

# ПРИНЦИП ЦЕЛЕВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В ОСНОВЕ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ОТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА<sup>1</sup>

С. В. Дорошенко

*В статье представлены результаты исследования, цель которого — раскрыть содержание предлагаемого автором понятия целевой ответственности государства и предпринимательства, прежде всего, малого и среднего. Теоретико-методологической основой исследования явились концепции, отражающие различные точки зрения на ответственность и доверие, а также на их взаимосвязь. Особенностью данного исследования является то, что целевую ответственность автор рассматривает в разрезе ее структурных элементов — предпринимательской ответственности, институциональной ответственности и институционального доверия. Реализация принципа целевой ответственности на практике создает основу для формирования единой национальной идеологии взаимоотношений власти и предпринимательского сообщества.*

## Актуальность и постановка исследования

Одной из причин актуализации проблематики ответственности и доверия в современной России считается замедление темпов роста национальной экономики, в связи с чем повышение ответственности и доверия рассматривается, как одно из условий и один из ресурсов экономического развития страны. Одновременно недостаток ответственности и дефицит доверия можно оценивать в качестве существенных ограничений расширения горизонта перспективного планирования, что препятствует формированию стратегий развития как отдельных субъектов хозяйственной деятельности, так и государства в целом, а также межгосударственных объединений.

В рамках исследований этой тематики примечательны два момента. Во-первых, незабываемый научный интерес не только со стороны экономистов, финансистов, социологов, политологов, но и крупных международных агентств. К примеру, глобальная коммуника-

ционная компания Edelman с 2001 г. проводит сравнительное исследование уровня доверия к таким общественным институтам, как государство, бизнес, СМИ, общественные организации [54].

За период 2009–2014 гг. исследователями этой компании отмечалось заметное снижение во всем мире уровня доверия ко всем ключевым институтам — власти, неправительственным организациям, СМИ и бизнесу. Наиболее значительное снижение происходило в экономически развитых странах, особенно государствах Еврозоны. До 2015 г. считалось, что более высокие шансы на рост доверия к себе имеет бизнес, но для этого ему необходимо стать более социально ориентированным, сочетать достижение прибыли с более широкими общественными приоритетами и открытым диалогом [50]. Однако, результаты «2015 Edelman Trust Barometer — Global Results» показали небольшой рост доверия к государству на фоне продолжающегося падения доверия к остальным институтам [51]. При этом несмотря на сохраняющийся в среднем высокий уровень недоверия к государству, почти половина респондентов во всем мире считают нынешние объемы госрегулирования бизнеса недостаточ-

<sup>1</sup> Данное исследование выполняется при поддержке гранта РФФИ № 15-06-04863 «Математические модели жизненного цикла локальных платежных систем».

ными и выступают за дальнейшее вмешательство государства в экономику.

Россия в числе стран Edelman Trust Barometer находится с 2007 г. Россияне чаще других оказываются на более низких местах по уровню доверия к указанным институтам. Однако последние замеры Trust Barometer показали двукратный рост доверия к государству — с 27 % до 54 % — за период 2014–2015 гг. [51]. Хотя, как показывают результаты уже российских исследований, именно при взаимодействии с органами управления и государственной власти россияне испытывают наибольший дефицит взаимного уважения [6]. Бизнес же в России, по мнению респондентов Trust Barometer, пока не соответствует ожиданиям общества — прежде всего, в плане качества предоставляемых товаров и услуг, готовности вести конструктивный диалог с потребителями, внедрения прозрачных бизнес-практик, а также обеспечения благоприятного рабочего климата внутри компании [44].

В целом, результаты Trust Barometer традиционно вызывают большой интерес в международных деловых и политических кругах. Ежегодно география опроса расширяется, и в настоящее время замеры производятся в 27 странах мира.

Во-вторых, постепенно увеличивающиеся разнообразие объектов исследования ответственности и доверия — государство [41], его отдельные институты, население, предпринимательский сектор и др. Такое расширение закономерно, поскольку ответственность и доверие являются взаимосвязанными детерминантами любой системы социально-экономических отношений: бизнес — государство, общество — государство, общество — бизнес и др.

