

**Р. И. Маликов,**

*доктор экономических наук,*

**К. Е. Гришин,**

*кандидат экономических наук,*

*Уфимский государственный университет*

*экономики и сервиса, Россия*

## **ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

### **1. Переформатирование системы взаимоотношений властных и предпринимательских структур в процессе модернизации региональной деловой среды**

Современное положение регионов характеризуется достаточно значительным диапазоном разброса по уровню социально-экономического развития и соответственно качеству жизни населения. Наблюдаемые различия между социально-экономическим уровнем развития регионов в отдельных случаях могут быть обоснованы существенной разницей в административно-политических, природно-ресурсных, инфраструктурных потенциалах территорий, однако в ситуации сравнения регионов, имеющих сопоставимый экономический потенциал, причины существующей дифференциации субъектов РФ не столь очевидны и могут быть объяснены с применением институционального подхода.

Как известно, одним из ключевых факторов, оказывающих воздействие на динамику социально-экономического роста субъектов Российской Федерации является качество деловой среды региона, формирующей базовые условия функционирования экономических агентов, результативность хозяйственной деятельности которых оказывает серьезное воздействие на уровень развития социальной сферы региона. В современных условиях развитие деловой среды отдельных регионов характеризуется низким качеством институционального сопровождения деловых практик в процессах взаимодействия экономических акторов, что проявляется в достаточно высоком уровне оппортунистического поведения как представителей властных структур, так и субъектов предпринимательства. До сих пор в российской деловой среде не решены проблемы построения цивилизованных бизнес-отношений на основе принципов корпоративной этики, партнерства и социальной ответственности, что продуцирует возникновение разнообразных негативных практик

в процессе осуществления предпринимательской деятельности: «теневой» деятельности хозяйствующих субъектов, различных форм недобросовестной конкуренции (в том числе с использованием административного ресурса), предумышленного банкротства с последующими рейдерскими захватами активов и др.

Между тем на современном этапе развития субъектов РФ важнейшей задачей является дальнейшее развитие экономического потенциала региона обеспечивающего эффективное решение постоянно увеличивающихся социальных обязательств. Без формирования базовых условий, способствующих росту экономической активности и, соответственно, увеличению бюджетной обеспеченности региональным властям будет все сложнее решать стоящие перед ними социальные задачи, что, несомненно, скажется на качестве жизни населения. Это требует скорейшего решения задач проектирования региональной деловой среды, удовлетворяющей запросы большинства субъектов бизнеса. Таким образом, в настоящее время достаточно остро стоит вопрос формирования в регионах благоприятных условий для активизации предпринимательской и инвестиционной деятельности. И это является одной из ключевых задач региональных органов власти, так как именно они с опорой на федеральное законодательство задают и поддерживают параметры деловой среды, определяющие уровень предпринимательской активности в регионе.

На федеральном уровне в настоящее время вопросам совершенствования деловой среды и улучшения инвестиционного климата уделяется повышенное внимание. Эта тема, находясь в фокусе внимания, постоянно поднимается руководством страны и обсуждается на всех уровнях с привлечением научного, экспертного, делового сообществ, представителей общественных институтов<sup>1</sup>. В це-

<sup>1</sup> Важность скорейшего решения вопроса построения качественной деловой среды в очередной раз была озвучена Президентом РФ В.В. Путиным на заседании наблюдательного совета АСИ прошедшего 8 апреля 2014 года, где он в своем выступлении буквально

заявил следующее: «обращаю внимание на то, что в самое ближайшее время необходимо на порядок улучшить деловой климат. Мы с вами об этом говорим, как об одной из наших важнейших задач. Делать это надо ускоренными темпами. Речь идёт о дополнительном

лом за последние годы государством наработан значительный опыт упорядочивания системы взаимоотношений экономических акторов в деловой среде (совершенствуется законодательство в сфере регулирования предпринимательской деятельности, внедрен институт омбудсменов по защите прав инвесторов и предпринимателей, введена процедура оценки регулирующего воздействия нормативно – правовых актов и т.д.) Определенным подтверждением того, что предпринимаемые государством меры способствовали улучшению деловой среды (условий ведения бизнеса) может служить рейтинг World Bank *Doing Business*<sup>1</sup>, где наша страна за два последних года поднялась на 28 пунктов, со 120 на 92 место. Однако учитывая российскую специфику, в параметрах деловой среды важнейшими условиями роста предпринимательской активности являются не только принятие «хороших» законов, и разработка механизмов их правоприменения в системе регулирования экономических отношений, но и решение других, не менее важных для бизнеса, задач, например, таких, как обеспечение экономических свобод или снижение уровня коррупции. А вот по данным показателям успеха у России не столь очевидны. Так в рейтинге исследования уровня экономических свобод (Индекс экономической свободы) проводимого институтом Heritage Foundation в партнерстве с газетой Wall Street Journal Россия в 2012 году располагалась на 144 месте, в 2013-м на 139-м, а в 2014 снова просела до 140 места. В мировом Индексе восприятия коррупции, рассчитываемом международной неправительственной организацией Transparency International, Россия в 2013 заняла 127-е место, несколько улучшив свой результат 2012 года (133 место), однако эксперты признают, что этот «подъем» обеспечен скорее не улучшением «антикоррупционной» ситуации в нашей стране, а ухудшением ее в странах-соседях по рейтингу, которые резко ушли вниз<sup>2</sup>. Данные рейтингов свиде-

тельствуют о том, что в России ситуация с формированием эффективной деловой среды является неоднозначной и как показывает практика, она продолжает характеризоваться значительным развитием девиантных форм (коррупция, административные барьеры и т. д).

По нашему мнению, такое положение дел продиктовано, в том числе, несовершенством российских институтов деловой среды, которые продолжают характеризоваться своей неэффективностью. Исходя из того, что «судьба институтов определяется отношением к ним влиятельных общественных элит, обладающих правом решающего голоса относительно реформ» (Полищук 2013 С. 42) можно предположить, что существование большого разнообразия девиантных форм деловой среды российского предпринимательства не затрагивает основные интересы этих элит и, следовательно, они не мотивированы продуктивно участвовать в преодолении этих негативных тенденций. Таким образом, институциональная среда функционирования бизнеса в регионах будет эффективно меняться только в том случае, когда в этих изменениях (хотя бы частично) будут заинтересованы региональные элиты, оказывающие решающее влияние на формирование и поддержание «правил игры» в региональной деловой практике.

Между тем разрабатываемые и применяемые органами власти при определенном содействии делового и экспертного сообществ методики конструирования региональной деловой среды, предполагают, как правило, использование лишь формального инструментария (например, принятие нормативно-правового акта), а в качестве цели определяют совокупность индикативных показателей, на достижение которых, должна быть ориентирована деятельность региональной власти в сфере формирования благоприятных условий для бизнеса<sup>3</sup>. При

снижении административной нагрузки на бизнес, благоприятных условиях для открытия и становления новых предприятий – словом, качественная деловая среда должна стать одним из мощных ключевых факторов экономического, промышленного роста». <http://www.kremlin.ru/transcripts/20737>.

<sup>1</sup> Составление доклада World Bank *Doing Business* осуществляется в два этапа: анализ нормативных правовых актов, включая произошедшие изменения с момента предыдущего доклада, и опрос предпринимателей. Таким образом, в целях составления рейтинга исследуется как законодательная база в сфере регулирования условий ведения бизнеса, так и эффективность правоприменения в существующей системе экономических отношений.

<sup>2</sup> С 2012 года Transparency International изменила методику подсчета (так, если раньше страны оценива-

лись по 10-балльной шкале, то теперь - по 100-балльной). Следовательно, корректно сравнивать рейтинги 2013-го и 2012 годов, но некорректно сравнивать эти два рейтинга с более ранними.

<sup>3</sup> В качестве отдельных примеров используемых на практике инструментов конструирования деловой среды регионов можно привести: утверждённый распоряжением Правительства РФ от 10.04.2014 № 570-р перечень показателей оценки эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности (до 2018 года); разработанные и реализуемые при поддержке Правительства РФ проекты АСИ - Национальная предпринимательская инициа-

этом, по нашему мнению, используемый инструментарий отличается низкой практической адаптивностью, так как применяемые методики включают в себя реализацию комплекса мероприятий по совершенствованию формальных институтов деловой среды без учета потенциальных угроз давления на них со стороны сложившихся в регионе реальных «правил игры», условия которых могут способствовать деформации или блокировке вводимых институциональных новаций. Таким образом, государство продолжает попытки формировать региональную деловую среду формальными инструментами, без учета реальной готовности деловой среды региона к внедрению институциональных новаций, что потенциально несет в себе опасность недостижимости поставленных целей на практике. В таких условиях без использования прикладного инструментария институционального проектирования, опирающегося на учет особенностей реально сложившейся региональной институциональной среды функционирования экономических акторов, решение вопросов конструирования эффективной деловой среды не представляется возможным. В этой связи приходится констатировать, что, несмотря на предпринимаемые меры, ландшафт российского делового сообщества в разрезе регионов продолжает оставаться неоднородным, с различными показателями инвестиционной и деловой привлекательности. Наблюдаются явления дифференциации условий ведения бизнеса в соседних регионах со схожими природно-географическими условиями и ресурсным потенциалом, что при изначально одинаковой действующей федеральной нормативно-правовой базе, может, в том числе, определяться, различной институциональной конструкцией региональной деловой среды и качеством взаимодействия субъектов делового сообщества региона. Наличие проблем данного характера, наглядно демонстрирует исследование Всемирного банка и IFC «*Ведение бизнеса в России – 2012*», согласно которому получение разрешения на строительство и подключение к электрическим сетям в разных регионах имеют достаточно большой разброс как по срокам и количеству процедур, так и по стоимости получения услуги. (Таблица 1). Таким образом, как видно из приведенного примера, в российских регионах, несмотря на их функционирование в едином базовом (федеральном) правовом пространстве, существуют различия в качестве условий ведения бизнеса, которые проявляются в значительном диапазоне отклонений параметров деловой среды от минимальных значений. Результаты прове-

---

тива, Региональный инвестиционный стандарт, основной целью которых, является существенное улучшение делового и инвестиционного климата регионов Российской Федерации, и некоторые другие.

денного в 2012 г. ЕБРР и Всемирным банком последнего цикла Обследования состояния деловой среды и показателей работы предприятий (BEEPS) также подтверждают, что российские регионы значительно отличаются по формату условий для предпринимательской деятельности, что, в определенной мере, может быть обосновано различным качеством выполнения региональными и муниципальными органами власти федеральных законодательных норм. При этом в исследовании делается заключение «что положение в области обеспечения соблюдения законов может отчасти объясняться качеством региональных институтов и прозрачностью органов управления».<sup>1</sup>

Представляется, что данное утверждение является достаточно обоснованным и реалистичным. Неудовлетворительное состояние институциональной среды в значительной мере блокирует рост деловой активности на основе здоровой конкуренции, снижает инвестиционную привлекательность и в целом оказывает сдерживающее влияние на социально-экономическое развитие административно-территориальных образований. Более того, различные институциональные параметры региональной деловой среды являются серьезным препятствием на пути решения важнейшей государственной задачи - выравнивания качества жизни населения в субъектах Российской Федерации на основе использования внутреннего экономического потенциала региона. Таким образом, разработка инструментария институционального проектирования деловой среды, адекватной задачам социально-экономического развития регионов на текущий момент времени, является важнейшей научно-исследовательской задачей.

Изучению данной темы посвящено большое количество работ (См. например Тамбовцев 1999, Полтерович 2006; 2011, Олейник 2010, Чепуренко 2012, Полищук, 2013 и др.). В этих работах дается серьезное теоретическое обоснование принципов институционализации экономических отношений, анализируется система взаимоотношений властных и предпринимательских структур как в целом в стране, так и в отдельных субъектах, предлагаются определенные инструментарию институционального проектирования деловой среды. Однако, по нашему мнению, существующие подходы носят преимущественно описательный характер и зачастую не обеспечивают комплексности учета соотношений формальной и неформальной компоненты взаимодействия экономических акторов, которые рассматриваются, как правило, по отдельности, что

<sup>1</sup> См. Доклад Европейского банка реконструкции и развития «Диверсификация в России. Потенциал региональных различий» <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/publications/specials/diversifying-russia-russian.pdf> 05.04.14.

не дает возможности анализировать реально действующие условия ведения бизнеса в регионе. Между тем, достаточно широко известно, что неформальные отношения, прежде всего между властью и бизнесом, в российских регионах достаточно

широко распространены и являются серьезным дополнением к формальным институтам в значительной мере деформируя правила ведения бизнеса.

Таблица 1

**Стоимость и сроки получения разрешения на строительство и подключение к системе электроснабжения в различных городах РФ<sup>1</sup>**

Город	Получение разрешения на строительство			Подключение к системе электроснабжения		
	Количество процедур (ед.)	Срок (дней)	Стоимость (% дохода на душу населения)	Количество процедур	Срок (дней)	Стоимость (% дохода на душу населения)
С.-Петербург	18	361	51,3	9	238	1080,0
Волгоград	23	371	186,0	10	205	804,3
Ульяновск	30	191	45,6	9	164	654,9
Казань	32	223	40,0	9	186	929,1
Ставрополь	23	216	47,1	7	238	443,5
Петрозаводск	18	285	117,2	10	226	564,9
Ярославль	22	247	130,6	9	146	696,8
Иркутск	17	215	141,0	9	228	573,6
Якутск	26	280	178,0	6	279	1012,2
Выборг	20	279	297,9	9	202	772,7
Калининград	17	239	86,3	9	308	641,6
Мурманск	16	347	137,4	10	328	375,6
Киров	29	206	47,3	9	164	654,9
Пермь	21	229	107,7	6	305	618,2
Томск	18	279	66,5	9	264	391,4
Воронеж	31	364	111,4	9	215	838,4
Калуга	24	264	48,0	10	144	289,8
Владивосток	26	218	169,4	9	260	852,4
Омск	29	312	62,4	10	222	112,2
Саранск	30	191	67,3	9	123	269,2
Тверь	30	488	75,2	9	183	869,2
Самара	30	200	417,9	6	290	1153,0
Новосибирск	20	248	146,7	10	265	815,9
Хабаровск	32	296	188,9	9	248	391,1
Москва	47	392	171,5	10	281	1852,4
Ростов на Дону	18	294	95,0	6	223	115,1
Владикавказ	29	201	91,1	9	120	441,2
Кемерово	24	322	74,8	6	259	392,5
Екатеринбург	21	217	136,1	9	360	458,0
Сургут	17	150	106,2	10	171	746,1

<sup>1</sup> Составлено по данным доклада Всемирного банка и IFC «Ведение бизнеса в России – 2012» <http://russian.doingbusiness.org>.

Такое положение дел не позволяет исследовать все процессы, происходящие в деловой среде региона на всю «глубину» и не дает возможности разрабатывать инструменты оптимизации деловых отношений между субъектами деловой среды. По нашему мнению, для адекватной идентификации проблемных мест региональной институциональной

среды требуется вскрыть преобладающие типы и каналы связей (формальных и неформальных) между различными категориями взаимодействующих акторов, и на основе этого разрабатывать инструментарий институционального проектирования деловой среды, адекватной задачам социально-экономического развития регионов.

Особенности формирования и развития институтов региональной деловой среды мы предлагаем рассматривать через методологию построения матричной институциональной модели предпринимательской деятельности. Вопросы исследования институциональных матриц как основы генерирования и функционирования институтов, а также их влияния на траекторию развития общества достаточно подробно освещены в трудах зарубежных и отечественных исследователей (См. Polanyi, 1977, North, 1990, Кирдина, 2000, Дегтярев, 2001). С нашей точки зрения, наиболее продуктивным подходом к проектному обоснованию институциональной организации предпринимательской среды представляется методология построения матричной институциональной модели предпринимательской деятельности, разработанная одним из авторов статьи. Согласно данному подходу, под институциональной матрицей понимается вся совокупность выполняемых (в том числе уже законодательно закрепленных) норм и способов поведения в их реальной действительности, поскольку они своим фактическим состоянием дифференцируют условия хозяйствен-

ной деятельности для различных субъектов, вступающих в хозяйственное взаимодействие.

