

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

В.И. ЛЯШЕНКО, д.э.н.,

Донецкий национальный технический университет

МОДЕРНИЗАЦИЯ РЕЖИМОВ КАК ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ: ДИАЛЕКТИКА СОЧЕТАНИЯ СТИМУЛОВ И ОГРАНИЧЕНИЙ

Возможность формирования различных экономических режимов с учетом специфики развития различных категорий субъектов и многообразия целей регулирования на разных уровнях создают предпосылки для конструирования использования специальных режимов как определенного набора стимулов и ограничений предпринимательской деятельности для преодоления устойчивых негативных состояний экономических систем (например, выхода из институциональных ловушек).

Регуляторный режим представляет собой целенаправленное взаимодействие совокупности субъектов экономического процесса в рамках институтов экономической деятельности, ресурсов и стратегий борьбы за реализацию собственных экономических интересов с целью достижения и/или удержания экономических преимуществ для минимизации собственных транзакционных издержек. При этом в процессе своего формирования любой экономической режим является определенным результатом сделки на рынке институтов.

Режимы активизации развития предпринимательства могут быть систематизированы в виде четырех групп: организационно-правовые, финансовые, экономические и социальные. Важным является использование их в комплексе на макро-, мезо- и микроуровнях.

Недостаток внимания к указанным режимам снижает эффективность развития предпринимательского сектора экономики. Особую важность указанные режимы приобретают в настоящее время, когда основная масса небольших государственных и коммунальных предприятий уже приватизирована и развивается по законам рыночной экономики. Разработка и реализация режимов, способствующих развитию малых предприятий, должна быть направлена главным образом не на предоставление каких-либо преимуществ, а на устранение дискриминации в их деятельности и адаптацию к рыночным условиям хозяйствования.

Ключевые слова: специальные режимы

регулирования, государственное регулирование, институты развития.

Особенностью современного этапа исследования развития экономических систем различных уровней выступает осознание возрастающей степени неравновесности в энерго-масс-информационных обменных процессах жизнедеятельности организаций, функционирующих преимущественно по принципу открытых систем и изменяющих среду своего обитания до качественно иных форм. На этом этапе с развитием познавательной деятельности человека происходит проникновение синергетической парадигмы и во многие сферы институциональных исследований.

Например, работы Г. Пиншо [1], который ввел термины "интрапренер", "интрапренерство" и "интракапитал" (intrapreneur, intrapreneurship, intracapital), от *intra* – внутри (лат.), положили начало формированию современных концепций "внутрифирменного предпринимательства", укрепили понимание предпринимательства как глобального процессного явления, не обязательно ассоциируемого с понятием собственности. Их можно считать началом пятой "волны" интереса к углублению теоретических исследований предпринимательства на основе синергетического подхода [2 - 6]. Синергетика в настоящее время прилагается и применяется к пониманию самых разных явлений природы и мира человека. Она пытается выступать в самых разных модификациях, более или менее отдаленных приложениях. Сама синергетическая система знания развивается благодаря и через "синергетический подход к...".

Особенности функционирования неформального предпринимательского сектора изучаются в работах К. Поланьи [7], Т. Шанина, А. Шлезингера [8] и других. Карл Поланьи подчеркивал: "Сопоставление темпа перемен с темпом адаптации к ним и покажет нам, что

© В.И. Ляшенко, 2013

именно нужно считать их конечным результатом. Но допускать функционирование рыночных законов, пока не доказано функционирование саморегулирующегося рынка, мы совершенно не вправе. Рыночные законы действуют лишь в институциональных рамках рыночной же экономики..." [7, с. 50].

Достижения институциональной теории также важны для формирования теории предпринимательства, поскольку в рамках институционального подхода организации понимаются как открытые системы. Синтез указанных подходов знаменует наступление второго глобального этапа развития теории предпринимательства.

