

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 338.2

Ю.А. Фридман, О.А. Бияков, Г.Н. Речко, Ю.Ш. Блам

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ: ФОРМАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ

Одной из основных проблем реализации и промышленной, и региональной политики является проблема согласования экономических интересов субъектов этих институтов, не только на федеральном, но и на субфедеральном уровне¹.

На субфедеральном уровне достаточно четко, на наш взгляд, выделяются три аспекта взаимодействия в рамках согласования экономических интересов субъектов, реализующих определённую модель промышленной политики в регионе:

- ❖ *федеральный Центр – бизнес-субъекты (корпорации);*
- ❖ *федеральный Центр – регион (субъект Федерации);*
- ❖ *регион (субъект Федерации) – бизнес-субъекты.*

Каждый аспект взаимодействия предполагает наличие прямых и обратных связей при формировании и реализации промышленной, и региональной политики. При этом возможные методы и инструменты реализации промышленной, и региональной политики зависят от масштаба и уровня, на котором они реализуются. На макроэкономическом уровне федеральные органы власти используют большой набор фискальных (налоговая и тарифная политика) и регулирующих инструментов (технические стандарты и надзор, природоохранная деятельность и др.). На мезоэкономическом уровне – земельные отношения, тарифная политика региональных монополий. На микроэкономическом уровне (корпорации, предприятия и т.д.) используется арсенал инструментов корпоративного управления.

Можно предположить, что для формирования полноценного комплекса инструментов и действий по реализации региональной промышленной политики должны быть «прописаны» и согласованы друг с другом действия макро-, мезо- и микроравнения, соответствующие каждому типу субъектов региональной промышленной политики.

Цель федеральной промышленной политики – преимущественно косвенные методы государственного регулирования эффективного промыш-

ленного развития (а в необходимых случаях – прямого регулирования), устранение всех препятствий для экономического роста, которые не могут быть устранины на региональном уровне. Взаимодействия *<федеральный Центр>* – *<бизнес-субъекты>* и *<федеральный Центр>* – *<субъект Федерации>*, как основа общеэкономической политики, связаны, в первую очередь, с проведением инновационной, инвестиционной и структурной перестройки промышленного производства. В принципе макроэкономическая политика государства главной целью имеет финансово-стабилизацию хозяйства, а федеральная промышленная политика – экономический рост при динамичном изменении структуры и повышении эффективности промышленного производства и конкурентоспособности продукции.

Образно выражаясь, федеральная промышленная политика должна способствовать реализации модели «созидательного разрушения», что в условиях рыночной экономики означает расширение и создание новых рынков, выход на конкурентоспособный уровень производства, увеличение доходности предприятий, обеспечение их лидирующей роли на рынке промышленных товаров и услуг.

Взаимодействие *<регион>* – *<бизнес-субъекты>* – это задействование в масштабах субъекта Федерации комплекса инструментов, обеспечивающих поддержку промышленного роста и достижение целей регионального развития, зафиксированных в стратегиях и программах социально-экономического развития регионов.

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

Бизнес, расположенный в конкретном регионе, практически зеркально отражает двойственное состояние региона, так как для своего развития использует как региональные, так и федеральные

¹ Статья подготовлена в рамках исследования, выполняемого при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект №07-02-00217а).

ресурсы. И естественно, что свои экономические интересы он должен согласовывать с «властью» – 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, 2-5]. Однако большинство из них имеют философскую или, в лучшем случае, социальную направленность. На практике же все модельные конструкции взаимодействия бизнеса и власти сводятся к переговорному процессу, в рамках которого рождаются всем уже известные договоры о «взаимопонимании». Именно в этих договорах и содержатся некоторые количественные оценки «интересов» бизнеса и власти. Они не носят системного характера и могут рассматриваться лишь как инструмент взаимного контроля за поведением участников договора при решении локальных (текущих) социально-экономических проблем региона.

Вместе с тем нельзя упрощать ситуацию, при которой тип модели взаимодействия власти и бизнеса, доминирующий в том или ином регионе, весьма сильно влияет на количественную составляющую договоров о взаимопонимании. Она весьма отличается при переходе от моделей патронажа к моделям частно-государственного партнерства. В этой связи рассмотрим некоторые известные модельные конструкции.