Представленный подход, в отличие от существующих, позволяет в рамках построения матричной институциональной системы функционирования институтов предпринимательской деятельности производить оценку совокупного влияния формальных и неформальных институтов на развитие деятельности агентов предпринимательской среды региона, характеризовать зависимость их деятельности от формальных и неформальных ограничений регионального институционального поля, а также просчитывать допустимые границы административного и налогового обременения хозяйствующих субъектов. Таким образом, в рамках данного подхода процесс формирования и дальнейшего функционирования региональных институтов деловой среды можно разделить на несколько уровней, каждый из которых оказывает свое влияние на модель взаимодействия («правила игры») экономических акторов в регионе, которая, по сути, и определяет параметры относительной эффективности (неэффективности) деловой среды региона (рис.1).



Рис. 1. Процесс формирования институтов деловой среды региона

Таким образом, рассматривая процесс формирования региональных институтов (в том числе деловой среды), необходимо исходить из того, что они (институты) в значительной мере являются отображением институциональной матрицы общества, которая определяет контуры институциональной кон-

струкции деловой среды. Соответственно, согласно нашему подходу, базовая институциональная конструкция деловой среды России определяет совокупность региональных институциональных конфигураций деловой среды, под которыми мы понимаем формы реализации соотношений базовых ин-

ституты и дополнительных региональных институций с учетом сложившейся в регионах системы формального и неформального взаимодействия экономических акторов. Следовательно, региональная институциональная конфигурация деловой среды определяет степень и характер трансформаций действия базовых институтов при их погружении в региональную деловую практику. Вариации институциональных конфигураций региональной деловой среды отличаются внутренними конструктивными особенностями институционального построения, которые характеризуются различной способностью преломлять траекторию развития проектируемого в федеральном центре института регулирования той или иной сферы предпринимательской деятельности при его внедрении в региональную деловую практику. Причем характер этих преломлений может иметь как положительный, так и отрицательный эффект для практики деловых отношений в регионе, и, соответственно, свидетельствовать об эффективности или неэффективности региональной институциональной конфигурации деловой среды. При этом институциональная конфигурация деловой среды региона обладает разным потенциалом трансформаций и наличием ограничений, которые определяют уровень восприимчивости регионального формата институтов к современным экономическим вызовам. Это в свою очередь ведет к возникновению конкуренции региональных институциональных конфигураций за ресурсы не только финансовые и экономические, но и административные, так как последние в условиях российской политической действительности при определенных условиях могут обеспечивать более высокие дивиденды.

Как известно, деловая среда предпринимательства в современном ее понимании начала формироваться в российских регионах сравнительно недавно – примерно четверть века назад, при этом создавалась она на единой постсоветской институциональной платформе, но при различных параметрах развития в административно-территориальных образованиях официальной экономики и скрытых (неформальных, не законных) схем экономических отношений (в том числе коррупции), что в некотором смысле нашло отражение в конфигурации региональных форматов экономических институтов. Либерализация экономики и связанная с этим необходимость перепроектирования институтов под рыночную модель развития как страны в целом, так и ее субъектов проходила под влиянием большого числа факторов политического, экономического, географического характера, оказывавших серьезное влияние на дееспособность вводимых институтов. Так на формирование региональных форматов институтов деловой среды в той или иной мере оказывали влияние такие факторы как: объявленный новым российским руководством курс на политиче-

скую децентрализацию (особенно актуально для республик, в начале 90-х годов провозгласивших государственный суверенитет), формирование большого массива частной собственности в субъектах РФ и возникновение в регионах новых центров принятия решений определяемых крупным бизнесом (актуально для регионов, на территории которых располагались предприятия производственно-стратегического назначения), активизация криминальных структур проявлявших серьезный интерес к государственной, а затем и частной собственности и пытавшихся перехватить наиболее привлекательные активы (особенно ярко проявилось в регионах, где в советский период была создана мощная производственная база), и т.д. Все это накладывало серьезный отпечаток на формирование новой институциональной конструкции региональной экономики, что находило свое практическое воплощение в качестве реализации федерального законодательства в сфере экономических отношений в регионе. В значительной мере базовые институты деловой предпринимательской среды, проектируемые на федеральном уровне, при трансляции их в регионы испытывали серьезное давление со стороны большого числа региональных институций, имеющих как внутренний характер (экономический менталитет, деловая культура, национально-культурные ценности, система устойчивых неформальных институтов), так и внешний (например, географическое положение), воздействие которых приводило к институциональной трансформации, в результате чего вживляемый в деловую практику региона институт начинал видоизменяться, подстраиваясь под ту конфигурацию отношений, которая доминирует в регионе. В этом контексте становится понятно, что например институциональная среда предпринимательства в Калининградской области, формировавшаяся в условиях территориального отрыва от остальной части России и испытывающая серьезно влияние, в том числе европейской предпринимательской культуры, по факту будет иметь серьезные отличия от дальневосточных пограничных регионов, деловая среда которых, испытывает все возрастающее давление со стороны китайских деловых партнеров, а предпринимательская среда Республики Крым, сложившаяся в институциональном пространстве другого государства, отличается от деловой практики, свойственной республикам Северного Кавказа.

## **2 Генерация благоприятной институциональной конфигурации региональной деловой среды**

Несмотря на то, что определению и оценке качества региональной деловой среды посвящен целый ряд регулярно проводимых исследований

(например «Индекс ОПОРЫ»), в том числе выполняемых зарубежными организациями (См. например Исследование Всемирного банка и IFC «*Ведение бизнеса в России – 2012*») эти результаты лишь условно могут свидетельствовать о благоприятном или неблагоприятном деловом климате в регионе, ввиду преобладания формализованных подходов при проведении анализа. При этом мы знаем, что деловое пространство региона выстроено гораздо сложнее и включает в себя не только формальную, но и достаточно сложноорганизованную неформальную конструкцию отношений субъектов предпринимательской среды. Следовательно, сложность определения реальной институциональной конфигурации деловой среды региона диктуется в числе прочего крайне низкой возможностью сбора и последующего анализа информации о неформальных схемах и связях, пронизывающих региональное деловое сообщество, и при этом оказывающих значительное влияние на формат экономических отношений в субъектах РФ.

Таким образом, при идентификации параметров благоприятной институциональной конфигурации деловой среды региона мы исходим из того, что на первом этапе работы необходимо определить институциональные контуры, характеризующие удовлетворенность экономических акторов всеми совокупными «правилами игры», принятыми в региональном деловом пространстве с последующим уточнением перечня показателей и совершенствованием методик сбора необходимой информации. С этой точки зрения на основе предлагаемого нами теоретического подхода к определению контуров благоприятной институциональной конфигурации деловой среды региона в качестве одного из индикаторов, характеризующих степень удовлетворенности (неудовлетворенности) экономических акторов «правилами игры» принятыми в региональном деловом пространстве, можно рассматривать уровень инвестиционных рисков.

В целом инвестиционную активность предпринимательских структур в регионе можно условно считать показателем удовлетворенности институциональной конфигурацией деловой среды со стороны бизнеса. А вот инвестиционные риски можно расценивать как фактор, сдерживающий деловую активность бизнеса, что является показателем неблагоприятной конфигурации деловой среды региона. Именно по наличию инвестиционных рисков можно в некоторой степени оценивать эффективность институциональной конструкции региона. В целом

благоприятной конфигурацией деловой среды можно считать деловую среду с низким уровнем рисков, вызванных несовершенством региональной институциональной среды. По нашему мнению уровень рисков вызванных несовершенством региональной институциональной конфигурации деловой среды, является одним из основных факторов, в значительной мере определяющим как предпринимательскую активность в регионе, так и готовность бизнеса функционировать в институционально-правовых координатах деятельности.

Качественная комплексная оценка рисков, вызванных несовершенством институциональной конфигурации региональной деловой среды весьма сложная методологическая проблема, требующая разработки серьезного инструментария, позволяющего анализировать совокупную роль и влияние как формальных, так и неформальных институтов на систему взаимодействия основных экономических акторов региона. Таким образом, в нашем подходе на начальном этапе мы предлагаем использовать показатели инвестиционной привлекательности регионов, ежегодно составляемые рейтинговым агентством Эксперт РА<sup>1</sup>. Как известно данное рейтинговое агентство при анализе и рейтинговании регионов по уровню инвестиционных рисков оценивает два параметра – инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. В рамках нашего подхода нам будет интересен именно инвестиционный риск, который в определенной мере можно рассматривать как показатель, характеризующий качество региональной институциональной конфигурации деловой среды региона. *Инвестиционный риск* - характеристика качественная, зависящая от политической, социальной, экономической, финансовой, экологической и криминальной ситуации в регионе и его величина показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них<sup>2</sup>. Рейтинговая шкала рисков состоит из трех уровней – низкого, умеренного, высокого. Таким образом, следуя логике предлагаемого нами подхода в качестве регионов, имеющих благоприятную институциональную конфигурацию деловой среды, мы будем рассматривать субъекты с минимальным уровнем инвестиционных рисков по версии рейтингового агентства Эксперт РА. Нужно отметить, что начиная с 2000 года в России по итогам года, лишь 14 регионов имели минимальный уровень рисков (категории 1А (Высокий потенциал-минимальный риск), 2А (Средний потенциал - минимальный риск), 3А (Низкий потенциал-минимальный риск)) (табл. 2).

<sup>1</sup> Нужно оговориться, что согласно нашему подходу в качестве индикаторов благоприятной деловой среды должен быть определен совокупный уровень всех рисков связанных с институциональной средой, однако по ряду причин агентством Эксперт РА не могут быть охвачены и учтены все риски данной катего-

рии. Вместе с тем только данная организация на системной основе регулярно и достаточно длительное время осуществляет оценку рисков в разрезе регионов и поэтому в настоящее время мы предлагаем использовать именно эти показатели.

<sup>2</sup> <http://raexpert.ru/ratings/regions/concept/>.

Таблица 2

**Динамика изменения количества регионов по показателю минимальных инвестиционных рисков**

Регион	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ленинградская область													МР	МР
Белгородская область		МР		МР				МР				МР	МР	МР
Липецкая область								МР	МР	МР	МР	МР	МР	МР
Санкт-Петербург				МР				МР				МР	МР	МР
Краснодарский край								МР	МР			МР	МР	МР
Воронежская область											МР		МР	МР
Республика Татарстан													МР	МР
Ростовская область									МР		МР	МР		МР
Московская область			МР									МР	МР	МР
г. Москва	МР	МР	МР										МР	МР
Тамбовская область													МР	МР
Ярославская область			МР	МР										
Калининградская область								МР						
Новгородская область	МР	МР	МР	МР										

МР – минимальный инвестиционный риск по версии Эксперт РА.

Как видно из представленной таблицы, с 2000 (это ключевой год для российских регионов, так как с этого времени фактически был запущен механизм приведения регионального законодательства в соответствие с федеральным) по 2003 гг. лидерами по минимизации инвестиционных рисков были Белгородская, Московская, Ярославская, Новгородская области и города Москва и чуть позже Санкт-Петербург. При этом лишь Белгородская и Московская области и города Москва и Санкт – Петербург систематически (с некоторыми перерывами) продолжают демонстрировать показатели минимальных инвестиционных рисков, тогда как Ярославская и Новгородская области уже более 10 лет не могут достичь уровня минимальных инвестиционных рисков. Более того примерно с 2007 года перечень регионов с минимальным уровнем инвестиционных рисков начал значительно расширяться и к 2013 году насчитывал 11 субъектов. Особого внимания заслуживает Липецкая область, руководству которой на протяжении 7 лет удается поддерживать минимальный уровень инвестиционных рисков, что в некоторой степени может служить показателем устойчивости бла-

гоприятной институциональной конфигурации деловой среды региона.

Далее мы считаем, что благоприятная институциональная конфигурация деловой среды одновременно во всех регионах сформирована быть не может ввиду ее высокой «подвижности», вызванной влиянием на нее большого числа разнообразных факторов как внешнего, так и внутреннего характера. В рамках выдвинутой гипотезы возникает необходимость проведения теоретико-вероятностного анализа параметров формирования благоприятной институциональной конфигурации деловой среды в российских регионах. С этой целью, обозначим через  $DS_0$  - относительный показатель количества регионов, где существует высокая вероятность формирования условий для возникновения благоприятной институциональной конфигурации деловой среды. Данный показатель предлагается определять исходя из рейтинга инвестиционных рисков, определяемых рейтинговым агентством РА Эксперт и в эту категорию мы предлагаем включить регионы, имеющие, согласно рейтингу, минимальные и умеренные инвестиционные риски.



$T$  – время формализованного существования в регионах современной деловой среды<sup>3</sup>;

$T_r$  – время реального существования в регионах современной деловой среды<sup>4</sup>;

$T_0$  – время, прошедшее от начала реального существования современной конструкции деловой среды до формирования там относительно благоприятной институциональной конфигурации деловой среды.

Здесь под современной конструкцией деловой среды понимается совокупность форм и характера отношений между экономическими акторами в условиях рыночной экономики.

$R$  – время существования благоприятной институциональной конфигурации деловой среды;

$DS$  – относительный показатель количества регионов, где существуют благоприятная институциональная конфигурация деловой среды.

Также введем следующие показатели:

$G_t = \frac{T_r}{T}$ , где  $G_t$  – относительный показатель времени реального существования в регионах современной деловой среды;

$F_t = \frac{T_0}{T}$ , где  $F_t$  – относительный показатель времени, прошедшего от начала реального существования в регионе современной деловой среды до формирования там благоприятной институциональной конфигурации деловой среды;

$W_R = \frac{R}{T}$ , где  $W_R$  – относительный показатель времени существования в регионе благоприятной институциональной конфигурации деловой среды

Таким образом, можно получить:

$$DS = \frac{DS_0 (G_t - F_t)}{G_t} \text{ если } W_R \geq G_t - F_t, (1)$$

$$DS = DS_0 \frac{W_R}{G_t} \text{ если } W_R \leq G_t - F_t. (2)$$

В данном контексте большое значение приобретает величина  $W_R$  – относительный показатель времени существования в регионе благоприятной институциональной конфигурации деловой среды. Исходя из того, что вероятность построения благоприятных конфигураций деловой среды одновременно во всех регионах остается крайне низкой и при всем желании решить эту задачу в обозримом будущем не представляется возможным. Это связано с различным уровнем социально-экономического развития регионов, ограниченностью ресур-

сов которые могут быть направлены на проектирование и конструирование благоприятной институциональной конфигурации деловой среды, различными конструкциями региональной институциональной среды, другими факторами исторического, экономического, политического, географического и т.д. характера. В этой связи весьма показательным представляется пример Новгородской области, которая на протяжении 90-х первой половины 2000-х гг. была лидером по инвестиционной привлекательности (согласно нашему подходу имела благоприятную институциональную конфигурацию деловой среды), а к настоящему времени утратила свои позиции. Так, например, по данным рейтингового агентства Эксперт РА по показателю величины инвестиционных рисков Новгородская область вплоть до 2007 г. находилась в первой десятке регионов с минимальными рисками (в отдельные годы занимая даже 1-3 места), то после этого периода опустилась в середину рейтинга находясь там по настоящее время ( по данным рейтинга – 2013 на 37 месте)<sup>5</sup>. Данный пример дает основания предположить что институциональная конфигурация деловой среды является достаточно «подвижной» (как в сторону улучшения, так и в сторону ухудшения) и следовательно благоприятная региональная институциональная конфигурация деловой среды ограничена по времени.

По нашему мнению, ограничить длительность существования в регионе благоприятной институциональной конфигурации деловой среды могут следующие факторы:

- 1) Переформатирование федерального институционального пространства (в том числе путем принятия НПА не просчитывающего потенциальные риски основных акторов деловой среды)
- 2) Изменение конфигурации деловой среды в результате смены региональной властной элиты (связано в первую очередь со сменой руководителя региона).
- 3) Давление на региональные властные элиты со стороны федеральных политических и бизнес – элит (или других более влиятельных, чем местные элиты групп интересов), приводящее к смене правил игры
- 4) Утрата мотивации к развитию деловой среды (возможно, например, в случае когда политического влияния руководителя региона достаточно

<sup>3</sup> Условно отсчет времени можно вести с 1987 года, когда было принято Постановление Совета министров СССР от 05.02.1987 № 162 «О создании кооперативов по производству товаров народного потребления».

<sup>4</sup> Отчет времени условно можно вести с 2 января 1992 года, когда согласно Указа Президента РСФСР от 03.12.1991 № 297 «О мерах по либерализации цен» и Постановления Правительства РСФСР от 19.12.1991

№ 55 «О мерах по либерализации цен» были отпущены цены и экономика России фактически начала переходить на рыночные принципы функционирования.