Еще XIX в. оставил нам учение о единой модели цикла средней продолжительностью в одно десятилетие. XX в. в лице Й. Шумпетера и Э. Хансена предложил концепцию множественности циклов, включая модель "больших циклов конъюнктуры" Н.Д. Кондратьева, длящихся 30-40 и более лет. Американский экономист А. О. Хиршман в своей работе "Смещающаяся заинтересованность" изложил теорию, касающуюся периодических чередований ценностных (идеологических) ориентаций в связи с политическими изменениями в стране. Он, распространяя теорию потребления на внутреннюю политику, заметил, что, начиная со времен промышленной революции, западное общество поочередно устремляет свою заинтересованность к одной из двух противоположных целей – либо индивидуальному, либо общественному счастью. В цикле Хиршмана чередуются периоды поглощенности делами частных лиц ("частным интересом") и периоды занятости общественными проблемами ("общественной активностью") (цит. по [2, с. 381]).

Концепция создания структур-аттракторов ("фрактальных фабрик") была предложена Х.-Ю. Варнеке применительно к предпринимательской сфере [9]. Фрактал (от лат. fractus) в переводе означает состоящий из фрагментов. Определение Б. Мандельборта звучит так: "Фракталом называется структура, состоящая из частей, которые в каком-то смысле подобны целому" (цит. по [10, с. 25]).

Сущность "фрактальной фабрики" определяется не ее внешними признаками, а внутренними ценностями, организационной культурой. Фрактал – самостоятельно действующая структурная единица предприятия. У каждого фрактала своя задача, точнее, в процессе функционирования фракталы ставят и формулируют эти задачи. Фракталы могут преобра-

зовываться, возникать вновь и распадаться. Фракталы – самоорганизованные структурные единицы. Они группируются без внешнего давления, чтобы служить целому. Самоорганизация способствует тому, что хорошие идеи реализуются вне зависимости от того, откуда они появились.

Фрактал имеет следующие признаки: 1) подобие – фракталы похожи друг на друга, но каждый имеет свою задачу; 2) самоорганизация – для фракталов (как самоорганизованных структурных единиц) характерны оперативность (последовательность операций оптимально организуется с помощью соответствующих методов), тактика и стратегия (в динамичном процессе фракталы ставят и формулируют свои задачи, а также заботятся о внутренних и внешних отношениях. Они могут преобразовываться, возникать вновь и распадаться); 3) динамика и жизнеспособность.

Целевая система, складывающаяся из целей фракталов, не содержит противоречий и должна служить для достижения общих целей предприятия. Фракталы объединены в сеть посредством высокопроизводительной информационно-коммуникационной системы, они сами определяют вид и объем своего доступа к данным. Конечные результаты фрактала постоянно измеряются и оцениваются. Таким образом, фрактал становится центральным структурным элементом предприятия.

"Фрактальной фабрике" присущи также централизованные функции; здесь концентрируется специальная информация, которая во фракталах не может храниться постоянно. Но все вспомогательные средства, касающиеся организации, поступают в распоряжение всех фракталов. Прежде всего это относится к возможности располагать информацией, которая больше не монополизирована.

Одним из самых важных требований, предъявляемых к "фрактальной фабрике", является способность всех ее подразделений и всех сотрудников к предпринимательскому мышлению и деятельности. Каждый фрактал должен быть фрактальной фабрикой меньшего размера. В дальнейшем фрактал не обязательно остается на фабрике, он может стать полностью самостоятельным. Так возникают тесно связанные друг с другом предприятия. Каждый фрактал и в конечном итоге каждое рабочее место рассматриваются как целое предприятие: определенная работа должна выполняться комплексно, а отдельная задача – решаться самостоятельно. Глобальные задачи реализуются

локально, т.е. рационально сформулированные общие глобальные цели становятся конкретными действиями. Чтобы это происходило синхронно во всех фракталах, их целевая установка формулируется самым конкретным образом.

Таким образом, если каждая конкретная идея нововведения возникает случайно, вся их совокупность позволяет поддерживать существование макроэкономической системы и обеспечивает закономерное направление эволюции. Говорить о какой-либо организации можно, если есть значимые идеи, некая совокупность смыслов, способных объективно служить организующим началом. При этом существует риск эксплуатации этого организующего начала, когда организация перестает быть способом реализации идей, которые стали ее началом, т.е. создание какой-либо организации представляет собой внешнюю цель саму по себе.

