

## **ОЦЕНКА УРОВНЯ СОГЛАСОВАННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ**

**Ю.А. Фридман, Г.Н. Речко, О.А. Бияков<sup>\*</sup>, Ю.Ш. Блам**

*Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,  
<sup>\*</sup>Кузбасский государственный технический университет*

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

### **Аннотация**

Рассматриваются проблемы взаимодействия экономических интересов власти и бизнес-структур в отдельном регионе в контексте оценки уровня их согласованности. Доказана необходимость развития инструментов количественной оценки региональных экономических интересов. Предложен подход, базирующийся на математическом инструментарии ранговой статистики и предполагающий использование информационной базы официальной региональной статистики. Разработаны методические решения, позволяющие дать количественную оценку уровня согласованности экономических интересов субъектов региональной промышленной политики.

**Ключевые слова:** региональная промышленная политика, согласованность экономических интересов, методика количественной оценки

### **ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ**

В начале 2008 г. принят ряд документов и решений, весьма важных с точки зрения их влияния на экономическую жизнь России. Главное то, что озвучена программа социального и экономического

развития страны на перспективу до 2020 г. Основные акценты в ней сделаны на интенсификацию и диверсификацию, уход от сырьевых сценариев развития, интенсивную промышленную и региональную политику, реформирование и развитие соответствующих институтов, обеспечивающих реализацию этих направлений.

В рамках единой экономической стратегии развития России каждый ее регион погружается в конкурентную среду и самостоятельно проводит экономическую политику для улучшения своих конкурентных позиций.

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

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

Однако до сих пор процесс согласования носит в основном политический характер. В последнее время в России проведено несколько довольно интересных исследований по проблеме взаимодействия бизнеса и власти (см., например, [2–4]). Но большинство из них имеют философскую или, в лучшем случае, социальную направленность. На практике же существующие модельные конструкции взаимодействия бизнеса и власти сводятся к переговорному процессу, в рамках которого рождаются «договора (соглашения) о принципах взаимодействия». Цель этих соглашений – установление сбалансированных партнерских отношений власти и бизнеса и повышение социальной ответственности бизнеса. Предмет соглашений – мероприятия, направленные

ные на достижение взаимоприемлемого уровня согласованности интересов, взаимной заинтересованности сторон и минимальной информационной открытости\*.

Этот инструмент имеет определенные недостатки, но и, бесспорно, одно достоинство: он реально работает. Именно эти договоры содержат определенные количественные оценки экономических интересов бизнеса и власти. Ежегодно обновляя договора и расширяя круг участников «договорного процесса», бизнес и власть совершенствуют подходы к выработке компромисса, и в том числе количественные параметры.

Количественные оценки, как и большая часть достигнутых в рамках соглашений договоренностей и, тем более, механизмов их реализации, остаются «закрытой темой» даже для профессиональных исследователей. Ни власть, ни, тем более, бизнес (особенно компании, акции которых обращаются на рынках) в отсутствие общепризнанных количественных оценок не заинтересованы в том, чтобы раскрывать, на какие компромиссы приходится идти, и какой ценой они достигаются. Другой проблемой является «точечный» характер заключаемых соглашений, поскольку любая бизнес-структура по определению стремится не только локализовать «непрофильные» финансовые вложения, но и сделать их выгодными для своего бизнеса.

Именно поэтому количественные оценки взаимодействия бизнеса и власти должны иметь открытый характер, быть общепризнанными и опираться на существующую статистику. Цель получения таких количественных оценок состоит не в том, чтобы измерить величину дополнительных финансовых вливаний, на которые должен рассчитывать бизнес, формируя свою финансовую стратегию, а в том, чтобы иметь возможность количественно оценить «мощность» региональной промышленной политики. При этом если в регионе применяются в основном политические (простые) модели взаимодействия бизнеса и власти, количественная оценка «мощности» их взаимодействия не

---

\* К примеру, публичное оглашение рейтинга качества взаимодействия компаний и власти, который компаниям позволит позиционировать себя как социально ответственные структуры, а региональной власти – оценивать уровень взаимодействия с бизнесом.

будет востребована. Количественная оценка особенно «интересна» при переходе от простых региональных моделей взаимодействия бизнеса и власти к сложным [5].