«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 [2 и др.], 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), *«приватизация 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 бизнес-элиты 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 федераль-

ных 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 ресурсы региональной власти определяются:

- экономическим потенциалом региона;
- степенью контроля, установленного властью над экономикой подведомственной территории;
- стратегиями, которые вырабатывает 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 специфическим экономическим ресурсом, который немаловажен 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.

«Власть» и «бизнес»: проблемы согласованности экономических интересов

Существует достаточно серьезная проблема, связанная с недостаточной разработкой инструментальных форм взаимодействия субъектов экономического пространства региона (субъекта Федерации): «власти» (федеральных органов власти и органов власти субъекта Федерации) и «бизнеса» (бизнес-субъектов). Очевидно, что она требует своего решения, поскольку основным инструментом согласования интересов в настоящее время является «договор (соглашение) о принципах взаимодействия». Цель этих соглашений – установление партнерских отношений власти и бизнеса и повышение социальной ответственности бизнеса. Предметом соглашений являются мероприятия, направленные на достижение баланса интересов, взаимной заинтересованности сторон и информационной открытости (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).

Этот инструмент имеет множество недостатков, но и, как минимум, одно достоинство – он реально работает [6, 7]. В таких договорах отражаются:

- экономические интересы власти: инвестиции бизнеса в экологию и безопасность производства, рост оплаты труда и улучшение социального страхования, участие в государственных и региональных проектах;

- экономические интересы бизнеса: использование административного ресурса в качестве конкурентного преимущества, в том числе лоббирование интересов бизнеса на федеральном уровне (например, регулирование железнодорожных тарифов, структура топливного баланса, строительство портовых терминалов; предоставление льгот на аренду сельхозугодий при разработке месторождений полезных ископаемых), сокращение издержек в бизнесах, имеющих непрозрачную структуру (к примеру, строительный комплекс).

На наш взгляд, такая форма «взаимодействия», весьма эффективная для решения локальных (сиюминутных) проблем, малопродуктивна при разработке стратегии развития регионов, поскольку не обеспечивает системного решения социально-экономических проблем региона. Но не менее важно, что «взаимодействие» федеральной, региональной властей и бизнеса в процессе использования технологических, финансовых, людских и природных ресурсов региона при отсутствии количественных критериев (в договорах они по понятным причинам отсутствуют), описывающих их экономические интересы и условия их согласования, является сдерживающим фактором формирования единого социально-экономического пространства региона. Нередки случаи, когда «власть» подписывает соглашения, а вдогонку упрекает «бизнес» в нечестной игре. И наоборот, довольно часто бизнес ссылается на чрезмерную социальную нагрузку [8, 9].

Отметим, что взаимодействие крупного бизнеса с региональной властью является, как правило, персонифицированным (с каждой компанией заключается особое соглашение). Общим для всех без исключения бизнес-групп является требование включаться в решение проблем региона. Степень формализации данных соглашений достаточно высока: формируются общие правила поведения крупных компаний на территории, заключаются общие соглашения и соглашения с отдельными компаниями.

Анализ зарубежного опыта согласования интересов власти и бизнеса показывает, что основными (совпадающими или параллельными) формами участия корпораций в развитии регионов их базирования являются «корпоративная социальная ответственность» и «государственно-частное партнерство».

Корпоративная социальная ответственность (гражданская ответственность, социальные инвестиции, устойчивое развитие, triple bottom line и пр.) – это добровольное принятие компаниями дополнительных (не предписываемых законом) социальных, этических, природоохранных, финансовых и иных обязательств в областях, отнесенных к ведению государственных органов.

Стремление обосновать социальную ответственность как органическую часть бизнеса предопределило появление еще одного нового термина

– «социальные инвестиции». Содержательно это понятие акцентирует внимание на том, что материальные, технологические, управленческие ресурсы, направленные на решение социальных вопросов, являются не расходами, но формой бизнеса – стратегическими инвестициями в устойчивое развитие компании и в перспективе будут приносить ей доход².

Современное толкование понятия «корпоративная социальная ответственность» не ограничивается идеей корпоративной благотворительности (которая в большей степени подходит для отдельных доноров и фондов) и вместо этого ставит во главу угла инвестиции, имеющие социальную направленность, и социальную ответственное поведение, которые приносят экономические дивиденды как компаниям, так и обществу. Таким образом, корпоративная социальная ответственность обеспечивает баланс интересов корпораций и других заинтересованных сторон, включая работников корпорации, ее клиентов и местное население.