Все это находит свое отражение и в экономике, где циклически меняются взгляды на роль и место малого и крупного бизнеса. Экспертные оценки специалистов говорят о том, что крупные фирмы завтрашнего дня будут состоять из десятков, а может и сотен небольших самостоятельно действующих отделений, каждое из которых обладает большой степенью автономности и деятельность которых будет направлена на рынок продукции определенного вида или определенного потребителя. Некоторые называют такую организацию *гибридом большой и малой фирмы*. Такой гибрид сочетает преимущества большой фирмы (доступ к крупному капиталу, имеет возможность осуществления крупных инвестиций в фундаментальные исследования, возможность привлечения талантливых управляющих, ученых и инженеров) с основными преимуществами малого бизнеса (гибкость, скорость операций и острая направленность действий). Реструктурирование такого рода сейчас происходит на многих крупных фирмах, например "ИБМ", "Сименс", "Майкрософт", а также в корпорации "Джонсон энд Джонсон", которая преобразована в сеть из 166 независимых малых фирм. Штат центрального аппарата фирмы составляет всего 1,5% от 82 700 работающих. Идея структурных преобразований состоит в том, чтобы действовать и управляться как малая компания, оставаясь большой.

Успехи, достигнутые человечеством в развитии информационных технологий, привели к трансформации экономических отноше-

ний в обществе. Широкое внедрение сетевых технологий открыло новые возможности ведения бизнеса. Одним из его наиболее перспективных вариантов является создание виртуального предприятия. Иногда термином "виртуальные предприятия" (ВП) обозначают единую сеть физических и юридических лиц, осуществляющих совместную деятельность с целью получения прибыли. Разумеется, в такой трактовке ВП не предстают новшеством и отражают вполне прижившуюся (но пока еще не слишком распространенную) практику ведения бизнеса. Что действительно является новшеством, так это придание подобной практике статуса парадигмы современного хозяйствования в сочетании с использованием технологии электронной коммерции.

На сегодняшний день существует множество определений ВП, однако практически все они касаются только частных аспектов этого явления, тогда как общего определения пока нет. Например, Хопланд [11, с. 14-15] рассматривает ВП как предприятие, имеющее возможность располагать ресурсами, по величине превосходящими его собственные, и привлекать к сотрудничеству как внутренний персонал, так и партнеров извне. Наиболее обоснованным является определение, данное Данконт, который предполагает, что ВП представляет собой единую сеть творческих личностей, объединившихся с целью производства коммерческой продукции и поддерживающих друг с другом связь через Internet в режиме реального времени. Он подчеркивает, что ВП состоит из группы людей (организаций), сотрудничающих друг с другом и применяющих современные информационные технологии в ходе производства продукции, отвечающей запросам потребителей.

Данное определение, будучи наиболее приемлемым, все же не является универсальным, поскольку ВП бывают различных видов и, например, могут не только производить продукцию, но и оказывать услуги. Кроме того, больше внимания следовало бы уделить самому способу функционирования данных предприятий. Хотя ВП во многом сходны с реальными предприятиями, они еще обладают рядом дополнительных характеристик, поэтому корректнее было бы определять ВП как группу людей (организаций), совместно занятых предпринимательской деятельностью по производству и реализации продукции и (или) оказанию услуг. Несмотря на то что физическое местопребывание и реальная трудовая

деятельность участников ВП могут быть самыми разными, для успешного осуществления совместных предпринимательских проектов они должны действовать как единое предприятие.

Таким образом, можно выделить следующие основные современные тенденции организационного развития компаний: 1) сокращение иерархических уровней, численности среднего звена управления; 2) стремление к организационной простоте; 3) децентрализация принятия управленческих решений; 4) преобладание адаптивных структур; 5) использование таких организационных возможностей, как проектные и рабочие группы.

Что касается понимания самого понятия "предпринимательство", то здесь можно выделить два подхода: 1) подход, фокусирующийся на предпринимателе и его деятельности в конкретных условиях внешней среды, воспринимаемой исследователем в качестве объективного и не изменяющегося во времени фактора (линейный равновесный подход, исходящий из замкнутости системы "предприниматель / предприятие – среда его развития"); 2) подход, акцентирующий взаимозависимость предпринимателя/ предприятия и среды его деятельности (интерактивный, нелинейный неравновесный или синергетический подход, исходящий из открытости системы "предприниматель / предприятие – среда его развития").