<sup>5</sup> Нужно отметить, что 2007 год для Новгородской области является знаковым, так как в это время там произошла смена губернатора: вместо М. Прусака управлявшего регионом с 1991 года, на данную должность депутатами областной думы была утверждена кандидатура С. Митина.

для получения дополнительных траншей из федерального бюджета и это направление деятельности региональных властей становится приоритетным в ущерб развитию условий, стимулирующих предпринимательскую и инвестиционную активность в регионе).

5) длительность существования в регионе благоприятной институциональной конфигурации деловой среды неограниченно велика.

По нашему мнению пятый вариант практически невозможен, при этом в первых четырех случаях может возникнуть новая благоприятная конфигурация деловой среды, причем время такого обновления меньше по сравнению с  $F_t$ . Далее обозначим через  $W_{R_1}, W_{R_2}, W_{R_3}, W_{R_4}, W_{R_5}$  относительные показатели среднего времени существования эффективной институциональной конфигурации деловой среды, а через  $P_1, P_2, P_3, P_4, P_5$  - вероятность реализации этих факторов. Тогда получим

$$DS = \frac{DS_0}{G_t} \cdot [P_1 R_1 + P_2 R_2 + P_3 R_3 + P_4 R_4 + P_5 \cdot (G_t - F_t)] \cdot \frac{1}{1 - (P_1 + P_2 + P_3 + P_4)}, \quad (3)$$

где множитель  $N = \frac{1}{1 - (P_1 + P_2 + P_3 + P_4)}$  учитывает возможность нового возникновения благоприятной институциональной конфигурации деловой среды в регионе. Поскольку  $W_R = P W_{R_1} R_1 + P_2 W_{R_2} + P_3 W_{R_3} + P_4 W_{R_4} + P_5 \cdot (G_t - F_t)$  (4) – относительный показатель средней продолжительности благоприятной институциональной конфигурации деловой среды в регионе, то можно написать:

$$DS = N \frac{W_R DS_0}{G_t}. \quad (5)$$

В целом проведенный анализ показывает, что в принципе, несмотря на наличие ограничений, имеются определенные возможности оказывать влияние на рост относительного показателя количества регионов, где существуют благоприятная институциональная конфигурация деловой среды ( $DS$ ), что является важнейшей государственной задачей. И в этом контексте весьма важным является вопрос поддержания благоприятной институциональной конфигурации деловой среды в регионе как можно более длительное время. По нашему мнению, это возможно только в случае использования проектного подхода с дальнейшим формированием системы устойчивого поддержания (управления) заданной институциональной конфигурацией деловой среды в регионе. Учитывая что в настоящее время регио-

нальная власть наделена значительными регулятивными полномочиями в сфере формирования условий для предпринимательской деятельности, можно условно считать, что властные структуры являются субъектом управления а система хозяйственных отношений, определяющая характер деловой среды, объектом управления. Региональная власть посредством издания нормативно-правовых актов, других регламентирующих и регулирующих действий, то есть путем управляющих воздействий имеет возможность добиваться определенных целей, а именно сформировать и поддерживать (сохранять) благоприятную институциональную конфигурацию деловой среды. При этом важнейшим условием обеспечения устойчивости благоприятной институциональной конфигурации деловой среды в регионе является информационная насыщенность процессов управления параметрами делового пространства. По нашему мнению, именно отсутствие полной информации о деловой среде региона, параметрах влияния на нее разнообразных внешних и внутренних факторов, системе формальных и неформальных связей и отношений и т.д., приводящих к неверным выводам, а также использование ограниченной и искаженной информации,<sup>6</sup> приводящей к ошибочным выводам способствует возникновению значительных предпринимательских рисков, приводит к негативным результатам в проектировании институциональной конфигурации региональной деловой среды.

Из теории управления известно, что суть управления заключается в ограничении состояний управляемой системы (деловой среды). Это значит, что энтропия (неопределенность) благоприятной институциональной конфигурации деловой среды должна равняться 0,  $H(DS) = 0$ . Деловая среда характеризуется показателем качества  $ds^l$  и может находиться в  $n$  состояниях  $ds_1^l, ds_2^l, \dots, ds_n^l$  с вероятностью  $p(ds_1^l), p(ds_2^l), \dots, p(ds_n^l)$  и сообщение  $DS$ , о том в каком из состояний находится региональная институциональная конфигурация деловой среды в системе с полной информацией, содержит количество информации равное его энтропии:

$$H(DS) = - \sum_{i=1}^n p(ds_i^l) \log_2 p(ds_i^l). \quad (6)$$

Энтропия  $H(DS)$  благоприятной институциональной конфигурации деловой среды является мерой первоначальной неопределенности состояния деловой среды и при  $n$  равновероятных состояниях

<sup>6</sup> Достаточно убедительным примером использования искаженной информации органами государственной власти является двукратное повышение с 2013 года страховых взносов для индивидуальных

предпринимателей в значительной мере повлиявшее на то, что в 2013 году на 32,9% по сравнению с 2012 годом увеличилось количество ИП прекративших свою деятельность (932,8 тыс. против 702,1 тыс. ИП).

$p_i = \frac{1}{n}$  значение энтропии благоприятной институциональной конфигурации деловой среды максимально:

$$H(DS)_{max} = \log_2 n. (7)$$

С получением информации о деловой среде неопределенность ее состояния для органов власти уменьшается. При этом количество информации предназначенной для уточнения состояния (уменьшения энтропии) деловой среды определяют как разность

$$IN(DS, DS') = H(DS) - H\left(\frac{DS}{DS'}\right), (8)$$

где  $H\left(\frac{DS}{DS'}\right)$  – условная энтропия благоприятной институциональной конфигурации деловой среды после получения сообщения  $DS'$ .

Отдельные характеристики информации дают возможность проанализировать управляющие воздействия органов региональной власти на предмет их соответствия состоянию деловой среды в регионе.

Допустим, существует система (деловая среда региона) в которой решается задача стабилизации, то есть поддержание заданного состояния благоприятной институциональной конфигурации деловой среды при случайных воздействиях внешней среды (смена федерального законодательства, смена региональных элит и т.д.). Система описывается множеством возможных институциональных конфигураций деловой среды  $DS = \{ds_i\}, i = 1, 2, \dots, n$  и множеством управляющих воздействий  $UV = \{uv_j\}, j = 1, 2, \dots, m$ .

Для определения пределов управления развитием деловой среды региона рассмотрим три варианта:

1. Управление развитием деловой среды отсутствует (саморазвитие деловой среды);
2. Управление развитием деловой средой региона осуществляется в условиях полной информации (идеальное управление);
3. Управление развитием деловой средой региона осуществляется в условиях неполной информации (реальное управление);

В первом случае если управление отсутствует, то деловая среда может принять любое из состояний  $DS$  и характеризоваться максимальной энтропией благоприятной институциональной конфигурации деловой среды:

$$H(DS) = -\sum_{i=1}^n p(ds_i) \log_2 p(ds_i) = H(DS)_{max}. (9)$$

В случае так называемого идеального управления энтропия благоприятной институциональной конфигурации деловой среды равна нулю, что можно проиллюстрировать следующим образом.

Предположим, что для существующей конфигурации деловой среды в регионе при условии воздействия  $UV$ , вероятность первого состояния  $p(ds_1) = 1$ , а вероятности остальных состояний  $\sum_{i=2}^n p(ds_i) = 0$ . Тогда,

$$\begin{aligned} H\left(\frac{DS}{UV}\right) &= -\{p(ds_1) \cdot \log_2 p(ds_1)\} \\ &+ \left\{ \sum_{i=2}^n p(ds_i) \cdot \log_2 p(ds_i) \right\} \\ &= \{1 \cdot \log_2 1\} + \left\{ 0 \cdot \sum_{i=2}^n \log_2 p(ds_i) \right\} \\ &= -\{1 \cdot 0\} + \{0\} = 0. (10) \end{aligned}$$

При управлении в реальных условиях возникают отклонения существующей институциональной конфигурации деловой среды региона относительно заданных параметров. Это продиктовано тем, что система управления (региональная власть) в общем случае подвержена внешним воздействиям, не обладает всей полнотой информации о состоянии внешней среды  $VS$  и объекта управления  $DS(VS' \subset VS$  и  $DS' \subset DS)$ . Это ведет к тому, что принимаемые решения (управляющие воздействия) со стороны органов региональной власти не в полной мере соответствуют требуемым решениям. В этом случае можно сделать вывод, что энтропия благоприятной институциональной конфигурации деловой среды в реальных условиях может изменяться в пределах

$$0 < H\left(\frac{DS}{UV}\right) < H(DS)_{max}. (11)$$

Качество управления институциональной конфигурацией деловой среды региона может определяться количеством взаимной информации  $IN(UV, DS)$  в управляющих воздействиях  $UV$  относительно институциональной конфигураций деловой среды  $DS$ , вычисляемой как разность между безусловной и условной энтропией благоприятной институциональной конфигурации деловой среды региона

$$H(DS)_{max} - H\left(\frac{DS}{UV}\right) = IN(UV, DS), (12)$$

что соответствует уменьшению энтропии благоприятной институциональной конфигурации деловой среды на величину полученной информации.

С другой стороны количество взаимной информации  $IN(UV, DS)$  в управляющих воздействиях  $UV$  относительно конфигураций деловой среды  $DS$  может быть выражено как разность энтропии совокупности субъектов региональной власти  $H(UV)$  и условной энтропии совокупности субъектов региональной власти после получения информации о состоянии институциональной конфигурации деловой среды в регионе  $H\left(\frac{UV}{DS}\right)$ :

$$IN(UV, DS) = H(UV) - H\left(\frac{UV}{DS}\right). (13)$$

Подставив выражение (13) в правую часть выражения (12) получим:

$$H(DS)_{max} - H\left(\frac{DS}{UV}\right) = H(UV) - H\left(\frac{UV}{DS}\right). \quad (14)$$

После переноса  $H(DS)_{max}$  из левой части выражения (14) в правую часть и замены знаков получим:

$$H\left(\frac{DS}{UV}\right) = H(DS)_{max} - H(UV) + H\left(\frac{UV}{DS}\right). \quad (15)$$

Последнее выражение, определяющее предельные возможности управления институциональной конфигурацией деловой средой, показывает, что для повышения качества управления (уменьшения энтропии благоприятной институциональной конфигурации деловой среды  $H\left(\frac{DS}{UV}\right)$ ) необходимо: уменьшить разнообразие институциональных конфигураций деловой среды; увеличить разнообразие управляющих воздействий органов региональной власти, приближая их к разнообразию институциональных конфигураций деловой среды региона; уменьшить неоднозначность управляющих воздействий органов региональной власти относительно состояния деловой среды, что в свою очередь возможно только в условиях полной информации о всех параметрах регионально деловой среды, а также состояния общей (прежде всего федеральной) внешней среды.

Практические выводы из проведенного анализа на текущий момент могут быть сформулированы в общем виде следующим образом. Региональная институциональная конфигурация деловой среды, может являться объектом управления и посредством целенаправленных управляющих воздействий со стороны органов региональной власти способна принимать заданные (благоприятные для делового сообщества) параметры. Для эффективного управления региональной институциональной конфигурацией деловой среды органам региональной власти необходимо выстроить мощную систему сбора и анализа максимально возможного объема информации, связанной с параметрами функционирования регионального делового пространства, а также выстроить четко действующие механизмы преобразования получаемой информации в управляющие воздействия, обеспечивающие поддержание необходимых параметров институциональной среды региона.

Организационно-экономическая и административно-управленческая конструкция региональной власти должна быть спроектирована в достаточно гибкой форме, что позволит ей эффективно адаптироваться к принятию и реализации необходимых управленческих решений, в условиях постоянно усложняющейся системы отношений в региональном деловом пространстве.

Предлагаемый подход позволяет обозначить некоторые контуры проектирования и дальнейшего длительного поддержания благоприятной институ-

циональной конфигурации деловой среды в регионе, устойчивой к негативному воздействию внешней среды, может способствовать снижению институциональных рисков в региональном деловом пространстве, что в свою очередь обеспечит рост инвестиционной и предпринимательской активности в регионе.

### 3. Моделирование взаимодействия властных и предпринимательских структур в контуре институциональной конфигурации региональной деловой среды

В настоящее время региональные особенности в построении институциональных конфигураций характеризуются разнообразием форматов взаимоотношений и оказывают влияние на действенность внедрения и применения федеральных законов, что проявляется в наблюдаемом различии степени комплементарности регионального законодательства к федеральному. В идеальной модели взаимодействия различных уровней нормотворчества региональное законодательство должно дополнять федеральное и на этой основе обеспечивать положительный синергетический эффект, предполагающий высокую степень результативности правоприменения с учетом региональной специфики. На примере отдельных регионов мы видим, что в некоторых случаях удается достичь достаточно высокий уровень комплементарности регионального законодательства, что позволяет спроектировать благоприятную институциональную среду для развития бизнеса. По мнению экспертного сообщества и данным Росстата, ряд регионов таких как Калужская, Липецкая области, Республика Татарстан значительно опередили своих соседей по уровню инвестиционной активности и развитости деловой среды, прежде всего в силу успешной наработки и применения эффективных технологий организации институциональной платформы делового взаимодействия структур власти и бизнеса. Наиболее показателен в этом смысле пример Калужской области, которая за 10 лет из депрессивного региона превратилась в один из наиболее привлекательных для инвесторов (в том числе иностранных) регионов. Так в 2005 году Калужская область по показателю объема инвестиций в основной капитал в Центральном федеральном округе находилась на 13 месте (13624 млн рублей), а к 2012 году уже поднялась на 4 позицию (94116 млн рублей) при этом опередив, в том числе, регионы, которые имеют схожий (а в некоторых случаях даже более мощный) экономический потенциал и изначально по данному показателю демонстрировали лучший показатель (например, Липецкую область). При этом руководством Калужской области удалось сформировать достаточно привлекательные условия для успешного вхождения в регион иностранных

инвесторов. Если, в 2005 году в регион было привлечено всего 25342 тыс. долларов США иностранных инвестиций, то в 2012 году вливания составили уже 1099322 тыс. долларов, причем в 2010 году (нужно вспомнить, что этот год являлся посткризисным) этот показатель был на еще более высоком уровне – 1194481 тыс. долларов. Следует отметить, что темпы роста и объемы иностранных инвестиций в экономику региона являются важнейшим показателем, свидетельствующим о позитивной институциональной среде в регионе, так как иностранные компании очень чувствительны к качеству институтов и при их неудовлетворительном состоянии, как правило, уклоняются от вхождения в регион. Это вполне справедливое предположение ввиду того что, например, внутренние российские инвестиции, в отличие от иностранных (заточенных исключительно на гарантированный доход, в условиях минимизации потенциальных рисков), могут быть привлечены в регион зачастую не вследствие наличия там наиболее благоприятных, относительно других субъектов, деловых условий, а благодаря использованию связей руководителем региона, установленным на предыдущем месте работы.

Представляется, что такой инвестиционный прорыв в достаточно коротком временном диапазоне можно было обеспечить только путем эффективного перепроектирования органами региональной власти системы институтов деловой среды в регионе, что говорит о высоком адаптационном потенциале институциональной конфигурации деловой среды в данном регионе, что позволяет в достаточно короткие сроки формировать для бизнеса приемлемые условия для своего развития.

Следовательно, институциональную конфигурацию деловой среды региона можно рассматривать как базовую платформу, на основе которой выстраивается система региональных правил ведения бизнеса, формируются условия для стимулирования или сдерживания предпринимательской активности и, соответственно, складывается формат деловой среды, в значительной мере определяющий модель экономического развития региона.