## ВЛАСТЬ И БИЗНЕС: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Под институциональной моделью взаимодействия власти и бизнеса мы понимаем совокупность сложившихся на определенной территории формальных и неформальных норм, правил и практик их взаимодействия. В научных публикациях последних лет отмечается, что в 90-е годы прошлого века в субъектах Российской Федерации складывались различные типы отношений взаимодействия власти и бизнеса, известные как *модель патронажа* (административного давления власти на бизнес), *модель «приватизации власти»* (крупным капиталом) и *модель партнерства* (компромисса) [2, 6, 7].

На ранних стадиях становления как бизнеса, так и власти (начало 90-х годов) модели патронажа и «приватизации власти» благополучно сосуществовали. И власть, и бизнес были слабыми. Власть плохо ориентировалась в целях и задачах развития. Администрирование было единственным эффективным «институтом» управления, так как институты рыночного регулирования (даже элементарные) просто отсутствовали. Бизнес же, используя слабость власти, «делегировал» своих менеджеров во власть для обеспечения собственных интересов. Классический пример такого уровня «согласования интересов» – Кузбасс начала 90-х годов, когда приватизация крупных металлургических и угольных комплексов осуществлялась компанией, главный менеджер которой занимал пост заместителя губернатора области.

К концу 90-х годов в России сложилось несколько крупных финансово-промышленных групп, приступивших к созданию вертикально интегрированных бизнесов с привлечением в первую очередь уникальных минерально-сырьевых ресурсов в российских регионах. Этот «бизнес» уже обладал таким количеством ресурсов, с одной стороны, и уже на таком уровне воздействовал на структуры федераль-

ной власти, с другой стороны, что единственной рабочей моделью его функционирования в регионах оказалась модель компромисса.

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

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

## ВЛАСТЬ И БИЗНЕС: РЕСУРСЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

В динамично развивающихся регионах власть и крупный бизнес (имеющий значимое влияние на экономику региона) стремятся находить приемлемые для обеих сторон формы взаимодействия. Однако это не означает, что сложившаяся сегодня модель партнерских отно-

шений не может трансформироваться в какую-либо другую модель отношений. Пока же, по крайней мере, и бизнес, и власть располагают инструментами влияния, чтобы «держат друг друга под контролем». Так, власть располагает своими ресурсами влияния, потенциал которых со временем меняется. Обычно эти ресурсы объединяют в три основные группы.

К *административным ресурсам* можно отнести прописанные в региональных законах полномочия региональной власти, а также права, присвоенные региональными руководителями.

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

*Экономические и институциональные ресурсы* региональной власти определяются, во-первых, экономическим потенциалом региона; во-вторых, степенью и методами контроля, установленного властью над экономическими субъектами, осуществляющими предпринимательскую деятельность на подведомственной территории; в-третьих, стратегиями, которые вырабатывает и реализует региональная власть.

В 90-е годы наиболее важным экономическим ресурсом региональной власти являлся контроль над собственностью и процессом ее распределения. Переход собственности в частные руки предопределяет повышение экономических ресурсов у бизнеса по сравнению с властью (особенно в тех случаях, если она не может им управлять через советы директоров).

К значимым экономическим ресурсам региональной власти, позволяющим ей сегодня влиять на бизнес, относятся: 1) предоставление налоговых льгот; 2) государственный и социальный заказ; 3) введение единого налога на вмененный доход (как правило, это особый ресурс

муниципальных органов власти); 4) предоставление региональных преференций (землеотводы, разрешение на застройку). Используя эти ресурсы, власть может создавать более или менее благоприятные условия для развития «близким» экономическим структурам.

Помимо этого региональная власть обладает и специфическими экономическими ресурсами, которые немаловажны для бизнес-субъектов региона:

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

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

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

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

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

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

К сожалению, «мощность» этих групп ресурсов не отражается ни одним официальным статистическим показателем. Неизвестны нам и синтетические показатели. А их отсутствие при оценке взаимодействия федеральной, региональной власти и бизнеса в процессе использования технологических, финансовых, людских и природных ресурсов региона является сдерживающим фактором при формировании рациональной конфигурации экономического пространства региона. Именно поэтому нередки случаи, когда власти подписывают соглашения, а вдогонку упрекают бизнес в нечестной игре. И наоборот, довольно часто бизнес ссылается на чрезмерную социальную нагрузку.