Государственно-частное партнерство – это объединение материальных и нематериальных ресурсов общества (государства или местного самоуправления) и частного сектора на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ (благоустройство и развитие территорий, развитие инженерной и социальной инфраструктуры) или оказания общественных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защиты и т.д.).

Партнерские отношения государства и бизнеса подразумевают не простое сложение ресурсов, а требуют согласования интересов этих двух основных институтов современного общества и экономики. Каждая из сторон партнерства преследует собственные цели, решает свои конкретные задачи, имеет различные мотивации. Государство заинтересовано в росте объемов и улучшении качества предоставляемых услуг инфраструктурных и социально ориентированных отраслей населению и экономическим агентам. Частный сектор стремится стабильно получать и увеличивать прибыль (стратегически мыслящий бизнес выстраивает свои приоритеты, в первую очередь, не просто под размер прибылей, а в интересах устойчивости получения доходов от проектов). При этом обе стороны партнерства заинтересованы в успешном

² Достаточно востребованной является следующая трактовка: «Социальные инвестиции бизнеса – это материальные, технологические, управленческие и иные ресурсы, а также финансовые средства компаний, направляемые по решению руководства на реализацию социальных программ, разработанных с учетом интересов основных внутренних и внешних заинтересованных сторон в предположении, что в стратегическом отношении компанией будет получен определенный ... социальный и экономический эффект» [3, 4].

осуществлении проектов государственно-частного партнерства. Особое значение государственно-частное партнерство имеет для экономики регионов, где на его основе происходит развитие местных рынков капитала, товаров и услуг. Однако интересы государства и бизнеса могут не просто не совпадать, но и быть противоречивыми, поэтому заключению договора о партнерстве должны предшествовать переговоры сторон, балансирующие эти интересы и цели проектов.

Государственно-частное партнерство становится все более распространенной формой привлечения к предоставлению инфраструктурных и социальных услуг частных компаний. На развитие этого процесса активно влияют два разнонаправленных фактора: недостаток ресурсов государства и наличие ресурсов у бизнеса. Государственно-частное партнерство позволяет использовать корпоративные ресурсы (финансовые, менеджмента и т.п.), профессиональный опыт и более эффективные стимулы, повышающие производительность труда, в государственном секторе, что помогает решать проблему нехватки государственных средств, повышать экономическую эффективность и производительность труда в государственном секторе.

Под давлением государства и отдельных региональных лидеров корпоративная социальная ответственность в последние годы получила определенное развитие в России и отчасти является реакцией на эксцессы российского «дикого капитализма» 1990-х годов и накопление частными компаниями огромного богатства. Наиболее успешные российские компании начинают отчетливое понимать, что социальный имидж и поддержка государством и региональными властями являются «входным билетом» на глобальный уровень. Именно поэтому они вынуждены вкладывать значительные средства в социальные, экологические и иные аналогичные программы.

«Власть» и «бизнес»: моделирование экономического взаимодействия (подход к оценке уровня согласованности экономических интересов)

Формально отношение взаимодействия субъектов экономического пространства региона (субъекта Федерации) отражается через экономические процессы, которые инициируются хозяйствующими субъектами. Поскольку реализация всегда связана с подмножеством субъектов, то, с одной стороны, экономические процессы обособлены, но с другой – в силу взаимосвязанной организации хозяйственной деятельности региона – они опосредованно взаимодействуют, поскольку концептуальная зависимость хозяйствующих субъектов на уровне региона очевидна.

Отсюда можно сделать вывод, что должен существовать единый объект, на который направлено воздействие субъектов, в противном случае

вести речь о согласованности интересов не приходится. По нашему мнению, таким объектом в пространстве отношений субъектов являются их экономические интересы, а хозяйственная деятельность субъектов направлена на повышение уровня их согласованности, поскольку именно уровень согласованности экономических интересов субъектов определяет эффективность, а, следовательно, и успешность хозяйственной деятельности в региональной экономической системе.