Однако в настоящее время именно эти базовые основания периодически ослабевают по причине участвовавших финансово-экономических кризисов, недобросовестного поведения экономических агентов различного уровня, включая и государственные институты. По мнению известного американского социолога Адама Селигмена, проблема доверия возникает именно в ответ на социальное расслоение и ролевую сложность современного общества [32]. К примеру, справедливо отмечается, что осенью 2008 г. «произошло естественное обрушение системы взаимного доверия между финансовыми институтами всего мира, а также доверия предпринимательского сообщества к финансовым институтам, правительствам, рейтинговым агентствам и ФРС» [47, с. 56].

Одновременно с этим в мире происходит глубокая трансформация международной системы взаимодействий. С одной стороны, рвутся многолетние экономические и политические связи между странами (например, Украина и Россия), вводятся новые экономические санкции (ЕС — США и Россия). С другой — возникают и расширяются новые интеграционные образования (БРИКС, ЕАЭС), создаются новые глобальные финансовые институты в противовес действующим (Китай, 2014 г., Азиатский банк инфраструктурных инвестиций — «китайский аналог МВФ»), снимаются ограничения на экономическую торговлю со странами, много лет отсутствующими на мировом рынке (Куба, Иран) и др.

Кроме того, в каждом государстве происходят эндогенные изменения, вызванные экономическими, финансовыми, социальными, институциональными и другими причинами. Прежде всего, это касается стран постсоветского пространства [53].

В целом, все происходящее накладывает существенный отпечаток не только на политические процессы, но и на экономическое поведение агентов (в том числе в лице государства и предпринимательских структур), в конечном итоге, обуславливая характер институционализации отношений между ними.

К примеру, А.Ю. Зудин, анализируя развитие бизнес-ассоциаций в современной России, выделил и охарактеризовал несколько этапов институционализации отношений между бизнесом и государством. При этом период 2004–2007 гг. в силу объективных причин он обозначил как «сотрудничество при дефиците доверия», что побудило государство в целях компенсации ненадежности партнера расширять отношения, основанные на реляционных соглашениях [7, с. 26–27]. Попытки государства переломить подобную негативную тенденцию будут наблюдаться только с 2009 г., когда «возникнут устойчивые области совместной деятельности» [7, с. 30]. Именно в этот период активизируется формирование и развитие форм государственно-частного партнерства, охватывая самые различные сферы экономики и отрасли промышленности [30, 42], в государственную управленческую практику внедряются новые инструменты, в том числе оценка регулирующего воздействия [48] и др.

Однако институционализация отношений государства и предпринимательского сообщества определяется не только условием взаимного доверия, но и фактором так называемой взаимной ответственности, в рамках которой

доверие может рассматриваться не только как желаемый результат, но и как один из ключевых элементов. О. Лаврова справедливо отмечала, что «бизнес лишь в том случае получит кредит социального доверия за свою деятельность на благо общества, если в этом обществе будут востребованы понятия долга и ответственности» [17, с. 61].

При этом, говоря об ответственности даже с позиции экономиста, невозможно не обратиться к исследованиям философов. Одной из наиболее известных современных работ в этой сфере является монография немецкого философа Ганса Йонаса «Принцип ответственности», которая внесла существенный вклад в формирование новой этики, соответствующей реалиям технологической цивилизации. Лейтмотивом книги является тезис о том, что если человечество хочет выжить, то в своей хозяйственной деятельности оно должно руководствоваться принципом ответственности перед природой и будущими поколениями [8].

В контексте нашего исследования интересен вывод о спорном существовании взаимной ответственности. По мнению Г. Йонаса, ответственность — это невзаимное отношение, в большей степени справедливо говорить о несении ответственности какого-либо «целевого братства» перед целью «общего предприятия». По своей природе такая ответственность носит скорее договорной, чем естественный характер [8, с. 174-175].

На наш взгляд, данный тезис во многом справедлив, поскольку определяет не «долговое» сосуществование и не «встречное» движение бизнес-сообщества и государственной власти в изолированном в какой-то степени от общества пространстве, а своего рода их параллельное развитие к достижению единых целей национального роста. Одновременно возникает вопрос об учете интересов и обязательств как всех участников процесса в целом, так и каждого в отдельности.