Естественно, что решение проблемы лежит в первую очередь в плоскости совершенствования механизмов согласования интересов между бизнесом и властью. Однако важной составляющей этого процесса является разработка инструментария, позволяющего измерить и количественно оценить уровень согласованности экономических интересов участников промышленной политики в регионе.

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ: ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ**

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

Федеральные и региональные власти заинтересованы в таком использовании ресурсов региона, которое позволяет оптимизировать некоторую систему показателей (количественных и качественных). А бизнес использует эти ресурсы (в рамках регулируемой федеральными



ми и региональными властями институциональной среды и дополнительных соглашений) в своих интересах, в соответствии со своими критериями. В этом контексте объектом согласования действий региональной власти и бизнеса являются их экономические интересы, связанные с использованием региональных ресурсов. В идеале хозяйственная деятельность субъектов должна опираться на стремление к повышению уровня согласованности их экономических интересов, поскольку в этом случае гарантированно уменьшаются хотя бы транзакционные издержки субъектов, обусловленные их взаимодействием между собой. Сам же уровень согласованности экономических интересов субъектов может определяться уровнем эффективности использования региональных ресурсов и, следовательно, может быть описан качественными и количественными характеристиками. Проблема заключается в том, какие характеристики могут быть отражены через показатели официальной статистической отчетности, поскольку иной подход не будет корректным с точки зрения верификации результата.

Очевидно, что абстрактного нецеленаправленного экономического интереса как такового не существует. Каждый экономический интерес имеет свою цель в пространстве полезных результатов, которые могут быть получены на имеющихся ресурсах системы. И именно «целенаправленность» является *качественной характеристикой* экономического интереса. Проблема состоит в том, что количество возможных полезных результатов может достигать нескольких десятков, а количество экономических интересов (однонаправленных, разнонаправленных) пропорционально по крайней мере числу лиц, имеющих право принимать управленческие решения, связанные с функционированием системы. Проанализировать все возможные варианты, учитывая нелинейный характер взаимодействия экономических интересов, просто нереально ни теоретически, ни практически.

*Количественная характеристика* воздействия экономического интереса не столь очевидна по причине его многомерности, и отражает она степень влияния интереса на конечные результаты деятельности субъекта хозяйствования согласно некоторому принятому критерию. Конечные же результаты хозяйственной деятельности субъекта могут быть описаны в виде набора экономических показателей (прибыль, чис-

ленность работающих, объем выпуска продукции и др.). Эти показатели одномерны в пространстве, но проблема заключается в том, что они имеют различные единицы измерения и, как правило, несопоставимы.

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

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

Естественно считать, что взаимодействие экономических интересов происходит одновременно как в пространстве, так и во времени, и, следовательно, их поведение можно описать некоторой системой показателей, прямо или косвенно отражающих влияние экономических интересов хозяйствующих субъектов на процессы, происходящие в региональной экономической системе. Определив такую систему показателей, можно формировать сводные характеристики (интегрированные количественные оценки), оценивающие экономические интересы субъектов экономического пространства региона. Но это возможно лишь при наличии единой метрики, например через свертывание набора показателей с различными единицами измерения на одну числовую ось, причем таким образом, чтобы изменение каждого показателя адекватно отражалось в общей совокупности. Тогда появляется возможность

количественно измерять как интенсивность воздействия экономических интересов на результативность функционирования экономики региона, так и взаимную ориентацию (направленность) различных экономических интересов, качество состояния системы в каждый момент ее движения относительно некоторого идеального (эталонного) состояния, определяемого принятым критерием оценки.

Исходя из такого посыла авторы выработали подход к измерению и оценке уровня согласованности экономических интересов субъектов промышленной политики в регионе. Подход базируется на математическом инструментарии ранговой статистики и предполагает использование информационной базы официальной региональной статистики.

## МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ

Нам неизвестны методы измерения и оценки уровня согласованности экономических интересов субъектов региональной промышленной политики (региональной власти и бизнес-субъектов как реальных носителей экономических интересов). Ниже описывается разработанный нами подход, предполагающий применение ряда методических новаций.