Параметры проектирования эффективной деловой среды с учетом ограничений, накладываемых институциональной конфигурацией деловой среды, мы предлагаем исследовать путем построения функций выгодности для бизнеса принятия (или не принятия) предпринимателем правил ведения бизнеса, навязываемых региональной администрацией. При этом, в отличие от подходов, предлагающих оценивать воздействие на условия ведения бизнеса лишь формальных институтов (через процедуры оценки регулирующего воздействия (ОРВ) нормативно-правовых актов), мы полагаем необходимым в обязательном порядке учитывать влияние неформаль-

ных институтов на правила ведения бизнеса, которые, в отдельных случаях, могут в значительной мере способствовать увеличению административных рисков при осуществлении предпринимательской деятельности в регионе. Это позволяет оценивать параметры выгодности неформальных отношений как для власти, так и для бизнеса и при необходимости либо эффективно блокировать эти отношения или же, в случае доказанной своей продуктивности, запускать процедуру их формализации. Нужно отметить, что в российской деловой среде практически невозможно осуществлять предпринимательские проекты в параметрах реализуемой в настоящее время либертианской модели функционирования бизнеса, предполагающей ограничение непроизводственных издержек нормами законодательства. Как показывает практика и реальный опыт представителей российского делового сообщества, совокупность реальных понесенных издержек бизнеса в некоторых случаях значительно превышает величину издержек, признаваемых и накладываемых на субъект предпринимательства нормами действующего законодательства.

Следовательно, мы вправе отметить, что любой из форматов деловой среды, продуцирующих и поддерживающих определенные правила игры, накладывает на взаимодействующие стороны издержки, обеспечение паритетности которых, наравне с соблюдением принципов взаимной выгоды является ключевой задачей эффективности взаимодействия экономических акторов. Таким образом, и в случае реализации предпринимательского проекта в регионе «с нуля», и в случае вхождения в регион инвесторов со стороны, траектория развития бизнес-проекта будет отклоняться от либертианской модели функционирования бизнеса вследствие давления на него факторов реально сложившейся конфигурации «правил игры», соблюдение которых потребует от предпринимателя дополнительных издержек (например, расходы на «благоустройство территории пребывания», реализацию других социально-значимых проектов, а зачастую, на неформальные (коррупционные) выплаты рентоориентированным чиновникам). Здесь необходимо сакцентировать особое внимание на том, что в условиях российских деловых реалий успешный бизнес допустим только при принятии диктуемых органами власти «правил игры», а уклонение от них (зачастую лишь частичное) представляется допустимым и возможным при наличии у субъекта предпринимательства возможности задействования серьезного административного ресурса (регионального или федерального).

При вступлении во взаимодействие с органами региональной власти, в рамках принятых правил ведения бизнеса в регионе источником ожидаемой по-

лезности (дополнительного дохода) субъекта предпринимательства становятся формализованная административная поддержка бизнесу (налоговые и арендные льготы, и т.д.), экономия на издержках по преодолению административных барьеров и т.д. В свою очередь, предоставляя хозяйствующим субъектам дополнительные выгодные условия ведения предпринимательской деятельности на своей территории в обмен на принятие установленного регио-

нальной властью формата правил ведения бизнеса в регионе, администрации решают задачи социально-экономического развития подведомственной территории в условиях ограниченности бюджетных ресурсов. Таким образом, формируется модель взаимоотношений бизнеса и власти, характеризующаяся взаимным обменом в рамках правил игры, принятых и поддерживаемых в регионе, которую можно представить в виде функции полезности:

$$EU(G_i, \eta, P_{pb}, P_{as}, \rho, \lambda, \mu) = (1 - P_{pb}) \cdot [G_i \cdot \rho \cdot (1 - \eta) \cdot P_{as} - G_i \cdot (1 - \eta) \cdot \rho \cdot \lambda \cdot P_{as}] + P_{pb} [G_i \cdot \rho \cdot (1 - \eta) \cdot P_{as} - G_i \cdot (1 - \eta) \cdot \rho \cdot \lambda \cdot P_{as} - G_i \cdot \mu], \quad (16)$$

где  $G_i$  – объем предполагаемого дохода субъекта предпринимательства в условиях либертианской модели функционирования бизнеса (в отсутствии навязываемых вне рыночных ограничений),  $\eta$  – уровень дополнительных расходов субъекта предпринимательства, связанных с выполнением региональных правил ведения бизнеса, доли единицы,  $P_{pb}$  – вероятность принятия субъектом предпринимательства правил ведения бизнеса, навязываемых органами региональной власти,  $P_{as}$  – вероятность получения формализованной административной поддержки в случае принятия правил ведения бизнеса субъектом предпринимательства (например, льготы по налоговым платежам, зачисляемым в региональный бюджет),  $\rho$  – коэффициент получения субъектом предпринимательства формализованной административной поддержки со стороны органов региональной власти относительно располагаемого дохода, в долях единицы,  $\lambda$  – стоимостная оценка потенциальных потерь субъекта предпринимательства в результате применения органами региональной власти санкций за нарушение правил ведения бизнеса в регионе, относительно единицы,  $\mu$  – коэф-

фициент дополнительных издержек субъекта предпринимательства в результате уклонения от правил ведения бизнеса в регионе, относительно единицы.

Экономическая трактовка полученной модели (1) заключается в оценке потенциальных выгод субъекта предпринимательства, принимающего правила ведения бизнеса в регионе в формате, диктуемом органами региональной власти, с целью обеспечения административного благоприятствования для своей деятельности. Эти выгоды складываются с учетом сопоставления суммы экономии средств, не потраченных на дополнительные расходы субъектом предпринимательства, вызываемых выполнением региональных правил ведения бизнеса, которая может быть получена с вероятностью  $(1 - P_{pb})$ , при условии уклонения предпринимателя от действующих правил ведения бизнеса, и суммы формализованной административной поддержки, которая может быть получена с вероятностью  $P_{as}$ , в случае принятия правил ведения бизнеса субъектом предпринимательства.

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

$$\frac{dEU}{dG_i} = (1 - P_{pb}) \cdot \rho \cdot (1 - \eta) \cdot P_{as} - (1 - \eta) \cdot \rho \cdot \lambda \cdot P_{as} + P_{pb} \cdot \rho \cdot (1 - \eta) - (1 - \eta) \cdot \rho \cdot \lambda \cdot P_{as} - \mu = 0, \quad (17)$$

$$\text{где } \eta = \frac{1 - P_{pb} \cdot \mu}{\rho \cdot P_{as} \cdot (1 - \lambda)}; \quad (18);$$

$$\rho = \frac{P_{pb} \cdot \mu}{(1 - \eta) \cdot P_{as} \cdot (1 - \lambda)}; \quad (19)$$

$$P_{pb} = \frac{\rho \cdot (1 - \eta) \cdot P_{as} \cdot (1 - \lambda)}{\mu}; \quad (20)$$

$$P_{as} = \frac{P_{pb} \cdot \mu}{(1 - \eta) \cdot \rho \cdot (1 - \lambda)}. \quad (21)$$

Исходя из полученных формул (18-21), появляется возможность просчитать параметры функции и границы интервалов для значений показателей  $\eta$ ,  $P_{pb}$ ,  $P_{as}$ ,  $\lambda$ ,  $\rho$ ,  $\mu$ , при которых потенциальный доход субъекта предпринимательства при взаимодей-

ствии его с органами региональной власти в рамках правил ведения бизнеса, принятых в регионе, будет равен нулю, то есть взаимодействующие стороны будут находиться в положении «безразличия», что будет являться индикатором границ зоны эффективности «правил игры», сформировавшихся в регионе.

Таблица 3

**Сценарные оценки значений вероятности принятия субъектом предпринимательства правил ведения бизнеса навязываемых региональными органами власти для функции**

$$P_{pb} = \rho \cdot (1 - \eta) \cdot P_{as} \cdot (1 - \lambda) / \mu \text{ при } \eta = 0.3, \lambda = 0.2, \mu = 1$$

$P_{as} \backslash \rho$	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
0,1	0.005	0.012	0.016	0.022	0.028	0.033	0.039	0.044	0.05	0.056
0,2	0.011	0.022	0.033	0.044	0.056	0.067	0.078	0.089	0.1	0.112
0,3	0.016	0.033	0.05	0.067	0.084	0.1	0.117	0.134	0.151	0.168
0,4	0.022	0.044	0.067	0.089	0.112	0.134	0.156	0.179	0.201	0.224
0,5	0.028	0.056	0.084	0.112	0.14	0.168	0.196	0.224	0.252	0.25
0,6	0.033	0.067	0.1	0.134	0.168	0.201	0.235	0.268	0.302	0.336
0,7	0.039	0.078	0.117	0.156	0.196	0.225	0.274	0.313	0.352	0.392
0,8	0.044	0.089	0.134	0.179	0.224	0.268	0.313	0.358	0.403	0.448
0,9	0.05	0.1	0.151	0.201	0.252	0.302	0.352	0.403	0.453	0.504
1	0.056	0.112	0.168	0.224	0.28	0.336	0.392	0.448	0.504	0.56

Развитие данного подхода позволяет выйти на моделирование стратегии бизнеса в зависимости от специфики региональной институциональной среды. Таким образом, перед бизнесом (инвесторами) стоит достаточно сложная задача встраивания своей деятельности в общую канву развития территории, определяемую и регулируемую региональными органами власти. В условиях существующего явного доминирования властных структур над деловым сообществом при неустойчивости региональной деловой среды субъекты предпринимательства (инвесторы) вынуждены выстраивать свою предпринимательскую бизнес – траекторию в том или ином регионе с учетом факторов рисков региональной деловой среды и потенциальной доходности проектов. При этом мы исходим из того, что в структуре рисков региональной деловой среды в условиях сложившейся модели отношений бизнеса и власти, характеризующейся доминированием административных факторов регулирования деловой среды, ведущую роль занимают административные риски, то есть сочетание вероятности и последствий наступления неблагоприятных событий, вызванных действием (бездействием) совокупности органов власти различных уровней, осуществляющих функции регулирования и регламентирования предпринимательской деятельности в регионе.

Показатели рисков деловой среды региона (коэффициент дивергенции) свидетельствует о возможных параметрах расхождения реальной бизнес-траектории предпринимательского проекта с первоначально спроектированной, в том числе и в резуль-

тате смены правил игры, произведенной по инициативе органов власти, и может быть определен с помощью формулы:

$$K_D = q \cdot \left( \frac{1 + (g - 1)}{g \cdot \ln(1 - g)} \right). \quad (22)$$

Коэффициенты  $q$  и  $g$  вычисляются следующим образом:

$$q = \frac{BI_{\min}}{BI_{\max} - BI_{\min}}, \quad (23)$$

$$g = \frac{BI_{\min}}{BI - BI_{\min}}, \quad (24)$$

где  $q$  – показатель неустойчивости параметров реализации предпринимательского проекта,  $g$  – пороговое значение зоны риска (в том числе административного);  $BI$  – совокупный предполагаемый эффект реализации предпринимательского проекта;  $BI_{\max}$  – максимальный эффект реализации предпринимательского проекта (например в условиях максимального уровня административного содействия);  $BI_{\min}$  – минимальный эффект реализации предпринимательского проекта.

Совокупный предполагаемый эффект реализации предпринимательского проекта рассчитывается следующим образом:

$$BI = w \cdot BI_{\max} + (1 - w) \cdot BI_{\min}, \quad (25)$$

где  $w$  – специальный показатель для учета неопределенности эффекта, отражающий систему предпочтений предпринимателя - инвестора в условиях неопределенности, рассчитываемый по формуле:

$$w = \frac{R_d}{R_r}, \quad (26)$$

где  $R_d$  – уровень доходности до реализации проекта;  $R_r$  – уровень доходности после реализации проекта.

Далее подставив формулу (25) в формулу (24) получим следующее выражение:

$$g = \frac{q}{(w-1)}, \quad (27) \quad q = g \cdot (w-1). \quad (28)$$

После соответствующих преобразований формулы (22) с учетом полученных выражений, получаем показатель коэффициента дивергенции:

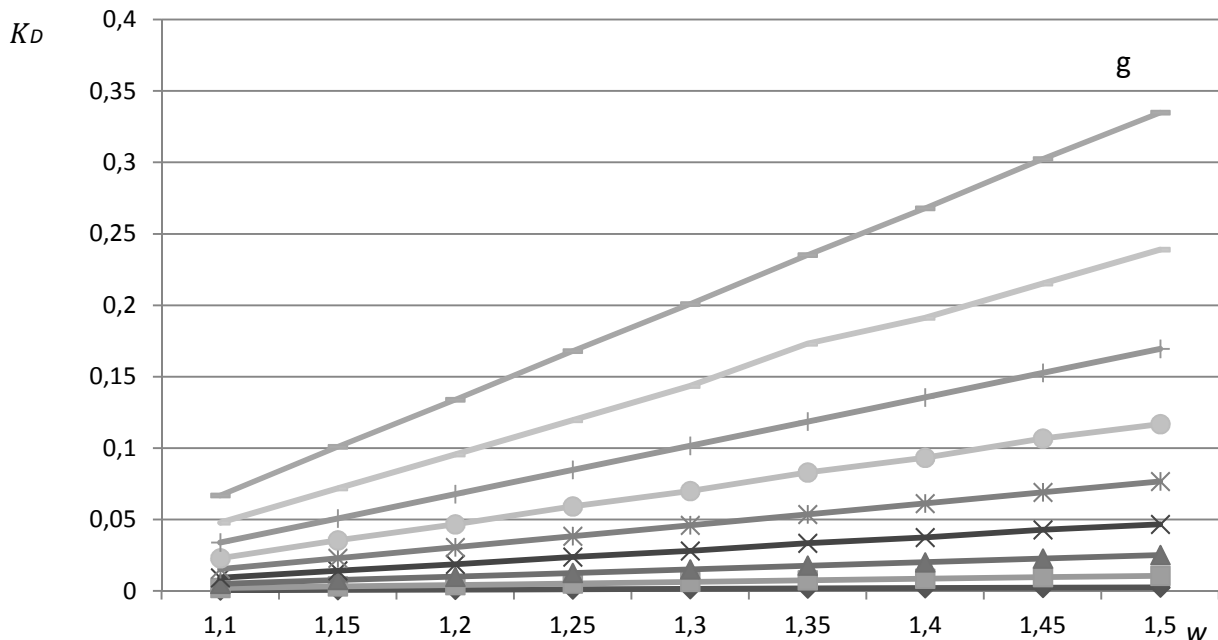
$$K_D = g \cdot (w-1) \cdot \left( 1 + \frac{1-g}{g} \cdot \ln(1-g) \right). \quad (29)$$

Полученная формула позволяет определять степень дивергенции проекта с учетом его влияния на уровень потенциальной доходности в условиях сложившегося уровня неопределенности, в зависимости от показателя предпочтений предпринимателя – инвестора и порогового значения зоны административного риска.

Таблица 4

**Значение коэффициента дивергенции  $K_D$  в зависимости от показателя предпочтений предпринимателя  $w$  и порогового значения зоны административного риска  $g$**

$g \backslash w$	0.1	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8	0.9
1.1	0.0005	0.0021	0.005	0.0093	0.0153	0.0233	0.0338	0.0478	0.0669
1.15	0.0007	0.0032	0.0076	0.0143	0.0230	0.0355	0.0508	0.0717	0.1008
1.2	0.0010	0.0042	0.0100	0.0187	0.0306	0.0466	0.0677	0.0956	0.1339
1.25	0.0012	0.0053	0.0126	0.0238	0.0383	0.0592	0.0848	0.1195	0.1680
1.3	0.0015	0.0064	0.0150	0.0280	0.0460	0.0700	0.1016	0.1434	0.2009
1.35	0.0018	0.0075	0.0177	0.0334	0.0536	0.0830	0.1187	0.1673	0.2352
1.4	0.0020	0.0085	0.0201	0.0374	0.0613	0.0933	0.1355	0.1912	0.2678
1.45	0.0023	0.0096	0.0228	0.0429	0.0690	0.1067	0.1526	0.2151	0.3024
1.5	0.025	0.0107	0.0251	0.0467	0.0767	0.1167	0.1694	0.2390	0.3348



**Рис. 2. Профили кривых зависимости коэффициента дивергенции  $K_D$  обусловленные показателями предпочтений предпринимателя  $w$  и порогового значения зоны административного риска  $g$**

Предложенный методический инструментарий позволяет просчитывать зоны институциональных

ограничений с точки зрения совокупной полезности деятельности субъектов бизнеса при различных



правилах ведения бизнеса в том или ином регионе, а также обосновывать выбор возможных решений субъекта предпринимательства в зависимости от региональных условий осуществления бизнес-проекта, его потенциальной доходности и степени административного риска в процессе его реализации.

С точки зрения бизнеса программа содействия малому предпринимательству в регионе должна способствовать тому, чтобы предприниматели с выгодой для себя и местных сообществ вступали в цивилизованные отношения с властью.