Таким образом, подобные отношения мы предлагаем обозначить и раскрыть через понятие целевой ответственности государства и предпринимательского сообщества. Кроме того, необходимо учитывать, что предпринимательство неоднородно по своему составу и содержанию, что, кроме прочего, определяется и размером бизнеса (крупный, средний, малый, микро-). Хотя проблемы же ответственности в отношениях между властью и предпринимательством и повсеместны и охватывают все бизнес-сообщество, однако может проявляться определенная специфика «целевых от-

ветственных отношений», связанная именно с размером предприятия. В рамках данной статьи целевая ответственность в большей степени рассматривается как императив институционализации отношений между государством и малым и средним предпринимательством. Именно этот сегмент более уязвим в конкурентной борьбе с крупным бизнесом, но функционирует он именно как предпринимательская система, то есть система, нацеленная на относительно широкое привлечение наемного труда и, самое главное, на перспективное развитие, что отличает его от самозанятости и большинства микропредприятий.

Наше исследование опирается на следующие положения:

— целевая ответственность государства и предпринимательства представляет собой совокупность как формальных, так и неформальных отношений (важно отметить, что в рамках данной статьи не рассматриваются теневые отношения), отражающих взаимосвязь институциональной ответственности, институционального доверия и предпринимательской ответственности;

— эти отношения формируются на основе таких принципов, как обязательность или добровольность, ненанесение вреда, согласованность, обеспечение развития. Содержание принципов раскрывается через выделение двух видов ответственности — институциональной и предпринимательской, а также путем учета третьей составляющей — институционального доверия;

— в рамках процесса становления института целевой ответственности выделяются следующие стадии: 1) формирование отношений, затрагивающих сферу институциональной ответственности; 2) становление отношений, отражающих обязательную часть предпринимательской ответственности; 3) возникновение институционального доверия; 4) формирование отношений, касающихся добровольной предпринимательской ответственности;

— перечисленные стадии определяют структуру целевой ответственности в разрезе основных элементов: институциональная ответственность, обязательная предпринимательская ответственность, институциональное доверие, добровольная предпринимательская ответственность.

#### **Сущность и виды предпринимательской ответственности**

В первую очередь, рассмотрим сущность и виды предпринимательской ответственности

сти, проблемы которой следует анализировать юридической, экономической и социальной точек зрения.

Интерес к предпринимательской ответственности как экономической категории особо был проявлен в 80-е гг. XX в. представителями немецкой неолиберальной мысли. Так, к примеру, А. Шюллер, один из ведущих в Германии специалистов по сравнительному исследованию хозяйственных порядков, участвуя в дискуссии о реформировании обществ с ограниченной ответственностью и других обществ по капиталу, применил принципы теории хозяйственного порядка к анализу зависимости предпринимательской ответственности от организационной формы предприятия [49].

В своей работе «Предпринимательская ответственность, экономический расчет и конкурентный порядок» А. Шюллер рассмотрел вопрос о том, какую роль играет имущественная ответственность предприятия (юридически закрепленная имущественная ответственность хозяйствующих субъектов) в развитии конкурентных рынков.

Непосредственно для нашего исследования интересны некоторые его выводы. Так, немецкий ученый отмечает: «...Ответственности отводится ключевая роль при возникновении предприятий как организаций для трансформации рисков, при принятии управленческих решений, а также при развитии конкурентных процессов... Ответственность содействует реализации предпринимательской свободы, но одновременно устанавливает, что за последствиями принимаемых решений необходимо отвечать индивидуально... Предпринимательская ответственность охватывает две области компетенции — обязанность нести ответственность, а также право управлять» [49, с. 345-346].

Далее автор раскрывает, что понимается под первой и второй сферами компетенции: «...Обязанность нести ответственность распространяется, во-первых, на сферу выполнения обязательств... по отношению к работникам, клиентам, поставщикам и государственным кредиторам, а также на сферу принимаемых на себя рисков. Во-вторых, обязанность ответственности относится к способности заранее оценивать ответственность на основе своего или чужого имущества. Из обязанности нести ответственность вытекает право управления, т. е. компетенция предъявлять требования, обоснованные в рамках предприятия и являющиеся оборотной стороной обязательств. Эти требования возникают из догово-

ров с наемными работниками, поставщиками, клиентами, банками и органами власти... Обнаруживается тесная связь между свободой рынка и ответственностью. Она означает следующее: от формы, в которую облачается обязанность ответственности, зависят выбор и рыночное поведение субъектов, формирующих рыночный процесс» [49, с. 346-347].