Естественно считать, что действие экономических интересов происходит в пространственно-временном континууме, и, следовательно, к нему можно применить некоторую метрику, содержащую систему показателей, прямо или косвенно отражающих воздействие экономических интересов на процессы, происходящие в региональной экономической системе. Имея такую метрику, можно пытаться количественно измерять как интенсивность воздействия экономических интересов на эффективность экономики региона, так и взаимную ориентацию различных экономических интересов.

Рассмотрим взаимовлияние экономических интересов I_1 и I_2 на пространстве, определяющем два возможных полезных результата деятельности хозяйственной системы региона P_1 и P_2 . В принципе возможны три варианта взаимовлияния: интересы односторонние, разнонаправлены и ортогональны друг другу.

Первый вариант (учитывающий синергический эффект – эффект согласованного взаимодействия) показан на рис. 1. Утолщенной линией на векторах I_1 и I_2 условно показана единичная «мощность» каждого интереса. На рисунке видно, что прирост единицы мощности для I_1 позволяет увеличить P_1 на величину (b_1-a_1) , а P_2 – соответственно на (d_1-c_1) . Прирост мощности I_2 увеличивает P_1 на (b_2-a_2) и P_2 – на (d_2-c_2) . Вполне естественно, что (b_1-a_1) больше, чем (b_2-a_2) , так как угол наклона I_1 к P_1 меньше, чем I_2 . Противоположная ситуация для I_2 , обусловленная меньшим углом I_2 к P_2 . Сделаем проекцию по единичной мощности I_1 и I_2 друг на друга. Взаимовлияние двух интересов дает прирост по P_1 на (f_1-e_1) и по P_2 – на (f_2-e_2) . Очевидно, что при взаимовлиянии имеем больший прирост и по P_1 , и по P_2 .

Второй вариант (учитывающий, например, эффект конкуренции за использование общих ресурсов) показан на рис. 2. Векторы I_1 и I_2 разнонаправлены. Оба интереса дают прирост по P_2 , но I_2 дает уменьшение P_1 на (b_2-a_2) . Сделаем проекцию по единичной мощности I_1 и I_2 друг на друга. Взаимовлияние двух интересов дает уменьшение по P_1 на (f_2-e_2) и уменьшение по P_2 на (f_1-e_1) . Таким образом, разнонаправленность интересов снижает результаты и по P_1 , и по P_2 .

Третий вариант наиболее прост и практически означает отсутствие взаимовоздействия экономических процессов, либо этот уровень настолько

