показатели функционирования экономики региона. Этот набор рангов содержит как отдельные компоненты преобразованных показателей, так и связь между ними, что обусловлено операцией ранжирования.

5. Количественная оценка структуры экономической системы, полученной через преобразованные показатели хозяйственной деятельности субъектов региональной промышленной политики.

Вполне естественным представляется, что сформированные наборы рангов ускорений фактического движения по временному периоду должны быть поставлены в соответствие некоторому ранжированному (эталонному) перечню, в этом случае их можно будет сравнивать хотя бы с точки зрения степени соответствия. Такое сравнение

можно сделать, используя метод ранговой корреляции.

Как известно, этот метод предлагает следующий **порядок расчета**.

(1). Берутся N статистических показателей, отражающих функционирование экономики региона (таблица) и, в результате упорядочения их по некоторому критерию, получаем «эталонный» ряд $P = \{P_1, P_2, \dots, P_N\}$.

(2). Динамические ряды статистических показателей должны быть подвергнуты некоторым процедурам предварительной обработки:

- учет инфляционной составляющей (это относится к стоимостным показателям);

- сглаживание временных рядов, что обусловлено спецификой расчетов. При расчете темпов роста и ускорения движения показателей возникает проблема, если компонента временного ряда имеет отрицательное или нулевое значение, что свойственно стоимостным показателям. В этом случае предлагается воспользоваться методом медианного сглаживания временных рядов [5], который снимает проблему.

(3). Формируются фактические ранговые ряды движения показателей в рассматриваемый период времени. Для этого:

- рассчитываются темпы роста показателей (анализ темпов позволяет оценить изменение условий, в которых происходит функционирование исследуемой системы);

- рассчитываются ускорения изменения величин показателей;

- ранжируется список показателей по убыванию величины ускорения их движения, т.е. первый ранг закрепляется за показателем с наибольшим ускорением, а последний – за показателем, имеющим наименьшее ускорение.

В результате выполнения этого этапа получаем несколько ранговых рядов $Z = \{Z^1, Z^2, \dots, Z^J, \dots, Z^K\}$, которые отражают структуру движения анализируемых показателей в разные периоды функционирования экономической системы ($T=T_1, T_2, \dots, T_J, \dots, T_K$). Каждый

J -й ранговый ряд содержит N компонент (фактический порядок движения N показателей по периоду).

(4). Сравнение двух ранговых рядов – эталонного P и фактического Z^J ($J=1, 2, \dots, K$). Как известно, ранговые ряды отличаются друг от друга по двум основным характеристикам – *разностью* между рангами отдельных показателей и *инверсией* одного полного ряда по отношению к другому. Для оценки близости фактического и эталонного порядков движения используются коэффициенты ранговой корреляции.

В качестве меры близости двух ранговых рядов берут *коэффициент ранговой корреляции по Спирмену*:

$$K_{Spirmen}^J = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^N (P_i - Z_i^J)^2}{N^3 - N} \quad (1)$$

В качестве меры сходства (однонаправленности) двух рядов можно принять *коэффициент ранговой корреляции по Кендаллу*:

$$K_{Ken}^J = 1 - \frac{4 \cdot Inv}{N^2 - N}, \quad (2)$$

где Inv – число инверсий ряда Z^J относительно ряда P (минимальное число перестановок соседних элементов фактического ряда рангов относительно эталонного).

Оба коэффициента принимают значения в интервале от -1 до +1. В случае отрицательных значений можно говорить о разнонаправленности экономических интересов (вариант, учитывающий, например, эффект конкуренции за использование общих ресурсов). В случае положительных значений – экономические интересы однонаправлены (вариант, учитывающий синергический эффект – эффект согласованного взаимодействия).

Возможен и третий вариант (коэффициенты принимают нулевое или близкое к нулевому значение) – он практически означает отсутствие взаимовоздействия экономических интересов, либо этот уровень настолько мал, что им можно пренебречь при анализе состояния системы. В этом случае можно считать, что характеристики

Таблица

Матрица рангов движения показателей

Наименование показателя	Эталонный порядок движения	Фактический порядок движения по периоду				
		T_1	T_2	T_3	...	T_K
Показатель 1	$P_1 = 1$	Z_{11}	Z_{12}	Z_{13}	...	Z_{1K}
Показатель 2	$P_2 = 2$	Z_{21}	Z_{22}	Z_{23}	...	Z_{2K}
Показатель 3	$P_3 = 3$	Z_{31}	Z_{32}	Z_{33}	...	Z_{3K}
...
Показатель N	$P_N = N$	Z_{N1}	Z_{N2}	Z_{N3}	...	Z_{NK}

экономических интересов являются в каком-то смысле ортогональными, их взаимодействие не оказывает влияния на прирост полезных результатов.