Подобные рассуждения подвели к выделению следующих функций ответственности: функция наделяния полномочиями (раскрывается через сферы компетенций); распределительная функция (обеспечивает завершенность и цельность экономического расчета отдельного хозяйства); буферная функция (определяет эффект ограничения ущерба); воспитательно-стимулирующая функция, или функция аллокации и селекции (проявляется в заинтересованности сберечь имущество, что повышает рациональность, усиливает последовательность и самоконтроль предпринимательской деятельности в условиях изменчивости рыночных процессов).

Вывод А. Шюллера о том, что «ответственность стабилизирует общеэкономические процессы, улучшает предсказуемость и общественную приемлемость рыночной конкуренции» [49, с. 348], подчеркивает значимость института ответственности для социально-экономического развития всего общества, поскольку приведенные выше функции могут как усиливаться, так и ослабляться принимаемыми на различных уровнях решениями.

Наличие института ответственности как одного из регулирующих элементов рынка, с одной стороны, позволяет влиять на ситуацию в экономике в целом, поскольку закрепляет «серьезное» отношение предпринимателей к ведению бизнеса — с учетом интересов и ожиданий контрагентов и в соответствии с установленными государством правилами, обеспечивая тем самым равенство всех участников рынка и эффективность функционирования экономики. С другой стороны, ответственность способствует становлению оптимальной и постоянно обновляемой предпринимательской структуры, поскольку вынуждает предпринимателя постоянно искать наиболее эффективные пути внутренней организации предприятия и способы управления им [16].

Таким образом, ответственность можно рассматривать как часть рыночного механизма. Более того, если этот механизм отлажен и является конкурентным, то только соблюдение принципов ответственности обеспечивает устойчивую прибыльность предприятию.

На наш взгляд, в несколько упрощенном виде предпринимательскую ответственность можно обозначить как обязанность субъекта предпринимательства выполнять свои обязательства перед различными представителями внутренней среды и внешнего окружения, будь то сотрудники предприятия, партнеры, потребители или органы власти. При этом, несмотря на кажущуюся простоту определения, предпринимательская ответственность представляется нам комплексным явлением, затрагивающим различные аспекты предпринимательской деятельности. Другим словами, пространство ответственности весьма обширно, и виды ее разнообразны. Можно выделить четыре вида предпринимательской ответственности: юридическую, имущественную, экономическую и социальную.

### **Юридическая ответственность**

Сам термин «ответственность» экономистами заимствован из правовой сферы, поэтому считаем необходимым прежде всего рассмотреть такой вид ответственности, как юридическая.

Юридическая ответственность определяется как особая правовая субъективная обязанность правонарушителя претерпеть предусмотренные законодательством неблагоприятные для него последствия в результате совершенного им правонарушения [18].

Лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, могут реализовать принадлежащие им гражданские права по своему усмотрению. Однако при этом законодательством устанавливаются границы, за пределами которых свобода действий прекращается. При осуществлении хозяйственной деятельности предприниматель обязан соблюдать требования, установленные действующими нормативными актами. Неисполнение обязанностей, правил и норм, установленных в различных отраслях законодательства, влечет за собой неблагоприятные для предпринимателя последствия: применение к нему со стороны уполномоченных государственных органов, установленных законодательством принудительных мер ответственности. За нарушение законодательных актов в сфере предпринимательства физическое лицо может быть привлечено к гражданской, налоговой, административной и уголовной ответственности. Примечательно, что за одно и то же правонарушение предприниматель может быть привлечен к разным видам ответственности. Таким образом, предприниматель несет юридическую ответвен-

ность перед государственными органами власти и управления, деловыми партнерами, потребителями, клиентами, работниками своего предприятия. Первый уровень (государство) является важнейшим, поскольку предприниматель несет юридическую ответственность, прежде всего, перед государством за свои действия по отношению к самому государству, а также клиентам, партнерам, сотрудникам.

### **Имущественная ответственность**

Пограничной с юридической ответственностью является категория имущественной ответственности предпринимателя.