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

Практическая направленность методики определяется возможностью, во-первых, идентифицировать признаки «эталонного» взаимодействия субъектов региональной промышленной политики, направленного на повышение уровня согласованности их экономических интересов; во-вторых, задать тенденцию развития региональной экономической системы, отображая в каждый момент времени то состояние, к которому она должна стремиться относительно эталона.

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

**Выбор экономических показателей.** Необходимо выбрать показатели, по которым предполагается анализировать функционирование экономики региона на предмет оценки уровня согласованности экономических интересов субъектов региональной промышленной политики.

Представляется естественным, что на уровне региональной экономической системы критерий оценки должен быть выражен через существующие в официальной статистике показатели хозяйственной деятельности. Но любые объемные характеристики региональной экономической системы (валовой региональный продукт, выпуск продукции, численность занятых и др.), взятые изолированно, не могут отразить динамику экономического процесса, так как они в своей сути статичны и являются лишь отражением состояния системы в тот или иной момент времени.

При формировании набора показателей, отражающих согласованность экономических интересов субъектов региональной промышленной политики, представляется необходимым учитывать ряд требований:

- в набор не включаются показатели, которые определяются как производные от других, входящих в него показателей. Такое ограничение связано с тем, что для описания состояния системы должен быть использован необходимый минимум информации. Излишняя же информация только отягощает модель, усложняет процесс выявления основных закономерностей ее функционирования;
- в набор не включаются показатели, не позволяющие оценить изменение характеристик системы или ее взаимодействия

с внешней средой в динамике. Такое ограничение естественно в силу динамической природы экономических процессов;

- в набор не включаются показатели, отражающие связи системы за пределами предмета исследования или не оказывающие существенного влияния на решение поставленной задачи. Это позволяет избавить модель от чрезмерной информационной загруженности и уменьшить влияние различного рода помех и второстепенных факторов;
- в набор могут входить только такие показатели, методика расчета которых была неизменной в течение достаточно длительного времени. Это необходимо для обеспечения сопоставимости изменений рассматриваемого показателя за исследуемый период.

Следует упомянуть и о проблеме несовместимости дискретных интервалов времени, используемых в статистической отчетности Росстата для фиксирования состояния экономики региона по разным характеристикам его развития.

**Учет динамики процессов.** Осуществляется формализация критерия оценки через формирование «динамического норматива» – порядка движения показателей, характеризующего состояние, принятое в качестве эталонного (идеального). Естественно, что на уровне хозяйственной системы региона динамический норматив должен выражаться через существующие показатели функционирования экономики региона. Но ни один показатель, ни совокупность показателей, как уже говорилось, не может отразить динамику процесса, так как показатели в своей сути статичны и являются лишь отражением состояния системы в тот или иной момент времени. Поэтому для построения динамического критерия следует рассматривать не значения самих показателей, а порядок их движения во времени.

Экспертным путем формируем эталонный ранговый ряд – такой порядок движения показателей функционирования экономики региона во времени, который бы опосредованно отражал наиболее высокий уровень согласованности экономических интересов субъектов региональной промышленной политики согласно принятому (в рамках проводимого исследования) критерию. Суть эталонного ранжированного перечня достаточно прозрачна, – это и есть идеальный режим функционирования хозяйственной системы региона.

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

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

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

**Количественная оценка структуры экономической системы.** Эту структуру получаем через преобразование показателей хозяйственной деятельности субъектов региональной промышленной поли-

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

Как известно, этот метод предполагает следующий порядок расчета.

1. Берется  $N$  статистических показателей, отражающих функционирование экономики региона (см. таблицу). В результате упорядочения их по некоторому критерию получаем «эталонный» ряд  $P = \{P_1, P_2, \dots, P_i, \dots, P_N\}$ .

**Матрица рангов движения показателей**

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

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

- учету инфляционной составляющей (это относится к стоимостным показателям);
- сглаживанию временных рядов, что обусловлено спецификой расчетов. При расчете темпов роста и ускорения движения показателей возникает проблема, если компонента временного ряда имеет отрицательное или нулевое значение, что свойственно рядам стоимостных показателей. В этом случае предлагается воспользоваться методом медианного сглаживания временных рядов, который, как показывают проведенные тестовые расчеты, снимает проблему.