Организация работы по формированию среды взаимовыгодного партнерства бизнеса и власти в регионе в современных условиях требует принципиально нового подхода к управлению социально-экономическими процессами на территории. Одним из важнейших факторов успешного развития малого предпринимательства в регионе является сложившийся формат взаимодействия бизнеса с органами региональной власти. Именно проектирование конфигурации отношений «власть – бизнес», обеспечивающей мотивацию предпринимателей на наращивание как экономических, так и социальных показателей своей деятельности, является ключевой задачей современной системы административного содействия предпринимательству в регионе. Для оценки полезности вложений в взаимовыгодное

взаимодействие с властью целесообразно использовать функцию прироста прибыли бизнеса ( $\Delta D_{rp}$ ) получаемой в результате положительного административного воздействия, к совокупным затратам хозяйствующего субъекта на организацию эффективного формата отношений с органами местного самоуправления:

$$F_A = \frac{\Delta D_{rp}}{R_A} = \frac{\Delta W_A * (l - (1 - s)q * g)}{j * R} = \frac{(v - 1) * (1 - (1 - s)q * z)}{j * z}, \quad (30)$$

где  $v = \frac{W + \Delta W_A}{W}$  – коэффициент увеличения объемов производства продукции с учетом дополнительного административного содействия;  $s$  – коэффициент снижения административных издержек в результате дополнительного административного содействия;  $q$  – коэффициент сокращения общих издержек вследствие формирования общего благоприятного делового климата в регионе;  $j = \frac{R_A}{R}$  – доля издержек на обеспечение взаимовыгодного формата отношений с региональной властью (например, увеличение социальных расходов как внутри предприятия, так и по отношению к местным сообществам);  $z = \frac{g}{l}$  – удельная доля себестоимости  $g$  в цене продукции  $l$ .

Таблица 5

**Значения отношения прироста  $\Delta D_{rp}$  прибыли к издержкам на административное взаимодействие  $j$  при  $z = 0,8, s = 0,3, q = 0,15$**

$v \backslash j$	0	0.1	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8	0.9	1
1.1	1.145	0.572	0.382	0.286	0.229	0.191	0.163	0.143	0.127	0.114	0.104
1.2	2.290	1.145	0.673	0.572	0.458	0.382	0.327	0.286	0.254	0.229	0.208
1.3	3.435	1.717	1.145	0.858	0.687	0.572	0.480	0.429	0.382	0.343	0.312
1.4	4.580	2.290	1.526	1.145	0.903	0.763	0.654	0.572	0.509	0.458	0.416
1.5	5.725	2.862	1.899	1.431	1.145	0.954	0.817	0.715	0.636	0.572	0.520
1.6	6.870	3.435	2.290	1.717	1.374	1.145	0.981	0.858	0.763	0.687	0.624
1.7	8.015	4.007	2.672	2.003	1.603	1.336	1.145	1.001	0.890	0.801	0.728
1.8	9.160	4.580	3.053	2.290	1.832	1.527	1.308	1.145	1.017	0.916	0.832
1.9	10.305	5.152	3.435	2.576	2.061	1.717	1.472	1.283	1.145	1.030	0.936
2.0	11.450	5.725	3.817	2.862	2.290	1.908	1.635	1.431	1.272	1.145	1.040
2.1	12.595	6.293	4.198	3.148	2.519	2.099	1.799	1.574	1.399	1.259	1.145

Графическое отображение расчетных данных таблицы в виде профилей кривых функции дополнительных доходов по показателям коэффициента увеличения объемов производства продукции  $v$ , дает возможность просчитывать эффективность деятельности субъекта бизнеса для определенного уровня издержек на взаимодействие с органами региональной власти.

Предложенная методика дает возможность субъектам бизнеса просчитывать параметры эконо-

мической полезности взаимовыгодного взаимодействия с органами власти в случае, если органы региональной власти со своей стороны будут также нацелены на данный формат отношений с предпринимателями.

Рассмотренный подход может стать методической основой для разработки практических механизмов проектирования оптимальных параметров региональных конфигураций деловой среды, способствующих выстраиванию конструктивного диалога власти, бизнеса и общества в регионе.

#### 4. Институциональные аспекты сопряжения интересов власти и бизнеса при решении задач социально-экономического развития территорий

Ставка на развитие малого и среднего бизнеса как экономическую основу муниципальных образований продолжает оставаться приоритетом экономической политики как региональных, так и местных органов власти. Однако в последнее время заряженность на развитие малого и среднего предпринимательства, которая активно декларируется, на всех уровнях власти, на местах, все чаще подменяется формализованной деятельностью властных структур в отношении делового сообщества, что в некоторых случаях можно объяснить некомпетентностью, а иногда и безразличием к данному сегменту экономики со стороны чиновников, ввиду практического отсутствия, четко определенных экономических стимулов содействовать развитию бизнеса.

Представляется, что унифицированные подходы к развитию малого и среднего предпринимательства, которые практикуются в большинстве муниципальных образований в настоящее время, не способны принести сколько-нибудь значимых результатов. По нашему мнению парадигма деятельности органов власти направленная на развитие малого и среднего предпринимательства сформировавшаяся на протяжении последних лет практически исчерпала себя. Такое положение дел привело к тому, что в последние годы в отечественной экономике наметилась определенная стагнация развития сектора малого предпринимательства. По данным НИСИПП динамика развития субъектов малого предпринимательства по показателям количества МП и среднесписочной численности, занятых на МП, фактически прекратилась, что особенно ярко проявляется на примере именно малых предприятий (без микропредприятий).

Таблица 6

#### Динамика основных показателей деятельности субъектов малого предпринимательства Российской Федерации в 2008-2012 гг.

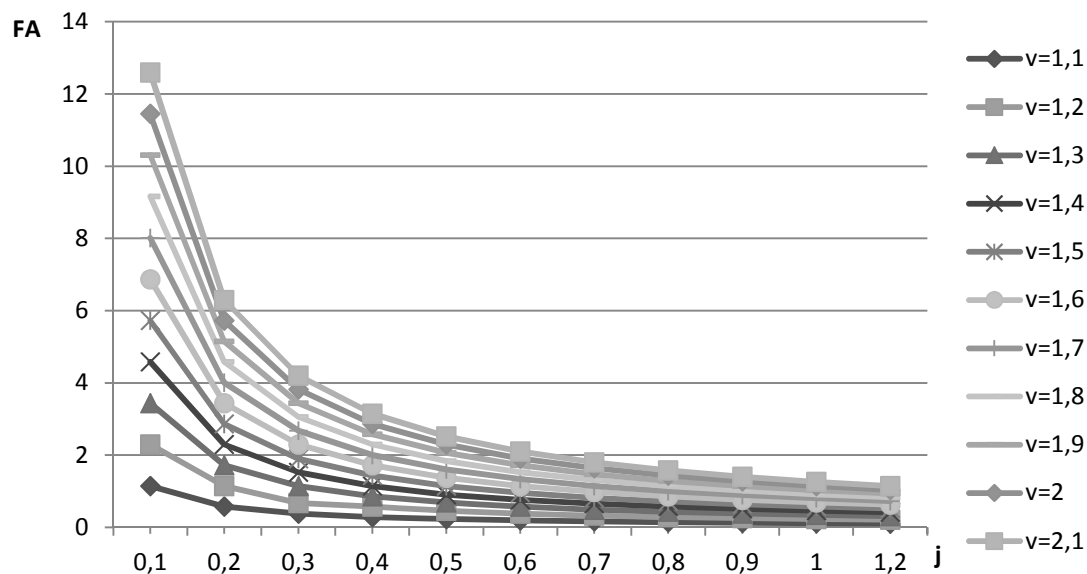
	Количество МП, тыс. сед.		Среднесписочная численность занятых на МП, тыс. чел.		Оборот МП в текущих ценах, млрд руб.		Инвестиции в основной капитал на МП в текущих ценах, млрд руб.	
	Микро предприятия	Малые предприятия	Микро предприятия	Малые предприятия	Микро предприятия	Малые предприятия	Микро предприятия	Малые предприятия
2008	1052,3	282,7	4149,3	6217,1	8591,3	10093,5	154,9	317,4
2009	1374,6	227,8	4526,9	5727,1	8067,2	8805,9	93,3	252,8
2010	1015,5	226,8	3320	6470,2	5609,2	13324,6	199	321,3
2011	1593,8	242,7	3863,2	6557,6	7027,2	15584,8	149,6	228
2012	1758,9	238,1	4118,6	6362,4	8349,6	15116,3	157,1	364,5

Однако при всем этом именно малый бизнес, многими экспертами рассматривается как сектор экономики, концентрирующий в себе потенциал, грамотно используя который, на местах возможно эффективно и в сравнительно сжатые сроки решать ключевые задачи социально-экономического развития территорий. Для небольших муниципальных образований вообще практически не существует экономической альтернативы малому предпринимательству, что в свою очередь должно обуславливать приоритетное внимание местных властей к эффективной организации деятельности по формированию благоприятных условий для развития бизнеса и снятию имеющихся в сфере предпринимательской деятельности административных проблем.

В ходе проведенного Общероссийской организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» исследования «Предпринимательский климат в России: индекс ОПОРЫ 2012» в рамках которого было опрошено 6000 владельцев и руководителей малых и средних предприятий из 39 регионов РФ, предприниматели следующим обра-

зом определили препятствия для развития бизнеса в Российской Федерации (рис. 3).

Согласно данному исследованию, основным препятствием для развития бизнеса является «Низкая доступность персонала требуемой квалификации на рынке труда». Данную проблему в качестве одной из самых серьезных назвали 47% малых и средних компаний. Второе место среди причин сдерживающих развитие предпринимательства занимают вопросы налогообложения. Высокий уровень налогов как фактор ограничивающий деятельность бизнеса отметили 36% опрошенных. Третье место занимают проблемы низкой доступности финансовых ресурсов (отмечено 22% респондентов). В целом необходимо отметить, что большая часть проблем отмеченных предпринимателями так или иначе, связаны с неэффективностью системы административного регулирования. Так, 5-е место занимает «Несправедливая конкуренция»: 17% компаний отметили в качестве одного из трех наиболее серьезных для своего развития барьеров ситуацию,



**Рис. 3. Профили кривых значений эффективности вложений в организацию эффективного формата отношений с органами региональной власти  $F_A$  в зависимости от доли издержек на административное взаимодействие  $j$**

когда некоторые компании оказываются в привилегированном положении, а для 8% компаний серьезнейшим препятствием является коррупция.

Необходимо понимать, что в настоящее время развитие предпринимательства в регионах и муниципальных образованиях сдерживается, в том числе разнонаправленными векторами приоритетов деятельности органов власти и субъектов бизнеса. В данном случае достаточно сложно рассчитывать на то, что бизнес будет развиваться именно теми темпами, на которые рассчитывают органы власти при планировании развития муниципальной экономики.

По нашему мнению, при решении вопросов развития малого и среднего предпринимательства необходимо исходить из необходимости управления развитием предпринимательства, то есть организации процесса целенаправленного воздействия субъекта управления (органов власти) на объект управления (предпринимательство) для достижения общих целей (развития местных сообществ). Исходя из этой логики ключевой задачей содействия развитию малого и среднего предпринимательства в муниципальных образованиях и регионах в целом является не просто финансовая, инфраструктурная и другие виды поддержки малого и среднего бизнеса, формирование благоприятного административного климата, снижение административных барьеров и т.д. Все эти меры будут иметь успех только в том случае, если удастся согласовать интересы власти и бизнеса. Данный фактор зачастую игнорируется при организации работы по содействию развитию предпринимательства на территории. Следовательно складывается ситуация при которой власть решает свои задачи, бизнес — свои, а заложником данного

подхода является общество которое в результате неорганизованности не получает определенные социальные блага.

В целом пока малый бизнес на все эти действия государства не раскрылся и продолжает функционировать в двух экономических параллелях — легальной и «теневой». Например, проблема теневизации и «конвертизации» трудовых отношений работников и работодателей является одной из ключевых в вопросах развития малого и среднего бизнеса. А если существует зарплата «в конверте» значит, существует и теневой оборот. И, как показывает практика, субъекты бизнеса не торопятся уходить от этих схем, и значит, деловой климат на территории способствует массовому отказу от данных действий.

Все это дает существенные основания полагать, что в настоящее время государственная политика не в полной мере соответствует интересам малого предпринимательства. Здесь конечно сказывается слабость самоорганизации бизнеса на местах, их нежелание участвовать в обсуждении принимаемых региональных и особенно муниципальных программы поддержки и развития малого предпринимательства, других нормативно-правовых документов касающихся ведения бизнеса. Но не только это главное. Оказывается, что даже обсужденные и согласованные с деловым сообществом нормативно-правовые акты, чем выше поднимаются по государственной законодательной иерархии, тем значительнее отклоняются от первоначально спроектированной траектории закона. Таким образом, встает вопрос, а способна ли власть в настоящее время проектировать законы и правила контроля их исполнения, которые бы способствовали тому, что бы биз-

нес стремился к законопослушному функционированию, то есть предпринимателям было гораздо выгоднее осуществлять свою хозяйственную деятельность в лояльном режиме. Говоря о лояльности власти к бизнесу в регионе мы прежде всего должны исходить из того что создавая максимально комфортные условия для бизнеса, власть тем самым рассчитывает на соответствующую позитивную взаимность со стороны хозяйствующих субъектов. В свою очередь лояльность бизнес-структур к региональной или муниципальной власти характеризуется тем, что предприниматель, принимая активное участие в социально-экономическом развитии территории, рассчитывает не только на то что власть будет функционировать строго в законодательном поле, но и на взаимную поддержку с ее стороны. Естественно,

что в таких условиях необходимо формировать механизмы стимулирующие лояльность как власти, так и бизнеса. Речь может идти о взаимной ответственности перед местным сообществом, как инструментарии мотивирующим и поддерживающим лояльное поведение взаимодействующих субъектов. Нужно понимать, что без данной конфигурации взаимоотношений добиться максимального вклада и бизнеса и власти в социально-экономическое развитие территории не удастся. Таким образом, по нашему мнению **лояльность (бизнеса к власти)** это категория характеризующая совокупность институционально-правовых норм и правил рационального поведения бизнеса обеспечивающих ему максимизацию полезности при максимизации общественной полезности.



**Рис. 4. Препятствия для развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации (% от числа опрошенных предпринимателей)**

*Лояльность (власти к бизнесу)* это категория характеризующая совокупность институционально-правовых норм и правил рационального поведения органа власти обеспечивающих максимизацию общественной полезности при максимизации полезности бизнеса. Отсюда следует, что, говоря о взаимной лояльности властных и предпринимательских структур, мы должны, прежде всего, учитывать взаимную пользу, которую они приносят друг другу, конечной целью чего является обеспечение поступательного социально-экономического развития территории. Следовательно, **взаимная лояльность** это механизм отношений бизнеса и власти обеспечивающий взаимную максимизацию полезности в условиях наличия обоюдной ответственности с целью достижения поступательного социально-экономического развития территории, в рамках институционально – правовых норм. По

нашему мнению именно взаимная лояльность лежит в основе реальной партнерской модели взаимодействия бизнес-структур и органов региональной власти, о необходимости которой, так много сейчас говорят. При этом говоря о партнерстве бизнеса и власти необходимо исходить из того, что речь должна вестись не о частных (частно-групповых) интересах, отдельных чиновников и бизнес-структур, а о совокупной общественной выгоде, получаемой в результате эффективного формата взаимодействия властных и предпринимательских структур в регионе. Если партнерство бизнеса и власти не будет обеспечивать постоянный рост социально-экономического развития региона, то такой формат взаимоотношений нельзя будет считать эффективным, так как общественная полезность этого взаимодействия будет незначительной. Таким образом, возникновение лояльности возможно лишь в ситуации, когда и власть

и бизнес будут убеждены в том, что нелояльный тип поведения не рационален (ощутимо – убыточен), и что только в условиях реальной поддержки друг друга, осуществляемой в институционально-правовых координатах, можно добиться максимальной полезности для себя. Для оценки уровня лояльности совокупности субъектов малого и среднего предпринимательства к властным структурам в муниципальных образованиях и регионах мы предлагаем базовый подход, в основе которого лежит принцип сопоставления уровня предпринимательского климата в регионе (муниципальном образовании) с деловой активностью субъектов малого бизнеса осуществляемой в институционально-правовой среде. По нашему мнению данный подход должен базировался на количественных методах с использованием официальной статистической информации, что позволит эффективно адаптировать его к практическому применению и успешно использовать для мониторинга и последующей оценки качества взаимодействия бизнеса и власти в регионах (муниципальных образованиях) Согласно нашему подходу в российских институциональных реалиях основу предпринимательского климата в значительной мере формируют и определяют административные органы управления (напрямую или косвенно), поэтому мы будем исходить из того, что уровень предпринимательского климата является показателем эффективности деятельности властных структур по созданию благоприятных условий для развития предпринимательства. Ввиду недостаточной статистической информации характеризующей развитие малого и среднего предпринимательства в разрезе регионов мы будем использовать ограниченные показатели деятельности субъектов малого бизнеса отраженные в официальной статистической информации. Вследствие определенных трудностей для сбора статистической информации в полной мере количественно характеризующих деятельность органов власти по развитию малого предпринимательства ( лояльность власти к бизнесу), для определения параметров предпринимательского климата мы предлагаем использовать исследование проведенное ОПОРОй России в котором на основе опроса предпринимателей определены условия для развития малого бизнеса в регионах (индекс ОПОРОы). В дальнейшем при условии увеличения официальной статистической информации, предложенная методика может быть в значительной мере модифицирована, путем введения в расчетные данные дополнительных показателей отражающих как параметры развития малого бизнеса, так и организацию работы органов власти по формированию благоприятных условий для функционирования субъектов предпринимательства, что позволит давать более адекватную оценку уровню административной лояльности бизнеса.