Синергетика приходит в экономику вместе с новой эпохой финансового капитала и глобализации. Экономическая синергетика только начинает вводиться в научный оборот, но уже сейчас в ней обнаруживаются зачатки разных направлений. Синергетика объединяет спонтанное и осознанное, как бы накладывая на экономику механизм формирования общественного сознания. С позиции синергетики общественное сознание ситуационно, поскольку его сферой является взаимодействие: человек массы одновременно усваивает информацию, оценивает ее, изобретает, выступает с инициативой, делает выбор. Максимум активности обусловлен участием человека в экономике на правах частного собственника.

Вышеизложенное дает возможность определить предпринимательство как процесс самообновления и самоорганизации индивидуумов и предприятий, осуществляемый во взаимодействии с микро- и макросредой их функционирования с целью максимизации возможностей предпринимателя удовлетворять комплекс его социально-экономических потребно-

стей в рамках неравновесного динамического баланса противоречивых социально-экономических интересов участников этого процесса – индивидуумов, организаций и общества в целом.

В действующем законодательстве Украины государственная регуляторная политика в сфере хозяйственной деятельности трактуется как направление государственной политики, предусматривающее совершенствование правового регулирования хозяйственных отношений, а также административных отношений между регуляторными органами либо иными органами государственной власти и субъектами хозяйствования, недопущение принятия экономически нецелесообразных и неэффективных регуляторных актов, уменьшение вмешательства государства в деятельность субъектов хозяйствования и устранение препятствий для развития хозяйственной деятельности в пределах, порядке и путем, установленным Конституцией и законами Украины [12].

З.С. Варналий [13, с. 59] рассматривает регуляторную политику государства в сфере предпринимательской деятельности как системную совокупность приоритетов и механизмов государственного влияния на обеспечение комплексного и эффективного развития предпринимательства. Целью этой политики должно быть регулирование государством экономических и правовых отношений предпринимательства и государства, предпринимательства и населения, взаимоотношений между предпринимательствами. «Регуляторная политика охватывает все сферы государственного регулирования предпринимательской деятельности и включает совокупность законодательных и иных нормативных актов, регулирующих отношения в обществе по поводу осуществления предпринимательской деятельности» [38, с. 60]. Как видим, круг субъектов регуляторной политики согласно этому определению несколько шире, чем определенный в законе.

В состав государственной регуляторной политики в сфере малого предпринимательства входят: 1) создание и ликвидация предпринимательских структур; 2) система разрешений на ведение определенного вида предпринимательской деятельности, правила и процедуры, ее регламентирующие, не попадающие под разрешительную систему; 3) правила и процедуры вхождения в рынок и выхода из него субъектов предпринимательской деятельности, ее сворачивания в случае нерентабельности

или нецелесообразности; 4) механизмы регулирования ценообразования; 5) антимонопольное регулирование; 6) регулирование занятости и использования трудовых ресурсов; 7) режимы налогообложения предпринимательской деятельности и механизмы контроля за уплатой субъектами предпринимательской деятельности налогов и обязательных платежей в бюджет; 8) правила в отношении объемов и процедур подачи обязательной статистической, бухгалтерской и налоговой отчетности; 9) контроль за безопасностью и качеством продукции и услуг; 10) система расчетов между предпринимательскими структурами, с государством и населением; 11) режимы привлечения кредитов и инвестиций; 12) режимы и механизмы стимулирования инновационной деятельности.

В литературе под средствами государственного регулирования экономики часто понимаются ограничительные режимы осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности, действий или операций. Режим предпринимательской деятельности, или режим предпринимательства, можно рассматривать как институт сложной конструкции, включающий в себя комплекс норм, задающих определенные правила игры в этой сфере. "Институциональные ограничения охватывают как запрет индивидам что-либо делать, так и условия, при которых им иногда разрешается осуществлять определенные виды деятельности... Концептуально следует четко отличать правила от игроков. Цель правил – определение способа, в соответствии с которым происходит игра" [14, с. 12-13].

Регуляторный режим представляет собой целенаправленное взаимодействие совокупности субъектов экономического процесса в рамках институтов экономической деятельности, ресурсов и стратегий борьбы за реализацию собственных экономических интересов с целью достижения и/или удержания экономических преимуществ для минимизации собственных транзакционных издержек. При этом в процессе своего формирования любой экономический режим является определенным результатом сделки на рынке институтов.