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

- рассчитываются темпы роста показателей (анализ темпов позволяет оценить изменение условий, в которых происходит функционирование исследуемой системы);
- рассчитываются ускорения изменения величин показателей;
- ранжируется список показателей по убыванию величины ускорения их движения, т.е. первый ранг закрепляется за показателем с наибольшим ускорением, а последний – за показателем, имеющим наименьшее ускорение.

В результате выполнения этого этапа получаем несколько ранговых рядов  $Z = Z^1, Z^2, \dots, Z^J, \dots, Z^K$ , которые отражают структуру движения анализируемых показателей в разные периоды функционирования экономической системы ( $T = T_1, T_2, \dots, T_J, \dots, T_K$ ). Каждый  $J$ -й ранговый ряд содержит  $N$  компонент (фактический порядок движения  $N$  показателей по периоду).

4. Сравниваются два ранговых ряда: эталонный  $P$  и фактический  $Z^J$  ( $J = 1, 2, \dots, K$ ). Как известно, ранговые ряды различаются двумя основными характеристиками: **разностью** между рангами отдельных показателей и **инверсией** одного полного ряда по отношению к другому. Для оценки близости фактического и эталонного порядков движения используются коэффициенты ранговой корреляции.

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

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

В качестве меры сходства (однаправленности) двух рядов можно принять коэффициент ранговой корреляции по Кендэллу:

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



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

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

Возможен и третий вариант, когда коэффициенты принимают нулевое или близкое к нулевому значение. Он практически означает отсутствие взаимодействия экономических интересов либо настолько малый его уровень, что им можно пренебречь при анализе состояния системы. В этом случае можно считать, что характеристики экономических интересов являются в каком-то смысле ортогональными, их взаимодействие не оказывает влияния на прирост полезных результатов.

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

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

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

6. Полученный ряд значений  $R_J$  может быть аппроксимирован мультипликативной функцией вида

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

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

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

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

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

\* \* \*

Предложенный подход к проблеме измерений в экономическом пространстве региона, базирующийся на математическом инструментарии ранговой статистики и на использовании официальной региональной статистической информации, позволяет проводить анализ не от достигнутого уровня, а на основе оценки «расстояния» до эталона и сводить показатели различных аспектов хозяйствования к одной шкале, что обеспечивает комплексность получаемой оценки.

Разработанные методические решения позволяют дать количественную оценку уровня согласованности экономических интересов субъектов региональной промышленной политики. В рамках апробации методики проведены тестовые расчеты на региональном уровне с использованием показателей развития ведущих отраслей кузбасской экономики, с одной стороны, и кузбасского региона – с другой. Информационная база полученной оценки содержит более 20 показателей официальной статистической отчетности за семилетний период. В настоящее время методика готовится к апробации в рамках проводимого исследования по проблемам согласования взаимодействия крупного бизнеса и власти на уровне субъекта Федерации при формировании модели его развития на перспективу.

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

### Литература

1. Гранберг А.Г. Моделирование пространственного развития национальной и мировой экономики: эволюция подходов // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 1. – С. 87–106.
2. Бизнес и власть в сильных регионах: модели и ресурсы взаимодействия / Путинские реформы и потенциал влияния региональных элит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.fesmos.ru/Publikat/19\\_RegElit2004/regelit\\_8.html](http://www.fesmos.ru/Publikat/19_RegElit2004/regelit_8.html) (дата обращения 04.05.2008).
3. Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.socpol.ru/publications/csr/ch1.pdf> (дата обращения 04.05.2008).
4. Опыт применения различных форм и технологий социального партнерства в развитых странах Европы и мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.mecenat100.ru/img\\_data/maon/20070914.pdf](http://www.mecenat100.ru/img_data/maon/20070914.pdf) (дата обращения 04.05.2008).
5. Братющенко С.В., Селиверстов В.Е. Корпоративная социальная ответственность бизнеса как институт государственно-частного партнерства и эффективной региональной и социальной политики // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 4. – С. 189–206.
6. Курбатова М.В., Левин С.Н. Преобладание иерархического типа взаимодействия власти и бизнеса как проявление зависимости от предшествующего развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/211519.html> (дата обращения 04.05.2008).
7. Красильников О.Ю. Модели взаимодействия власти и собственности // Собственность и власть: динамика, тенденции, перспективы: Сб. науч. тр. / Под. ред. Т.И. Трубицыной. – Саратов: Научная книга, 2005. – Вып. 4. – С. 85–97.