Таким образом, для расчета показателя деловой активности малого предпринимательства в регионе мы будем использовать индикаторы, рассчитанные на основе темпов роста (снижения) числа малых предприятий (%), числа малых предприятий на 10000 тысяч человек (%), среднесписочной численности работников (%), оборота малых предприятий (%) умноженных на весовые значения, рассчитанные экспертным путем.

При этом мы исходим из того, что данные показатели в определенной мере можно рассматривать как индикаторы лояльности бизнеса к власти, так как они демонстрируют рост объемов деятельности субъектов малого предпринимательства именно в легальных координатах. Например, рост показателя среднесписочной численности работников свидетельствует о том, что растет численность работников малых предприятий официально оформивших трудовые отношения с работодателем, а наращивание объемов оборота малых предприятий может свидетельствовать не только об улучшении финансово-экономического положения субъектов предпринимательства, но и может являться индикатором увеличения масштабов легальных хозяйственных операций.

При определении экспертных весовых значений показателей мы исходили из того, что показатель числа субъектов малого и среднего бизнеса в современных институциональных условиях нельзя рассматривать как ключевой критерий оценки уровня развития предпринимательства на территории (некоторые субъекты бизнеса после регистрации могут либо не осуществлять предпринимательскую деятельность, либо вести ее в вялотекущем режиме, например, предоставляя «нулевые» декларации) . На современном этапе развития экономических отношений важнейшим критерием оценки развития малого предпринимательства становится эффективность бизнеса с точки зрения полезности обществу (социальных эффектов предпринимательской деятельности). С нашей точки зрения наиболее значимым показателем социальных эффектов, из числа принятых нами к расчету, является показатель темпа роста (снижения) среднесписочной численности работников малых предприятий. Таким образом, весовые значения были определены следующим образом (табл. 7).

Интегральный показатель деловой активности совокупности субъектов малого предпринимательства рассчитывается следующим образом:

$$A_i = \sum_{j=1}^n A_j V_j (31)$$

где  $A_i$  – интегральный показатель уровня развития малого бизнеса в регионе за отчетный период (календарный год);

Таблица 7

**Весовые значения отдельных показателей деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, характеризующих деловую активность субъектов малого предпринимательства в регионе (муниципальном образовании)**

Показатель	Весовое значение $V_j$
Темп роста (снижения) среднесписочной численности работников в малом предпринимательстве	0,4
Темп роста (снижения) числа субъектов малого предпринимательства	0,2
Темп роста (снижения) числа субъектов малого предпринимательства на 10000 человек	0,2
Темп роста (снижения) оборота субъектов предпринимательства	0,2

$A_j$  – один из показателей характеризующих развитие отдельных параметров малого и среднего предпринимательства в регионе;

$V_j$ - весовое значение показателя.

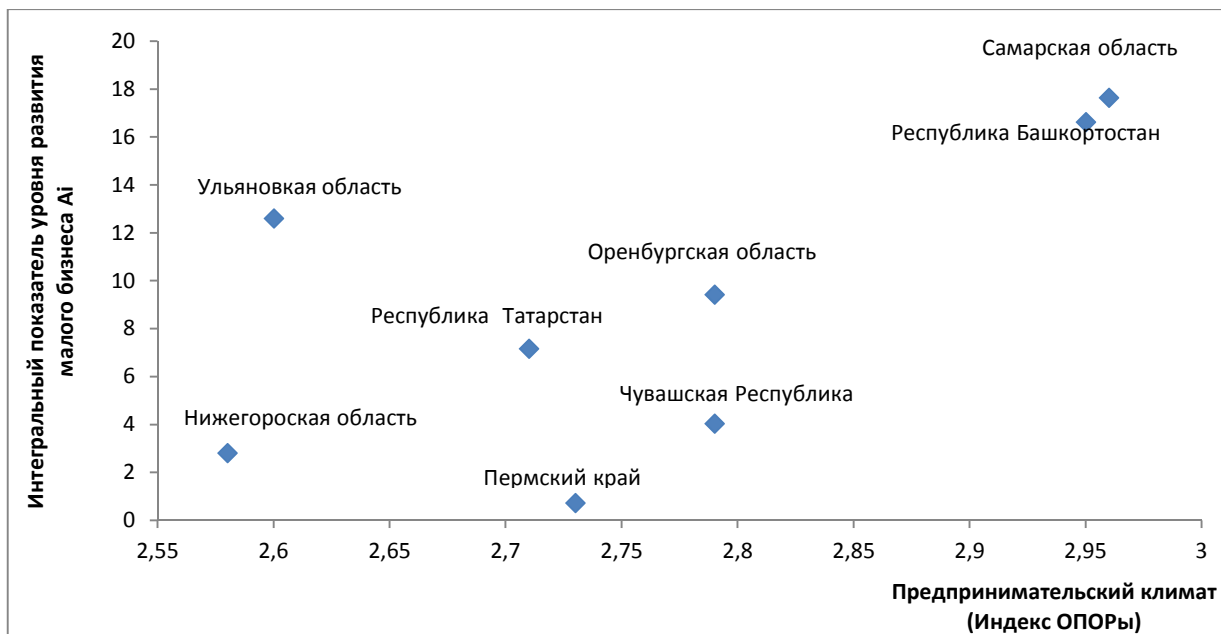
На основе данного подхода нами проанализировано качество развития малого и среднего предпринимательства в некоторых регионах Приволжского федерального округа за 2012 год и сопоставлено с данными исследовательского проекта ОПОРЫ России (табл. 8).

В целом мы видим, что по регионам ПФО принявшим участие в исследовании ОПОРЫ, деловая активность малого предпринимательства в определенной мере соответствуют параметрам условий для развития, однако у некоторых регионов существует серьезное расхождение по оцениваемым критериям.

Таблица 8

**Расчетная таблица уровня административной лояльности малого бизнеса в отдельных регионах ПФО за 2012 год**

Регион	Интегральный показатель развития малого бизнеса в регионе ( $A_i$ )	Место в рейтинге регионов ПФО	Индекс условий для развития малого и среднего предпринимательства ( Индекс ОПОРЫ)	Место в рейтинге регионов ПФО, принявших участие в исследовании
Республика Башкортостан	16,62	2	2,95	2
Республика Татарстан	7,16	5	2,71	6
Чувашская Республика	4,04	6	2,79	3
Пермский край	0,72	8	2,73	5
Нижегородская область	2,8	7	2,58	8
Оренбургская область	9,42	4	2,79	4
Самарская область	17,64	1	2,96	1
Ульяновская область	12,6	3	2,60	7
Средний показатель по исследованным регионам ПФО	8,87		2,76	



**Рис. 5. Индикативная карта административной лояльности малого бизнеса в отдельных регионах ПФО за 2012 год**

Как видно из расчетной таблицы наиболее благоприятные условия для развития малого бизнеса созданы в Самарской области, республике Башкортостан, Чувашской Республике и Оренбургской области. Однако если мы посмотрим на индикативную карту мы увидим, что субъекты малого предпринимательства только Самарской области, Республики Башкортостан и Оренбургской области демонстрируют высокий (выше среднего по исследованным регионам ПФО) уровень административной лояльности. То есть предпринимательство в данных регионах достаточно активно «откликается» на положительные тенденции делового климата, которые в решающей мере диктуются органами власти. Снижение уровня деловой активности малого бизнеса, при относительно благоприятных параметрах предпринимательского климата, может свидетельствовать о наличии латентных проблем малого предпринимательства в регионе (муниципальном образовании), что может стать основанием для принятия определенных мер, разнообразного характера, направленных на преодоление негативных параметров, сдерживающих развитие деловой инициативы.

При этом необходимо понимать, что согласование интересов властных структур и совокупности субъектов малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании это очень сложная задача, требующая использования инструментов институционального проектирования. Необходимо исходить из того, что современная система взаимодействия властных и предпринимательских структур, в том числе на местах характеризуются очень тесным переплетением формальных и неформальных норм и правил, что в значительной мере усложняет деятельность по согласованию и оптимизации интересов взаимодействующих субъектов. Взаимоотношения бизнеса и власти в России носят весьма сложный и отчасти даже запутанный характер. Эта некая «непонятность» или «непрозрачность» взаимоотношений в значительной мере снижает продуктивность взаимодействия. Всю систему отношений власти и бизнеса в России пронизывает огромное количество различных видимых и не очень связей и взаимных обязательств, которые по сути деформируют нормальную конкурентную среду и не дают нормально развиваться экономике. Очень сложно определить и идентифицировать ту критическую точку взаимоотношений власти и бизнеса где заканчивается государственный интерес и начинается интерес бизнеса. Еще сложнее оценить, где у чиновника заканчивается служение государству и начинается «сугубо личный интерес» в практике отношений с предпринимательскими структурами. По нашему мнению у большинства чиновников имеются личные бизнес – интересы и бизнес-проекты которые они достаточно искусно маскируют – благо действу-

ющее законодательство не очень этому и препятствует.

В своем исследовании мы исходим из того, что в муниципальных образованиях практически весь более менее успешный и эффективный малый и средний бизнес находится под «кураторством» местных, а в некоторых случаях даже региональных чиновников. Это одна из особенностей развития малого и среднего бизнеса в российских регионах, которую необходимо исследовать и учитывать при проектировании системы развития предпринимательства. Здесь особенно хотелось бы выделить так называемые депрессивные территории, на которых бизнес в тесном взаимодействии с местными органами власти всячески препятствует вхождению на местные рынки «чужаков». Основная причина таких действий связана с нежеланием делить ограниченный платежеспособный потребительский спрос, которого едва хватает для рентабельной экономической деятельности местного бизнеса.

А.Ю. Чепуренко для характеристики моделей бизнес-деятельности в деловой российской практике, использует понятия производительного, непроизводительного и деструктивного предпринимательства (в терминах У. Боумола). По его мнению, производительное предпринимательство характеризуется генерированием инновационной ренты, непроизводительное - получением прибыли за счет перераспределения активов, то есть путем приватизации или слияний и поглощений, а деструктивное так называемым «силовым предпринимательством».

В условиях, когда 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. То есть иными словами в регионе будет доминировать та модель предпринимательства, которую будет активно поддерживаться властью. По аналогии с терминологией характеризующей типы предпринимательского поведения мы предлагаем также классифицировать типы стратегий органов власти по отношению к бизнесу, которые можно назвать соответственно производительной, непроизводительной (перераспределительной), деструктивной политикой. При этом к производительной (лояльной) политике органов власти мы относим модель содействия развитию именно производительного предпринимательства. Непроизводительная политика органов власти, по нашему мнению, это набор стратегий и тактик, получивших обобщающее название «захват бизнеса» обеспечивающих «серый» (формально легальный) и теневой (внезаконный) контроль над бизнес-структурами с целью извлечения административной ренты. Непроизводи-

тельная политика характеризуется тем что, установив контроль над бизнесом, органы власти могут вполне легально оказывать влияние на деятельность предпринимателя, в том числе с использованием механизмов перераспределения. Это продуцирует разнообразные практики органов власти в рамках данной политики, например борьба органов власти за блокирующие или контрольные пакеты акций, участие чиновников в борьбе за собственность на стороне «своих» фирм, участие органов власти в искусственных банкротствах для перехвата собственности в пользу «своих» фирм («серые» рейдерские захваты). Деструктивная политика органов региональной власти характеризуется поддержкой и использованием откровенно коррупционных моделей воздействия на предпринимательское сообщество (коррупция, «откаты», поддержка и обеспечение «черных» рейдерских захватов).

Проанализировать соотношение предложенных стратегий мы предлагаем с использованием методов теории игр.

Как было указано выше в современных условиях деловой российской практики различный бизнес находится в фактическом «подчинении» у органов власти различных уровней. При данном положении дел можно констатировать, что у власти и бизнеса в отдельных регионах и муниципальных образованиях к настоящему времени сложились противоположенные интересы. Власть старается по максимуму, формально и неформально) «отжать» финансовые и иные ресурсы у бизнеса. Предпринимательское сообщество соответственно пытается «поживиться» за счет государства и максимально сэкономить имеющиеся у него ресурсы за счет формальной и неформальной оптимизации своей деятельности.

Таким образом, мы будем рассматривать вариант антагонистической игры когда выигрыш одного игрока  $V$  (власти) равен проигрышу другого игрока  $D$  (бизнеса). Нам необходимо найти условие оптимальности, при которой игрок  $V$  должен получить максимальный выигрыш в случае, если игрок  $D$  придерживается своей стратегии, а игрок  $D$  должен получить минимальный проигрыш, когда игрок  $V$  придерживается своей стратегии. При этом мы понимаем, оптимальные стратегии являются устойчивыми, так как ни одному из игроков не выгодно уклоняться от своей оптимальной стратегии.

Обозначим доминирующие стратегии органов власти относительно малого и среднего предпринимательства в регионе через:

$V_1$ - производительная стратегия,  $V_2$ -непроизводительная стратегия;  $V_3$ -деструктивная стратегия.

Стратегии бизнеса по отношению к органам власти через:  $D_1$ - производительная стратегия;  $D_2$ -непроизводительная стратегия;  $D_3$ - деструктивная стратегия.

Если игрок  $V$  выбирает стратегию  $V_i$ , а игрок  $D$  – стратегию  $D_j$ то эти стратегии  $V_i$  и  $D_j$  определяют исходы игры  $v_{ij}$  для игрока  $V$  и  $d_{ij}$  для игрока  $D$ .

Так как интересы власти ( игрок  $V$  ) и бизнеса (игрок  $D$  ) противоположены, то мы будем использовать только одну матрицу (матрицу игрока  $V$ ), то есть на матрицы  $V$  и  $D$  налагается условие  $V + D = 0$  (или  $V = -D, v_{ij} = -d_{ij}$ )

Рассмотрим матрицу игры  $V = (v_{ij})$  Здесь нижняя цена игры  $\gamma = \max_i \min_j v_{ij}$ . Это гарантированный выигрыш игрока  $V$  при любой стратегии игрока  $D$ . Верхняя цена игры  $\delta = \min_j \max_i v_{ij}$ . Это гарантированный проигрыш игрока  $D$  при любой стратегии игрока  $V$ . В случае  $\gamma = \delta$  можно говорить о цене игры  $\lambda = \gamma = \delta$  В данном случае мы можем говорить о соответствующей цене игры стратегии как оптимальной.

Исходя из предложенных нами доминирующих стратегий бизнеса и власти  $q$  – регионе допустим мы имеем следующую платежную матрицу игры (табл. 9).

Таблица 9

Платежная матрица игры			
	$D_1$	$D_2$	$D_3$
$V_1$	3	4	2
$V_2$	5	6	3
$V_3$	4	1	2

В данной платежной матрице  $\gamma = \max (2,3,1), \delta = \min (5,6,3)$ . То есть  $\gamma = \delta = 3$ . Таким образом, цена игры  $\lambda = 3$ . Следовательно, при данной конфигурации платежной матрицы (доходов власти и бизнеса) в  $q$  – регионе, для власти оптимальной стратегией является непроизводительная модель взаимодействия с бизнесом, а для делового сообщества соответственно деструктивная стратегия взаимоотношений с властью.