Субъекты государственного регулирования рынка на основе своей компетенции выполняют две основные задачи: 1) обеспечивают выполнение публичных требований к предпринимателям (например, антимонопольные органы в части нарушения хозяйствующими субъектами антимонопольного законодатель-

ства, налоговые органы – в части выполнения предпринимателями норм налогового регулирования); 2) осуществляют индивидуальное регулирование предпринимательской деятельности (например, лицензирующие органы принимают решение о предоставлении предпринимателю лицензии на осуществление определенного вида деятельности).

Эти средства государственного регулирования никогда не применяются разрозненно, а образуют особые комплексы. В юридической науке они именуется правовыми режимами. Правовой режим в сфере государственного регулирования рынка – это специально сформированная система разрешений, запретов и обязанностей, позволяющая с помощью воздействия на деятельность предпринимателей и органов государственной власти защитить публичный интерес. Пропорции между разрешением, запретом и обязыванием неодинаковы и зависят от особенностей регулируемых отношений. Из этого видно, что режим в сфере государственного регулирования рынка объединяет две разновидности средств: 1) режим осуществления предпринимательской деятельности; 2) режим регулирования предпринимательской деятельности.

Каждый из указанных режимов имеет свои особенности. Режим осуществления предпринимательской деятельности характеризуется преобладанием публичных обязанностей. Это обусловлено общедозволительным типом регулирования деятельности предпринимателей (принцип "дозволено все, кроме прямо запрещенного законом"), основанным на конституционной свободе предпринимательской деятельности. Все особенности такого режима зависят от тех целей, которые преследует государство, а их реализация затрагивает предпринимательскую деятельность хозяйствующих субъектов. Именно поэтому режим осуществления предпринимательства самым тесным образом связан с правовым статусом предпринимателей и определяет объем их прав и обязанностей в зависимости от конкретного вида деятельности.

Режим регулирования предпринимательской деятельности: 1) нормирует деятельность органов государственной власти в сфере экономики; 2) направлен на обеспечение исполнения публичных требований к предпринимательской деятельности в регулятивных и охранительных отношениях; 3) зависит от режима осуществления предпринимательской деятельности и обеспечивает его реализацию; 4) со-

средоточивается на компетенции уполномоченных органов. Последнее обстоятельство обусловлено разрешительным типом регулирования, действующим в отношении органов государственной власти (принцип "запрещено все, кроме прямо дозволенного законом").

Возможности предпринимателя, основанные на разрешительном регулировании (принцип "разрешено все, кроме прямо запрещенного законом"), обеспечивают реализацию их роли в национальной системе хозяйствования, поскольку они осуществляются исключительно в связи с исполнением предпринимателем тех условий и ограничений, которые обусловлены государственным регулированием экономики. Эти возможности можно разделить на две группы: 1) оформленные в виде исключений из общего порядка (режима) и служащие цели его адаптации (конкретизации) к определенной ситуации (например, льготы, стимулирующие какую-либо деятельность); 2) необходимые для взаимодействия с органами государственного управления в процессе предпринимательской деятельности.

Льготы распространены в сфере государственного регулирования экономики достаточно широко. В законодательстве они относятся к преимуществам, которые получают правообладатели по сравнению с другими лицами. По своей природе льготы служат исключениями из общего режима предпринимательской деятельности, используемыми для стимулирования отдельных видов предпринимательской деятельности и развития экономических систем различного уровня. Нередко в законодательстве приводится легальное определение понятия "льготы". Так, для целей налогового регулирования льготами считаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов. Субъектами льгот являются отдельные категории предпринимателей, которым на основании законодательства предоставляются соответствующие права.

Предоставление льгот должно соответствовать следующим требованиям: 1) льготы не могут носить индивидуального характера. Индивидуальные льготы затрудняют добросовестную конкуренцию, поэтому общие запреты в отношении таких льгот закреплены в антимонопольном законодательстве; 2) специальные запреты могут касаться отдельных видов

льгот, так, применительно к налоговым льготам законом запрещено персонифицировать нормы законодательства о налогах и сборах, определяющие основания, порядок и условия применения налоговых льгот. Однако налоговое законодательство, ухудшающее положение налогоплательщика, не имеет обратной силы; 3) предоставление льгот должно быть связано со стимулированием полезной (с точки зрения общественных интересов) деятельности. Льготы должны предоставляться лишь в определенных законом формах (как правило, это полное освобождение от публичной обязанности, изменение ее количественных нормативов или перемена одной обязанности на другую); 4) порядок использования налоговых льгот характеризуется тем, что налогоплательщик вправе отказаться от использования льготы либо приостановить ее использование на один или несколько налоговых периодов (если иное не предусмотрено законом). Это связано с разрешительной природой льгот.