(5). Результирующая оценка соответствия эталону основывается на рассчитанных коэффициентах ранговой корреляции:

$$R_J = \frac{(1 + K_{Spirmen}^J) \cdot (1 + K_{Ken}^J)}{4} \quad (3).$$

Для рассматриваемого периода времени ($T=T_1, T_2, \dots, T_J, \dots, T_K$) получаем ряд значений R_J ($J=1, 2, \dots, K$), каждое из которых показывает, насколько характер изменений в структуре связей системы отвечает выбранному критерию оценки. Иными словами, показатель результирующей оценки позволяет оценить эффективность принимаемых управленческих решений в соответствии с заданным критерием. Диапазон изменения этого показателя от **0** до **+1**. При этом «+1» – полное совпадение изменений в структуре системы с выбранным критерием; «0» – полное несовпадение изменений в системе относительно выбранного критерия.

(6). Полученный ряд значений R_J может быть аппроксимирован мультипликативной функцией вида [6]:

$$R(t) = a_0 + \\ + a_1 \cdot \prod_n (\cos(a_{1n} - a_{2n}t) \cdot \sin(b_{1n} - b_{2n}t)) \quad (4).$$

Оценку уровня согласованности экономических интересов за весь рассматриваемый период времени (S) можно получить, проинтегрировав $R(t)$, что практически эквивалентно:

$$S = \frac{0,5 \cdot (R_1 + R_K) + \sum_{J=2}^{K-1} R_J}{K-1} \quad (5),$$

где K – число интервалов рассматриваемого временного периода ($T=T_1, T_2, \dots, T_J, \dots, T_K$).

Чем выше уровень согласованности экономических интересов субъектов региональной промышленной политики, тем большее значение будет иметь S (максимум $S=1$, минимум $S=0$).

* * *

Предложенный подход к проблеме измерений в экономическом пространстве региона позволяет проводить анализ не от достигнутого уровня, а на основе оценки «расстояния» до эталона и сводить оценку различных аспектов хозяйствования к измерению на одной шкале, что обеспечивает комплексность получаемой оценки.

На основе динамической оценки согласованности экономических интересов и выявленных управляющих параметров («рычагов» влияния) предполагается построить рациональную модель взаимодействия власти и бизнеса – сформировать принципы такой региональной промышленной политики, которая обеспечивала бы реализацию стратегических, долгосрочных целей развития региона. Это требует разработки институциональных инноваций по формированию институтов, стимулирующих продуктивную деятельность, внедрение которых наталкивается на высокие издержки. Пока же, сформировавшаяся институциональная модель взаимодействия бизнеса и власти, хотя и не устраивает большинство отдельных предпринимателей, сохраняет устойчивость возможно в силу отсутствия спроса со стороны бизнеса на новые формальные универсальные «правила игры».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Гранберг А.Г. Моделирование пространственного развития национальной и мировой экономики: эволюция подходов // Регион: экономика и социология. – 2007. – №1.
- Бизнес и власть в сильных регионах: модели и ресурсы взаимодействия / Путинские реформы и потенциал влияния региональных элит. – Аналитический доклад (2004). – http://www.fesmos.ru/Publikat/19_RegElit2004/regelit_8.html
- Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? / А. Чирикова, Н. Лапина, Л. Шилова, С. Шишгин (отв. ред.); Независимый институт социальной политики. М.: ГУ–ВШЭ, 2005. – <http://www.socpol.ru/publications/csr/ch1.pdf>
- Опыт применения различных форм и технологий социального партнерства в развитых странах Европы и мира. – http://www.mecenat100.ru/img_data/maon/20070914.pdf
- Бияков О.А. Об одном методе преобразования временных рядов экономических показателей // Обозрение прикладной и промышленной математики. Т.8. – 2001. – Вып. 2.
- Бияков О.А. Моделирование временных рядов мультипликативными функциями семейства Фурье // Вестн. КузГТУ. – 1999. – №5.

□ Авторы статьи:

Фридман

Юрий Абрамович

– докт. экон. наук, проф., зав. лаб.
Института экономики и организа-
ции промышленного производст-
ва СО РАН

Бияков

Олег Анатольевич

– докт. экон. наук, проф. каф. вы-
числительной техники и информа-
ционных технологий КузГТУ

Речко

Галина Николаевна

– канд. экон. наук, доц. каф. ВТиИТ
КузГТУ, ст. научн. сотр. Института
экономики и ОПП СО РАН