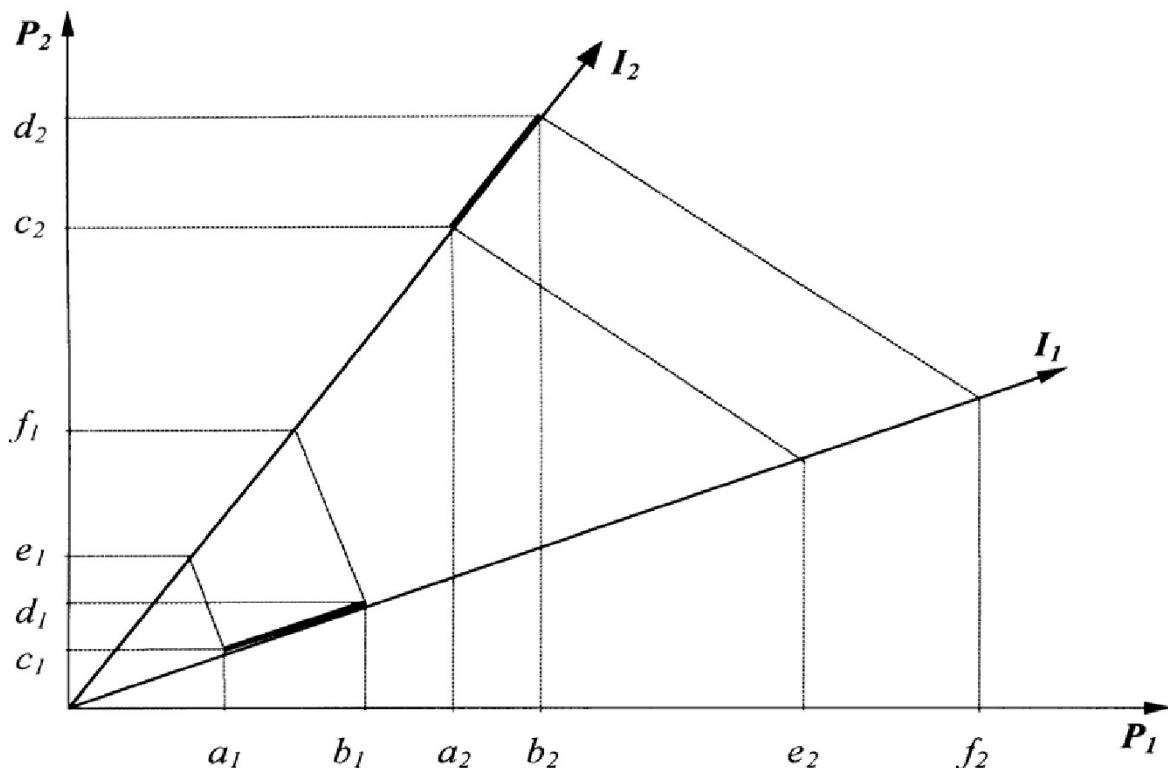


Рис. 1. Геометрическая интерпретация «мощности» односторонних экономических интересов

мал, что им можно пренебречь при анализе состояния системы. В этом случае можно считать, что векторы, характеризующие «мощность» про-

цессов, являются в каком-то смысле ортогональными, их взаимодействие (как и описываемые ими процессы) не оказывает влияния на прирост по-

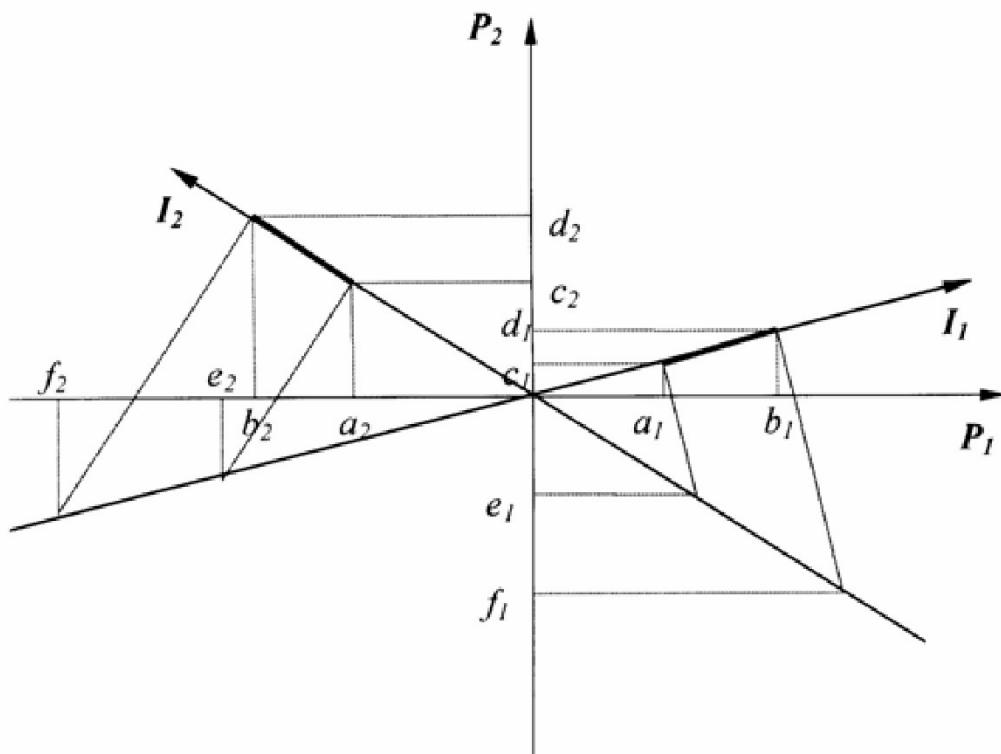


Рис. 2. Геометрическая интерпретация «мощности» разнонаправленных экономических интересов

лезных результатов.

Ситуация складывается достаточно простой, когда два вектора (экономического интереса) рассматриваются в пространстве двух полезных результатов. Реальная картина гораздо сложнее.