Используя данный подход, в условиях ярко выраженного (или скрытого) противоположенного интереса бизнеса и власти, в условиях доминирования последней, при наличии необходимых статистических данных по совокупному (формальному и неформальному) доходу региональных (муниципальных) администраций и предпринимательства можно идентифицировать основные стратегии органов власти и делового сообщества в регионе или муниципальном образовании. Идентификация проблемных параметров в доминирующих стратегиях взаимодействия бизнеса и власти позволит обосновывать инструментарии корректировки деятельности государственных (муниципальных) органов и предпринимательских структур с целью выхода на формат взаимолояльного режима взаимоотношений.



Доминирования власти над малым и средним бизнесом особенно ярко проявляется в тех муниципальных образованиях, где отсутствуют крупные промышленные предприятия и именно данная категория субъектов предпринимательства попадает в фокус внимания местных властей. Зачастую данное внимание чиновников трансформируется в попытки (как правило успешные) организации над предпринимателями формализованного либо неформализованного контроля, при том, что достаточно большое распространение получила практика различных

схем «вхождения власти в бизнес», что по сути подразумевает наличие на территории отдельных категорий бизнеса функционирующих в особых (наиболее благоприятных) административных условиях.

В таких условиях малый и средний бизнес относительно формата взаимоотношений с органами власти в муниципальных образованиях можно условно разделить на три категории: прямо аффилированный малый (средний) бизнес, условно аффилированный малый (средний) бизнес, дистанцированный малый (средний) бизнес (табл. 10).

Таблица 10

**Категории малого и среднего бизнеса относительно взаимодействия с властными структурами**

№	Категория малого (среднего) бизнеса	Краткая характеристика
1.	<b>Прямо аффилированный малый (средний) бизнес</b>	Представители власти (местной, региональной) имеют прямой экономический интерес в данном бизнесе (бизнес оформлен на родственников, подставных лиц)
2.	<b>Условно аффилированный малый (средний) бизнес</b>	Представители власти (местной, региональной) имеют косвенный экономический интерес в данном бизнесе (бизнесмены данной категории имеют хорошо налаженные связи с ключевыми чиновниками, что позволяет им взаимовыгодно решать возникающие проблемы)
3.	<b>Дистанцированный малый (средний) бизнес</b>	Представители власти взаимодействуют с данной категорией бизнеса в формализованном (законодательно определенном) режиме

В предлагаемом нами подходе мы исходим из того, что взаимодействие в данных режимах носят законный характер, то есть в данном случае речь не идет о каких либо неформальных схемах отношений между чиновниками и субъектами бизнеса, то есть все представленные категории бизнеса функционируют в институционально-правовом поле. Аффилированность к властным структурам в данном случае предполагает эффективное решение проблем бизнеса в рамках закона (или же без нарушений этих законов), то есть фактически в условиях оптимального административного климата. Говоря об оптимальном административном климате, мы имеем ввиду условия, создаваемые для бизнеса которые по своим характеристикам превышают формализованные условия, за счет более четкого и качественного выполнения чиновниками своих должностных обязанностей. Представляется, что первые две категории бизнесов в современных российских реалиях будут более успешными, нежели хозяйствующие субъекты дистанцированные от власти. В данных условиях пока только теоретически можно предположить, что, по сути, первые две категории малого (среднего) бизнеса в случае не нарушения ими правовых норм, прежде всего в сфере антимонопольного законодательства, могут стать драйверами роста в муниципальных образованиях и регионах. Более того именно эти категории субъектов бизнеса можно рассматривать как наиболее эффективных частных партнеров органов власти при реализации

социально-экономических проектов в формате государственно-частного (муниципально – частного) партнерства.

Таким образом, в сфере политики содействия и поддержки малого и среднего бизнеса в муниципальных образованиях и регионах можно говорить о двух подходах:

1. Органы власти формируют равные условия для развития малого и среднего предпринимательства, используя формализованные подходы (либерально-рыночный механизм);

2. Органы власти концентрируют свои усилия на наиболее перспективных (с экономической точки зрения) бизнесах, при этом для остальных предпринимателей формируются условия предполагающие получение определенной государственной поддержки в случае наличия в хозяйственной деятельности признаков «экономического прорыва бизнеса» (административно-управленческий механизм).

Конечно, логика второй стратегии в определенной мере противоречит действующему антимонопольному законодательству и несет в себе наличие признаков коррупционных схем взаимодействия бизнеса и власти, однако по нашему мнению, при должном организационно-экономическом и правовом обеспечении данный подход может оказаться гораздо более эффективным механизмом развития малого (среднего) бизнеса, чем инструменты, кото-

рые используются в современной практике органами власти.

Использование второй стратегии предполагающей управление малым (средним) бизнесом должно гарантировать, что деятельность данных субъектов предпринимательства будет характеризоваться более высоким уровнем социальных эффектов.

Таким образом, можно выйти на теоретическую модель, предполагающую стратегическое сопряжение интересов власти и наиболее экономически эффективной части предпринимательства, что позволит выйти на параметры взаимодействия, обеспечивающие оптимальное распределение ограниченных ресурсов с точки зрения удовлетворения потребностей общества, власти и бизнеса.

Данную модель можно предложить, основываясь на положениях теории игр. Предположим что интересы игроков *MV* (власть) и *DS* (бизнес) не являются противоположенными. В данном случае игра будет биматричной, так как у каждого из игроков будет своя платежная матрица. По условиям задачи будем исходить из того что каждый их игроков (органы власти и деловое сообщество) используют две стратегии, которые мы охарактеризуем следующим образом:

*MV*<sub>1</sub>- формализованная работа органов власти по развитию малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании

*MV*<sub>2</sub>- управление органами власти развитием малого и среднего предпринимательства, путем концентрации усилий и ресурсов на наиболее перспективных (с экономической точки зрения) бизнесах.

*DS*<sub>1</sub>- формализованное функционирование субъектов бизнеса;

*DS*<sub>2</sub>- стратегия, предполагающая наличие в деловом сообществе муниципального образования значительного количества субъектов бизнеса демонстрирующих высокий уровень социальных эффектов.

Таким образом, матрицы игры будут иметь следующий вид:

$$\begin{matrix} & DS_1 & DS_2 \\ MV_1 & \begin{bmatrix} mv_{11} & mv_{12} \\ mv_{21} & mv_{22} \end{bmatrix} & = MV \\ & DS_1 & DS_2 \\ MV_2 & \begin{bmatrix} ds_{11} & ds_{12} \\ ds_{21} & ds_{22} \end{bmatrix} & = DS. \end{matrix}$$

Ведем в условия нашей игры показатель вероятности и припишем стратегиям *MV*<sub>1</sub> *MV*<sub>2</sub> (*DS*<sub>1</sub>, *DS*<sub>2</sub>) следующие вероятности  $P^v$ ,  $1 - P^v$  и соответственно  $P^d$ ,  $1 - P^d$ .

$$\begin{matrix} & P^d & 1 - P^d \\ P^v & \begin{bmatrix} mv_{11} & mv_{12} \\ mv_{21} & mv_{22} \end{bmatrix}; \\ 1 - P^v & & \\ & P^d & 1 - P^d \\ P^v & \begin{bmatrix} ds_{11} & ds_{12} \\ ds_{21} & ds_{22} \end{bmatrix}; \\ 1 - P^v & & \end{matrix}$$

В таком случае средний выигрыш игрока *MV* (власть) будет равен :

$$U_{MV}(P^v, P^d) = mv_{11}P^vP^d + mv_{12}P^v * (1 - P^d) + mv_{21}P^d * (1 - P^v) + mv_{22} * (1 - P^v) * (1 - P^d). \quad (32)$$

Средний выигрыш игрока *DS* (бизнес) составит:

$$U_{DS}(P^v, P^d) = ds_{11}P^d + ds_{12}P^v * (1 - P^d) + ds_{21}P^d * (1 - P^v) + ds_{22} * (1 - P^v) * (1 - P^d). \quad (33)$$

При этом пара чисел ( $P_0^v, P_0^d$ ) определяет равновесную ситуацию, если  $U_{MV}(P^v, P_0^d) \leq U_{MV}(P_0^v, P_0^d)$ ,  $U_{DS}(P^v, P_0^d) \leq U_{DS}(P_0^v, P_0^d)$  для всех  $0 \leq P^v, P^d \leq 1$ , другими словами отклонение от оптимальной стратегии одного из игроков при условии, что другой игрок следует своей оптимальной стратегии, уменьшает средний выигрыш отклонившегося игрока.

Учитывая, что в современных российских реалиях как со стороны органов власти, так со стороны предпринимательских структур доминируют именно указанные выше стратегии поведения в различных вариантах симбиоза представляется, что используя предлагаемый подход можно рассчитать оптимальные стратегии экономического поведения и бизнеса и власти. При этом необходимо учитывать, что только совпадение экономических интересов властных и предпринимательских структур может служить институциональной платформой на основе, которой можно проектировать параметры дальнейшего успешного социально-экономического развития территории.

### 5. Методика мониторинга эффективности системы взаимодействия бизнеса и власти в региональной деловой среде по критериям взаимной лояльности

Проблема разработки инструментария оценки эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур на различных уровнях взаимоотношений в настоящее время остается по-прежнему актуальной. Несмотря на то, что имеется достаточно большое количество работ в которых предложены различные подходы к измерению степени результативности отношений между деловым сообществом и региональными (муниципальными) органами власти, до сих пор не удается разработать адекватную методику количественной оценки именно параметров взаимодействия с точки зрения взаимной полезности. В большинстве случаев оценивая процесс взаимодействия бизнеса с властью практикуют, прежде всего, методы связанные с проведением социологических опросов, а также методы экспертных оценок. Однако в случае использования данных методик всегда существует вероятность субъективного подхода респондентов и экспертов, что может в значительной мере снижать адекватность полученного результата реальному положению дел. Также для проведения этих исследо-

ваний требуется большое количество времени и ресурсов, что делает невозможным использование данных методов для мониторинга взаимодействия бизнеса и власти, например в муниципальных образованиях региона каждый год. Построение системы мониторинга эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур является важнейшим инструментом позволяющим принимать оперативные решения с целью снятия возникающих проблемных параметров в структуре отношений делового сообщества с представителями органов власти в регионе. По нашему мнению наиболее адекватно оценивать результативность взаимодействия власти и бизнеса можно путем сопоставления уровня взаимных эффектов взаимодействующих сторон, которые можно вычислять используя официальные статистические данные. В предлагаемой нами методике важно оценивать не просто уровень развития предпринимательства, а выявлять параметры соотношения внутренней (коммерческой) и внешней (общественной) полезности хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства. Согласно нашему подходу решение социальных задач развития общества является важнейшей задачей государства, и получение именно социальных эффектов является мерилем эффективности взаимодействия с бизнесом для органов власти. Таким образом, для органов власти ключевыми индикаторами результативности взаимоотношений с предпринимательским сообществом являются социальные эффекты предпринимательской деятельности. При этом под социальными эффектами предпринимательства мы подразумеваем результаты деятельности субъектов бизнеса оказывающих прямое или косвенное благоприятное воздействие на развитие местных сообществ (создание рабочих мест, налоговые отчисления в местный и региональный бюджеты и т.д.) Для оценки эффективности взаимодействия бизнес-структур с органами власти мы предлагаем использовать показатели в той или иной мере характеризующих уровень деловой активности, что в определенной мере можно трактовать как степень удовлетворенности предпринимательского сообщества качеством деловой среды регулируемой органами власти. Соответственно для субъектов предпринимательства ключевыми индикаторами результативности взаимоотношений с органами власти являются экономические эффекты хозяйственной деятельности. При этом под экономическими эффектами предпринимательства мы подразумеваем результаты деятельности хозяйствующих субъектов, обеспеченные внешними (качественная деловая среда) и внутренними (например грамотный менеджмент) факторами, оказывающие прямое или косвенное благоприятное воздействие на развитие бизнеса (выручка, прибыль и т.д.).

В качестве примера мы предлагаем рассмотреть методику мониторинга эффективности взаимодействия власти и бизнеса на примере взаимодействия совокупности субъектов малого предпринимательства (малый бизнес) и органов региональной власти. В данном случае, к социальным эффектам предпринимательской деятельности мы относим прямые социальные эффекты – численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей; численность наемных работников занятых у ИП; средняя численность работников МП; и косвенные социальные эффекты – объем налоговых поступлений в региональные и местные бюджеты субъектов малого предпринимательства в связи с применением специальных налоговых режимов: показатель объема поступлений в бюджет единого налога на вмененный доход (ЕНВД); показатель объема поступлений в бюджет единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН); показатель поступлений в бюджет налогов связанных с применением упрощенной системы налогообложения (УСН). К показателям экономических эффектов, по нашему мнению, целесообразно отнести: показатели числа малых предприятий; оборота малых предприятий; объема выручки ИП; сальдированного финансового результат деятельности МП.

Эффективность взаимодействия будет определяться уровнем расхождения показателей социальных и экономических эффектов предпринимательской деятельности. Данные показатели будут вычисляться путем сопоставления предлагаемых к анализу показателей как по отношению к максимальному значению показателя в исследуемой выборке регионов, с учетом динамики их изменений.

#### **Показатели социальных эффектов деятельности субъектов малого предпринимательства в регионе:**

*Показатель* численности фактически действующих индивидуальных предпринимателей:

$$SI_{ip} = PS_j / PS_{MAX} \quad (34)$$

где  $PS_j$  – численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей в  $j$  – м регионе (ед.);

$PS_{MAX}$  – максимальное значение численности фактически действующих индивидуальных предпринимателей в регионах Приволжского федерального округа (ед.).

*Показатель* численности наемных работников занятых у ИП:

$$SI_{rip} = RS_j / RS_{MAX} \quad (35)$$

где  $RS_j$  – численность наемных работников занятых у ИП, в  $j$  – ом регионе (чел.);

$RS_{MAX}$  – максимальное значение численности наемных работников занятых у ИП в регионах Приволжского федерального округа (чел.).

Показатель средней численности работников МП:  $SI_{rmp} = MS_j / MS_{MAX}$ , (36)

где  $MS_j$  – средняя численность работников МП в  $j$  – м регионе (чел.);

$MS_{MAX}$  – максимальная средняя численность работников МП в регионах Приволжского федерального округа (чел.).

Показатель объема единого налога на вмененный доход:

$$SI_{envd} = ENS_j / ENS_{MAX}, (37)$$

где  $ENS_j$  – объем поступлений единого налога на вмененный доход в бюджет в  $j$  – м регионе (руб.);

$ENS_{MAX}$  – максимальное значение объема поступлений единого налога на вмененный доход в бюджет в регионах Приволжского федерального округа (руб.).

Показатель объема единого сельскохозяйственного налога:

$$SI_{esxn} = ESS_j / ESS_{MAX}, (38)$$

где  $ESS_j$  – объем поступлений единого сельскохозяйственного налога в бюджет в  $j$  – м регионе (руб.);

$ESS_{MAX}$  – максимальное значение объема поступлений единого сельскохозяйственного налога в бюджет в регионах Приволжского федерального округа (руб.).

Показатель объема поступлений в бюджет налога взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения :

$$SI_{usn} = US_j / US_{MAX} (39)$$

где  $US_j$  – объем налога взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения в  $j$  – м регионе (руб.);

$US_{MAX}$  – максимальное значение объема поступлений в бюджет налога взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения в регионах Приволжского федерального округа (руб.).

Интегральный индекс социальных эффектов предпринимательской деятельности вычисляется по следующей формуле:

$$SI_R = \sqrt[6]{SI_{ip} \cdot SI_{rip} \cdot SI_{rmp} \cdot SI_{envd} \cdot SI_{esxn} \cdot SI_{usn}} (40)$$

**Показатели динамики изменения социальных эффектов деятельности субъектов малого предпринимательства в регионе:**

Показатель динамики изменения численности фактически действующих индивидуальных предпринимателей:

$$DSI_{ip} = DPS_j / DPS_{MAX}, (41)$$

где  $DPS_j$  – индикатор динамики изменения численности фактически действующих индивидуальных предпринимателей в  $j$  – м регионе (%);

$DPS_{MAX}$  – максимальное значение индикатора изменения численности фактически действующих индивидуальных предпринимателей в регионах Приволжского федерального округа (%).