Поскольку на каждом уровне экономических систем соответствующий режим формируется и реализуется через институционализированную совокупность норм и правил, то возникает основание говорить об определенных экономико-правовых режимах. Так, фиксация в Конституции Украины, Гражданском и Хозяйственном кодексах Украины, а также в свое время в Законе "О собственности" права частной собственности выступает мощным институциональным стимулом. Однако для того чтобы подобный стимул состоялся и был к тому же справедливым, государство должно ставить собственников в определенные институциональные рамки, устанавливая ограничения, устраняя тем самым нежелательные для общества крайности в использовании собственности. Власть собственника по отношению к принадлежащей ему вещи не безгранична, ибо он: обязан принимать меры, предотвращающие ущерб здоровью граждан и окружающей среде, который может быть нанесен при осуществлении его прав; должен воздерживаться от поведения, приносящего беспокойство его соседям и другим лицам; вынужден в случаях, предусмотренных законодательными актами, допускать ограниченное пользование его имуществом другими лицами и т. п.

В то же время в целях нормальной реализации права собственности государство через такие формы, как запреты, обязанности, меры наказания и т.д. должно ставить право-

вые ограничения и в отношении всех тех, кто посягает на эту собственность. В частности, в Конституции Украины закреплено, что право частной и других видов собственности охраняется законом.

Следовательно, в целях успешной реализации субъективного права (как стимула) одних лиц устанавливаются обязанности и запреты (ограничения) для других лиц, а также ответственность (ограничение) в отношении самого управомоченного за злоупотребления этим правом. Что касается обязанности, то это, вероятно, самое трудновыполнимое институциональное средство, поскольку здесь (в отличие от осуществления дозволения и запрета) субъект затрачивает "личную" энергию. Учитывая, что обязанность есть институциональное ограничение в отношении собственных интересов обязанного лица, которое одновременно содержит и дополнительные негативные стимулирующие моменты, побуждающие действовать в интересах управомоченного, для обеспечения ее успешной реализации используются как многообразные ограничивающие (меры приостановления, защиты, наказания и т.п.), так и различные стимулирующие средства (поощрения, льготы, компенсации, выплаты, пособия и т.п.). Разумеется, исполнение обязанности под влиянием только ограничивающих факторов возможно. Но это далеко не всегда выступает достаточной гарантией ее качественной реализации. Да и государство вовсе не заинтересовано в том, чтобы все обязанности исполнялись исключительно по принуждению, под давлением силы. Вот почему для наиболее эффективного выполнения отдельных обязанностей устанавливаются меры поощрения (подчас в качестве самого сильного стимула), которые необходимы для того, чтобы стимулировать данные постоянные социально полезные действия обязанного лица (для него, кстати, "объективно невыгодные") обещанием и предоставлением соответствующих благ, ценностей. Тем самым поощрение в случае заслуженного поведения обязанного лица компенсирует затраты, определенную ущемленность одних интересов за счет удовлетворения других (институциональный альтруизм возмещается своего рода институциональным эгоизмом). Поэтому институциональные обязанности требуют к себе повышенного гарантирующего внимания и зачастую даже при самой совершенной системе гарантий выступают наиболее слабым звеном в механизме регулирования.

Вместе с тем далеко не всякие институциональные ограничения обеспечиваются такими мощными стимулирующими средствами, как поощрения. Например, соблюдение запретов (пассивных обязанностей) нет необходимости поддерживать подобными мерами, ибо они не сопровождаются активным общественно значимым поведением. Существуют и другие взаимно обеспечивающие связи между стимулами и ограничениями.

Таким образом, возможность формирования различных экономических режимов с учетом специфики развития различных категорий субъектов и многообразия целей регулирования на разных уровнях создают предпосылки для конструирования использования специальных режимов как определенного набора стимулов и ограничений предпринимательской деятельности для преодоления устойчивых негативных состояний экономических систем (например, выхода из институциональных ловушек).