Во-первых, в реальной жизни взаимодействие хозяйствующих субъектов порождает подсистему их экономических интересов, которая, как и любая другая, обладает свойством эмерджентности. Уже в силу этого процесс их взаимодействия формально не может быть описан линейной зависимостью. Упрощенный статический срез упомянутого взаимодействия в некоторый момент времени был показан на рис. 1 и 2. Анализ состояния системы имеет смысл только в случае, если есть история ее развития – <моментальные> снимки через некоторые дискретные промежутки времени. И поэтому имеет смысл рассматривать взаимодействие интересов в динамике, в противном случае искомое взаимодействие не может быть formalизовано.

Представляется, что вербальная модель, описывающая состояние системы, будет похожа на нечто, изображенное на рис. 3.

Во-вторых, количество возможных полезных результатов может достигать нескольких десятков, количество экономических интересов пропорционально, по крайней мере, числу лиц, имеющих право принимать управленические решения, связанные с функционированием системы. Проанализировать все возможные варианты, которые могут возникнуть, как теоретически, так и практически нереально. Следовательно, необходимо найти иной подход, который позволил бы

снять большинство указанных проблем, но, тем не менее, ответил бы на вопрос о степени согласованности экономических интересов хозяйствующих субъектов в регионе. Один из вариантов решения предложен нами в [10].

Представляется целесообразным учитывать совокупность взаимовлияния интересов через свойство цикличности развития экономической системы региона. Проведенные исследования и расчеты позволяют утверждать, что в такой системе существуют микроциклы. Они обусловливаются наличием экономических интересов в системе, их взаимодействием. Причем их взаимодействие не является статическим, направление и «мощность» интересов постоянно изменяются, что и заставляет систему переходить из одного состояния в другое. На наш взгляд, именно с этим связаны существующие проблемы количественной и качественной оценки взаимовлияния интересов и то, что эти проблемы до сих пор далеки от разрешения. Предлагаемый подход, как нам представляется, позволяет по-новому подойти к указанным проблемам. С учетом того, что направление интереса динамично, сопоставление интересов, их взаимовлияние напрямую измерить нельзя. Но это возможно только при анализе состояния системы, а точнее при анализе структуры экономики региональной системы. Появляется возможность через состояние структуры оценить воздействие определенной группы интересов, а в некоторых случаях и отдельного интереса на конечные результаты работы системы.

Отметим, что концептуально качество оценки уровня согласованности экономических интересов

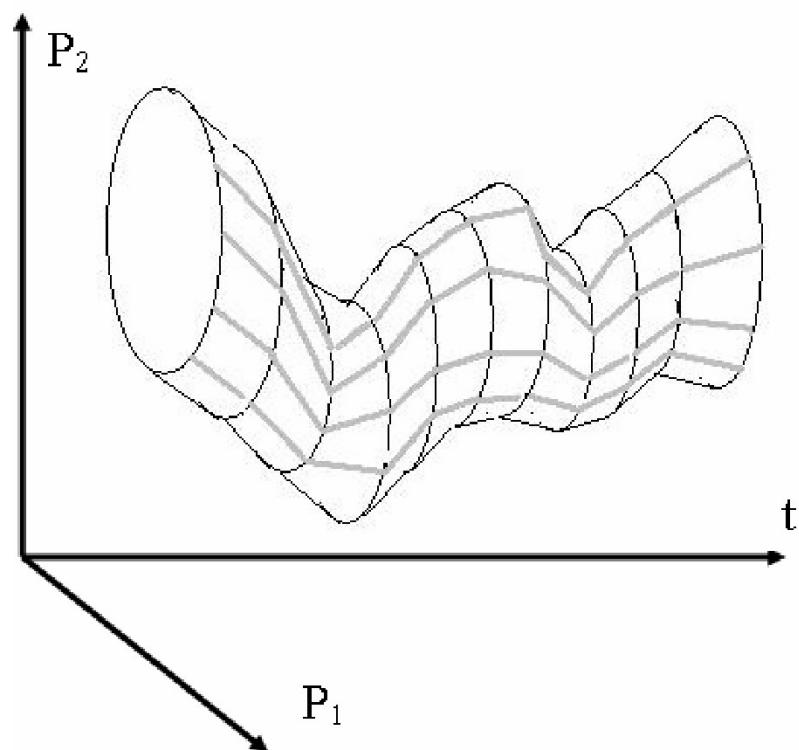


Рис. 3. Вербальная модель взаимодействия экономических интересов на уровне региональной системы

зависит от трех моментов.