Показатель динамика изменения численности наемных работников занятых у ИП:

$$DSI_{rip} = DRS_j / DRS_{MAX}, (42)$$

где  $DRS_j$  – индикатор динамики изменения численности наемных работников занятых у ИП, в  $j$  – ом регионе (%);

$DRS_{MAX}$  – максимальное значение индикатора изменения численности наемных работников занятых у ИП в регионах Приволжского федерального округа (%).

Показатель динамики изменения средней численности работников МП:

$$DSI_{rmp} = DMS_j / DMS_{MAX}, (43)$$

где  $DMS_j$  – индикатор динамики изменения средней численности работников МП в  $j$  – м регионе (%);

$DMS_{MAX}$  – максимальное значение индикатора изменения средняя численность работников МП в регионах Приволжского федерального округа (%);

Показатель динамики изменения объема поступлений единого налога на вмененный доход в бюджет:

$$DSI_{envd} = DENs_j / DENs_{MAX}, (44)$$

где  $DENs_j$  – индикатор динамики изменения объема поступлений единого налога на вмененный доход в бюджет в  $j$  – м регионе (%);

$DENs_{MAX}$  – максимальное значение индикатора изменения объема поступления единого налога на вмененный доход в бюджет в регионах Приволжского федерального округа (%);

Показатель динамики изменения объема поступлений единого сельскохозяйственного налога в бюджет:

$$DSI_{esxn} = DESS_j / DESS_{MAX}, (45)$$

где  $DESS_j$  – индикатор динамики изменения объема поступлений единого сельскохозяйственного налога в бюджет в  $j$  – м регионе (%);

$DESS_{MAX}$  – максимальное значение индикатора объема поступлений единого сельскохозяйственного налога в регионах Приволжского федерального округа (%);

Показатель динамики изменения объема поступлений в бюджет налога взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения:

$$DSI_{usn} = DUS_j / DUS_{MAX}, (46)$$

где  $DUS_j$  – индикатор динамики изменения объема поступлений в бюджет налога взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения в  $j$  – м регионе (%);

$DUS_{MAX}$  – максимальное значение индикатора изменения объема поступлений в бюджет налога взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения в регионах Приволжского федерального округа (%);

*Интегральный индекс динамики изменения социальных эффектов предпринимательской деятельности вычисляется по следующей формуле:*

$$DSI_R = \sqrt[6]{DSI_{ip} \cdot DSI_{rip} \cdot DSI_{rmp} \cdot DSI_{envd} \cdot DSI_{esxn} \cdot DSI_{usn}} \quad (47)$$

*Сводный интегральный индекс социальных эффектов предпринимательской деятельности вычисляется по следующей формуле:*

$$SSI_R = \sqrt[2]{SI_R \cdot DSI_R} \quad (48)$$

**Показатели экономических эффектов деятельности субъектов малого предпринимательства региона:**

*Показатель числа малых предприятий:*

$$EI_{cmp} = CE_j / CE_{MAX} \quad (49)$$

где  $CE_j$  – число малых предприятий в  $j$  – м регионе;

$CE_{MAX}$  – максимальное значение числа малых предприятий в регионах Приволжского федерального округа (ед.).

*Показатель оборота малых предприятий:*

$$EI_{omp} = OE_j / OE_{MAX} \quad (50)$$

где  $OE_j$  – оборот малых предприятий, в  $j$  – ом регионе (руб.);

$OE_{MAX}$  – максимальное значение оборота малых предприятий в регионах Приволжского федерального округа (руб.);

*Показатель объема выручки ИП:*

$$EI_{vip} = VE_j / VE_{MAX} \quad (51)$$

где  $VE_j$  – объем выручки ИП в  $j$  – м регионе (руб.);

$VE_{MAX}$  – максимальное значение объема выручки ИП в регионах Приволжского федерального округа (руб.);

*Показатель сальдированного финансового результата деятельности субъектов малого предпринимательства*

$$EI_{sfr} = SE_j / SE_{MAX} \quad (52)$$

где  $ENS_j$  – сальдированный финансовый результат деятельности субъектов малого предпринимательства в  $j$  – м регионе (руб.);

$ENS_{MAX}$  – максимальный показатель сальдированного финансового результата деятельности субъектов малого предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа (руб.);

*Интегральный индекс экономических эффектов предпринимательской деятельности вычисляется по следующей формуле:*

$$EI_R = \sqrt[4]{EI_{cmp} \cdot EI_{omp} \cdot EI_{vip} \cdot EI_{sfr}} \quad (53)$$

**Показатели динамики изменения экономических эффектов деятельности субъектов малого предпринимательства региона:**

*Показатель динамики изменения числа малых предприятий:*

$$DEI_{cmp} = DCE_j / DCE_{MAX} \quad (54)$$

где  $DCE_j$  – индикатор динамики изменения числа малых предприятий в  $j$  – м регионе;

$DCE_{MAX}$  – максимальное значение индикатора изменения числа малых предприятий в регионах Приволжского федерального округа (ед.).

*Показатель динамики изменения оборота малых предприятий:*

$$DEI_{omp} = DOE_j / DOE_{MAX} \quad (55)$$

где  $DOE_j$  – индикатор динамики изменения оборота малых предприятий, в  $j$  – ом регионе (руб.);

$DOE_{MAX}$  – максимальное значение индикатора динамики изменения оборота малых предприятий в регионах Приволжского федерального округа (руб.);

*Показатель динамики изменения объема выручки ИП:*

$$DEI_{vip} = DVE_j / DVE_{MAX} \quad (56)$$

где  $DVE_j$  – индикатор динамики изменения объема выручки ИП в  $j$  – м регионе (ед.);

$DVE_{MAX}$  – максимальное значение индикатора динамики изменения объема выручки ИП в регионах Приволжского федерального округа (ед.).

*Показатель динамики изменения сальдированного финансового результата деятельности субъектов малого предпринимательства*

$$DEI_{sfr} = DSE_j / DSE_{MAX} \quad (57)$$

где  $DSE_j$  – индикатор динамики изменения сальдированного финансового результата деятельности субъектов малого предпринимательства в  $j$  – м регионе (ед.);

$DSE_{MAX}$  – максимальное значение индикатора динамики изменения сальдированного финансового результата деятельности субъектов малого предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа (ед.).

*Интегральный индекс динамики изменения экономических эффектов предпринимательской деятельности вычисляется по следующей формуле:*

$$DEI_R = \sqrt[4]{DEI_{cmp} \cdot DEI_{omp} \cdot DEI_{vip} \cdot DEI_{sfr}} \quad (58)$$

*Сводный интегральный индекс экономических эффектов предпринимательской деятельности вычисляется по следующей формуле:*

$$SEI_R = \sqrt[2]{EI_R \cdot DEI_R} \quad (59)$$

В дальнейшем вычисляются параметры расхождения сводных интегральных индексов социальных и экономических эффектов предприниматель-

Таблица 11

**Показатели социальных эффектов деятельности субъектов малого предпринимательства  
в регионах ПФО**

Регион ПФО	$SI_{ip}$	$SI_{rip}$	$SI_{rmp}$	$SI_{envd}$	$SI_{esxn}$	$SI_{usn}$	$SI_R$
1	2	3	4	5	6	7	8
Республика Башкортостан	1	0,701	0,853	1	0,636	0,763	0,813
Республика Марий Эл	0,142	0,175	0,14	0,132	0,056	0,178	0,128
Республика Мордовия	0,205	0,318	0,123	0,2	0,184	0,163	0,19
Республика Татарстан	0,93	0,57	0,97	0,939	0,504	1	0,79
Удмуртская Республика	0,326	0,347	0,287	0,263	0,287	0,381	0,312
Чувашская Республика	0,326	0,263	0,256	0,323	0,176	0,288	0,266
Пермский край	0,693	1	0,588	0,553	0,146	0,787	0,543
Кировская область	0,36	0,55	0,364	0,25	0,097	0,475	0,306
Нижегородская область	0,581	0,493	1	0,832	0,222	0,985	0,611
Оренбургская область	0,546	0,361	0,412	0,36	0,331	0,385	0,393
Пензенская область	0,332	0,355	0,351	0,278	0,192	0,365	0,305
Самарская область	0,631	0,47	0,793	0,7	0,315	0,741	0,580
Саратовская область	0,492	0,388	0,374	0,57	1	0,512	0,524
Ульяновская область	0,283	0,258	0,297	0,274	0,253	0,288	0,275

Таблица 12

**Показатели динамики изменения социальных эффектов деятельности субъектов  
малого предпринимательства в регионах ПФО**

Регион ПФО	$DSI_{ip}$	$DSI_{rip}$	$DSI_{rmp}$	$DSI_{envd}$	$DSI_{esxn}$	$DSI_{usn}$	$DSI_R$
Республика Башкортостан	0,992	0,613	1	0,927	0,539	1	0,819
Республика Марий Эл	0,893	0,603	0,64	0,910	0,486	0,828	0,708
Республика Мордовия	0,728	1	0,562	0,954	0,493	0,823	0,731
Республика Татарстан	0,921	0,404	0,708	0,967	0,45	0,883	0,682
Удмуртская Республика	0,845	0,526	0,853	0,92	0,917	0,883	0,809
Чувашская Республика	0,807	0,516	0,707	0,936	0,441	0,907	0,692
Пермский край	0,984	0,533	0,579	0,955	0,789	0,88	0,765
Кировская область	0,839	0,515	0,744	0,944	0,572	0,881	0,731
Нижегородская область	0,901	0,468	0,683	0,933	0,366	0,895	0,666
Оренбургская область	1	0,663	0,755	0,919	0,367	0,877	0,727
Пензенская область	0,84	0,65	0,794	1	0,587	0,834	0,772
Самарская область	0,806	0,743	0,697	0,916	0,603	0,89	0,767
Саратовская область	0,734	0,275	0,516	0,912	0,474	0,891	0,585
Ульяновская область	0,88	0,574	0,775	0,931	1	0,867	0,825

Таблица 13

**Показатели экономических эффектов деятельности субъектов малого предпринимательства  
в регионах ПФО**

Регион ПФО	$EI_{cmp}$	$EI_{omp}$	$EI_{vip}$	$EI_{sfr}$	$EI_R$
Республика Башкортостан	0,748	0,692	1	0,523	0,721
Республика Марий Эл	0,146	0,111	0,074	0,134	0,112
Республика Мордовия	0,137	0,083	0,118	0,107	0,109
Республика Татарстан	0,921	0,803	0,96	0,935	0,902
Удмуртская Республика	0,377	0,216	0,228	0,296	0,272
Чувашская Республика	0,268	0,17	0,195	0,271	0,221
Пермский край	0,658	0,556	0,87	0,704	0,688
Кировская область	0,383	0,253	0,282	0,216	0,277
Нижегородская область	0,737	1	0,526	0,624	0,701
Оренбургская область	0,347	0,201	0,356	0,166	0,253
Пензенская область	0,332	0,181	0,293	0,388	0,287
Самарская область	1	0,708	0,463	1	0,756
Саратовская область	0,532	0,255	0,282	0,444	0,361
Ульяновская область	0,304	0,218	0,269	0,226	0,251

Таблица 14

**Показатели динамики изменения экономических эффектов деятельности субъектов малого предпринимательства в регионах ПФО**

Регион ПФО	$DEI_{cmp}$	$DEI_{omp}$	$DEI_{vip}$	$DEI_{sfr}$	$DEI_R$
Республика Башкортостан	0,882	0,805	0,612	0,775	0,761
Республика Марий Эл	0,799	0,795	0,604	0,699	0,719
Республика Мордовия	0,84	0,87	0,707	0,943	0,835
Республика Татарстан	0,767	0,889	0,624	0,913	0,789
Удмуртская Республика	0,722	0,759	0,599	0,836	0,723
Чувашская Республика	0,725	0,866	0,641	0,735	0,734
Пермский край	0,691	0,749	0,627	0,876	0,73
Кировская область	0,826	0,804	0,639	0,648	0,724
Нижегородская область	0,684	0,811	0,627	0,615	0,68
Оренбургская область	0,77	0,852	0,671	0,813	0,773
Пензенская область	1	0,873	0,652	0,862	0,836
Самарская область	0,801	1	0,435	0,996	0,767
Саратовская область	0,871	0,722	0,588	1	0,779
Ульяновская область	0,847	0,868	1	0,592	0,812

Таблица 15

**Сводные интегральные индексы социальных и экономических эффектов предпринимательской деятельности в регионах ПФО**

Регион ПФО	$SI_R$	$DSI_R$	$SSI_R$	$EI_R$	$DEI_R$	$SEI_R$
Республика Башкортостан	0,813	0,819	0,815	0,721	0,761	0,740
Республика Марий Эл	0,128	0,708	0,301	0,112	0,719	0,283
Республика Мордовия	0,19	0,731	0,372	0,109	0,835	0,301
Республика Татарстан	0,79	0,682	0,734	0,902	0,789	0,843
Удмуртская Республика	0,312	0,809	0,502	0,272	0,723	0,443
Чувашская Республика	0,266	0,692	0,426	0,221	0,734	0,402
Пермский край	0,543	0,765	0,644	0,688	0,73	0,708
Кировская область	0,306	0,731	0,472	0,277	0,724	0,447
Нижегородская область	0,611	0,666	0,637	0,701	0,68	0,69
Оренбургская область	0,393	0,727	0,534	0,253	0,773	0,442
Пензенская область	0,305	0,772	0,485	0,287	0,836	0,489
Самарская область	0,580	0,767	0,667	0,756	0,767	0,761
Саратовская область	0,524	0,585	0,553	0,361	0,779	0,530
Ульяновская область	0,275	0,825	0,476	0,251	0,812	0,451

Таблица 16

**Шкала оценки эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур в регионе**

№	Оценочная шкала оценки эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур	Категория оценки эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур
1.	0-0,025	Высокая ++
2.	0,026-0,05	Высокая +
3.	0,051-0,075	Высокая
4.	0,076-0,100	Средняя++
5.	0,101-0,150	Средняя+
6.	0,151-0,175	Средняя
7.	0,176-0,2	Низкая
8.	Свыше 0,2	Низкая -

ской деятельности и на основе предложенной шкалы определяется категория оценки эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур.

На основе разработанной методики нами была проведена оценка эффективности взаимодействия

органов региональной (муниципальной) власти с субъектами малого предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа которая выявила следующие результаты (табл. 17).

Таблица 17

**Оценка эффективности взаимодействия органов региональной (муниципальной) власти с субъектами малого предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа**

Регион ПФО	$SSI_R$	$SEI_R$	Диапазон расхождений совокупных интегральных индексов $SSI_R$ и $SEI_R$	Категория оценки эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур в регионе
Республика Башкортостан	0,815	0,740	0,075	Высокая
Республика Марий Эл	0,301	0,283	0,063	Высокая
Республика Мордовия	0,372	0,301	0,071	Высокая
Республика Татарстан	0,734	0,843	0,109	Средняя+
Удмуртская Республика	0,502	0,443	0,059	Высокая
Чувашская Республика	0,426	0,402	0,024	Высокая ++
Пермский край	0,644	0,708	0,064	Высокая
Кировская область	0,472	0,447	0,025	Высокая ++
Нижегородская область	0,637	0,69	0,053	Высокая ++
Оренбургская область	0,534	0,442	0,092	Средняя++
Пензенская область	0,485	0,489	0,004	Высокая ++
Самарская область	0,667	0,761	0,094	Средняя++
Саратовская область	0,553	0,530	0,023	Высокая ++
Ульяновская область	0,476	0,451	0,025	Высокая ++

Предложенная методика мониторинга эффективности системы взаимодействия бизнеса и власти в регионе по критериям взаимной лояльности на основе сопоставления эффективности деятельности органов региональной власти по формированию благоприятных условий для развития предпринимательства (экономические эффекты для бизнеса) с «ответной реакцией» делового сообщества и сопутствующих социальных эффектов их хозяйственной

деятельности может быть использована при выработке практических рекомендаций и предложений, направленных на повышение результативности деятельности органов власти по оптимизации делового климата в регионах в рамках реализации положений Национальной предпринимательской инициативы.

Стаття надійшла до редакції 19.05.2015

Прийнято до друку 07.07.2015