Режимы активизации развития предпринимательства могут быть систематизированы в виде четырех групп: организационно-правовые, финансовые, экономические и социальные. Важным является использование их в комплексе на макро-, мезо- и микроуровнях. Так, эффективное использование режимов страхования, кредитования, санации и банкротства на микроуровне невозможно без реализации механизмов, связанных с совершенствованием нормативной и правовой базы, проведением соответствующей политики государства, разработкой программ социально-экономического развития регионов.

Недостаток внимания к указанным режимам снижает эффективность развития предпринимательского сектора экономики. Особую важность указанные режимы приобретают в настоящее время, когда основная масса небольших государственных и коммунальных предприятий уже приватизирована и развивается по законам рыночной экономики. Разработка и реализация режимов, способствующих развитию малых предприятий, должна быть направлена главным образом не на предоставление каких-либо преимуществ, а на устранение дискриминации в их деятельности и адаптацию к рыночным условиям хозяйствования.

Литература

1. Pinchot G. Intrapreneuring. – Harper Collins Publishers, 1985. – 352 с.

2. Василькова В.В. Порядок и хаос в развитии социальных систем: Синергетика и теория социальной самоорганизации. – СПб.: Лань, 1999. – 480 с.

3. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. – М.: Изд-во ИМЭМО, 1990. – 368 с.

4. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. От стандартной экономической теории к экономической синергетике // Вопросы экономики. – 2001. – № 10. – С. 24-39.

5. Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Экономический рост: либеральная альтернатива. – М.: Наука, 2005. – 519 с.

6. Мочерний С. Синергетика // Экономічна енциклопедія: У 3 т. – Т.3 / Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видав. центр "Академія", 2002. – 952 с.

7. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. – СПб.: Алетейя, 2002. – 320 с.

8. Шлезингер-младший А.М. Циклы американской истории. – М.: Наука, 1992. – 512 с.

9. Варнеке Х.-Ю. Революция в предпринимательской культуре. Фрактальное предприя-

тие: Пер. с нем. – М.: МАИК Наука/Интерпериодика, 1999. – 280 с.

10. Фрактал как новый инструмент оптимизации управленческих структур // РИСК. – 2004. – № 1. – С. 25-29.

11. Hopland J. Emerging Organizational Forms. A Framework for analyzing Virtual Corporations // The Financial Technologies Group, Inc., January 1997 (Digital Corp. executive). – 212 p.

12. Закон України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності" // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 9. – Ст. 79.

13. Варналій З.С., Кузнецова І.С. Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва – К.: Ін-т екон. прогнозування, 2002. – 104 с.

14. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

Статья поступила в редакцию 10.01.2013

УДК 330.322:339.727

О.В. НОСОВА, д.э.н., профессор,

Харьковский национальный университет внутренних дел

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Рассматривается институциональный механизм взаимосвязи и взаимовлияния притока прямых иностранных инвестиций, возрастания внешней торговли и экономического роста. Рассмотрен опыт успешного проведения экономических реформ в Польше. Определены основные направления государственной политики экономической открытости, ликвидации барьеров для развития импорта и экспорта, либерализации внешней торговли и ПИИ.

Ключевые слова: *прямые иностранные инвестиции, экономический рост, внешняя торговля, институциональный механизм.*

Для преодоления последствий мирового финансового и экономического кризиса правительства стран Центральной и Восточной Европы используют различные модели макроэкономической политики. Исследование взаи-

мозависимости притока ПИИ, международной торговли и экономического роста стран является важнейшим вопросом государственной политики, определяющим стратегию экономического развития страны. Открытость экономики характеризует степень взаимосвязи и взаимозависимости стран с внешним миром. В современных условиях традиционная теория экономического роста Р. Солоу претерпела изменения и была развита в неоклассическую теорию роста, учитывающую технологический, так называемый ноу-хау фактор. Представители эндогенной теории Н. Мэнкью, Д. Ромер и Д. Вейли расширили неоклассическую теорию экономического роста, включив в нее накопление человеческого капитала в качестве дополнительного производственного фактора

© О.В. Носова, 2013

<http://www.donntu.edu.ua/> «Библиотека»/ «Информационные ресурсы»

<http://www.instud.org>, http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Npdntu_ekon/