1. *Выбор критерия оценки*. Критерий должен основываться на объективных законах развития региональной экономической системы, отражать тенденцию, характерную для современного этапа, с учетом его специфики и особенностей. В таком контексте критерий оценки уровня согласованности экономических интересов должен иметь динамическую природу. Именно это позволяет при наложении на модель адекватно сублимировать желаемые тенденции развития региональной экономической системы относительно состояния оптимума, описываемого динамическим нормативом. С учетом достаточной универсальности предлагаемого метода, критериев оценки в общем случае может быть несколько. Это зависит от целей, которые ставятся исследователем, но следует учитывать, что некорректная постановка цели, как правило, приводит к снижению уровня транспарентности и адекватности интерпретации последующего анализа состояния системы.

2. *Определение набора показателей*, по которым предполагается анализировать функционирование региональной экономической системы на предмет согласованности экономических инте-

сов хозяйствующих субъектов, их инициирующих. Непременное требование к этим показателям – их первичность, т.е. в наборе не должно быть показателей производных, вытекающих один из другого. Состав показателей определяется, с одной стороны, так, чтобы вполне охарактеризовать исследуемую систему, с другой – следует учитывать то обстоятельство, что каждый дополнительный показатель будет существенно усложнять процедуру анализа. Следует упомянуть и о проблеме, связанной с несовершенством организации официального статистического учета показателей развития региональной экономической системы. Речь идет о несовместимости дискретных интервалов времени фиксации состояния экономики региона по различным характеристикам, используемым в статистической отчетности Росстата.

3. *Формирование динамического норматива*, т.е. такого порядка движения набора показателей хозяйственной деятельности субъекта во времени, который бы отражал наиболее высокий уровень согласованности экономических интересов хозяйствующих субъектов на региональном уровне по принятому динамическому критерию оценки этого уровня.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гранберг А.Г. Моделирование пространственного развития национальной и мировой экономики: эволюция подходов // Регион: экономика и социология. – 2007. – №1.
2. Бизнес и власть в сильных регионах: модели и ресурсы взаимодействия / Путинские реформы и потенциал влияния региональных элит. – Аналитический доклад (2004). – http://www.fesmos.ru/Pubikat/19_RegElit2004/regelit_8.html
3. Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? / А.Е. Чирикова, Н.Ю. Лапина, Л.С. Шилова, С.В. Шишкун (отв. ред.); Независимый институт социальной политики. М.: ГУ–ВШЭ, 2005. – <http://www.socpol.ru/publications/csr/ch1.pdf>
4. Опыт применения различных форм и технологий социального партнерства в развитых странах Европы и мира. – http://www.mecenat100.ru/img_data/maon/20070914.pdf
5. Дерябина М.А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства. – www.imepi-eurasia.ru/baner/docladD.doc
- 6.. Фридман Ю. Угольный рынок Кузбасса: «игра по правилам» /Фридман Ю., Речко Г., Прокудин И. // ЭКО, 2005. – №7.
7. Фридман Ю. Кузбасская экономическая модель (проверка на прочность) / Фридман Ю., Речко Г. // Вестн. КузГТУ, 2005. – №6.
8. Хлопонин А. О механизме взаимодействия федеральных и региональных органов исполнительной власти при разработке программ комплексного социально-экономического развития регионов. – Доклад на заседании Госсовета РФ 21 июля 2006 г. – <http://www.regnum.ru/news/677442.html>
9. Для нас предпочтительны диверсификация экономики и технологический рост. Интервью с Губернатором Кемеровской области А.Г. Тулеевым. – <http://com.sibpress.ru/26.01.2007/mastoeconomics/83792/>
10. Бияков О. Региональные экономические интересы и проблемы измерения их согласованности / Бияков О., Коломарова Н. – Кемерово: ГУ КузГТУ, 2003.

□ Авторы статьи:

Фридман
Юрий Абрамович
– докт. экон. наук, проф.,
зав. лаб. Института эко-
номики и организаций
промышленного произ-
водства СО РАН

Бияков
Олег Анатольевич
– докт. экон. наук, проф.
каф. вычислительной тех-
ники и информационных
технологий КузГТУ

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

Блам
Юрий Шабсович
– канд. экон. наук, зав.
отделом. Института эко-
номики и организаций
промышленного произ-
водства СО РАН