Институт имущественной ответственности, тесно связанный с частной собственностью, представляет собой одну из наиболее важных составляющих рынка. Фактически без него не могут реализовываться права собственности, либо реализуются так, что в системе возникают тенденции деградации и саморазрушения [16].

В числе первых существенное внимание вопросу о месте и значении имущественной ответственности уделили немецкие ученые. Еще В. Ойкен выделял имущественную ответственность в числе наиболее общих институтов, таких как ценовой механизм, открытые рынки, частная собственность, конституирующих рыночную конкурентную экономику [28, с. 335-372], и предопределяющих конкретные механизмы, делающие возможным эффективное предпринимательство.

По мнению отдельных исследователей, ошибочно считать имущественную ответственность исключительно юридической категорией, поскольку она, как и собственность, отражает реальные экономические отношения и взаимосвязана с хозяйственными процессами, прежде всего на уровне предприятий. Она определяет многие экономические формы и структуры [16; 49, с. 346-347].

Более того, с юридической точки зрения ответственность подразделяется на неограниченную и ограниченную. В экономическом же смысле ответственность всегда ограничена, так как она является функцией от имеющегося в распоряжении предпринимателя имущества. Ответственность не является результатом морального решения, именно поэтому она предполагает наличие механизма санкций, который в большинстве случаев обеспечивает дееспособность этого института в экономике. Главным механизмом, реализующим принцип имущественной ответственности, является банкротство, которое для предпринимателя служит одним из наиболее сильных факторов

устрашения, так как влечет за собой полную потерю имущества, с трудом организованного бизнеса и большие моральные издержки.

В целом, предприниматель несет имущественную ответственность перед государственными органами власти и управления, деловыми партнерами, потребителями, клиентами, работниками своего предприятия, нередко перед представителями криминального сообщества (как маргинальный вариант). Во избежание ситуаций, возникающих при взаимодействии с криминальными группировками, то есть для нейтрализации действия «неформального института имущественной ответственности», необходимо усиление поля институциональной ответственности.

Таким образом, имущественную предпринимательскую ответственность можно определить, как обязанность субъекта предпринимательства нести ответственность своим имуществом за невыполнение каких-либо обязательств, либо в результате давления.

Именно имущественную ответственность часто называют экономической ответственностью предпринимателя [16, 49]. Это действительно две очень близкие категории, но тем не менее их следует разграничить.

#### **Экономическая ответственность**

В отдельных работах встречается понятие интегральной предпринимательской ответственности [43], которая, по мнению авторов, распространяется на конкретную рыночно-продуктовую комбинацию и в ее рамках на получение прибыли, суммирование внутрифирменных издержек и расходов на поставки, выбор между собственным производством чего-либо или его приобретением со стороны, конкурентную позицию, проработку и реализацию стратегии. На наш взгляд, такой подход отражает сущность экономической ответственности предпринимательского сектора, являющейся многогранной величиной и отражающей взаимоотношения как с работниками предприятий, крупным бизнесом, так и внутри самого предпринимательского сообщества.

Таким образом, экономическую ответственность предприниматель несет перед партнерами, работниками своего предприятия и самим собой. В данном случае довольно сложно выделить наиболее важный уровень ответственности, вероятно, следует исходить из конкретной экономической ситуации. Однако, на наш взгляд, реализация ответственности предпринимателя перед самим собой является здесь решающим фактором. Отчасти здесь

присутствует своего рода добровольное решение о занятии предпринимательской деятельностью.

С позиции такого подхода экономическую предпринимательскую ответственность можно определить как обязанность реализовать свои предпринимательские способности через рациональное вовлечение и использование имеющихся в распоряжении трудовых, материальных, финансовых и других ресурсов с целью получения прибыли или дохода.

Именно такой контекст понятия «экономическая ответственность», на наш взгляд, позволяет ограничить влияние «имущественного» определения, а также несколько развести этот вид предпринимательской ответственности со следующим видом — социальной ответственностью.

#### **Социальная ответственность**

Понятие «социальная ответственность» является относительно новым для российской практики, тогда как для многих зарубежных компаний социально ответственная деятельность стала такой же неотъемлемой частью бизнеса, как бухгалтерия или маркетинг. Успехи в этой области стали важнейшим фактором капитализации компаний.

Интересен тот факт, что зародился этот новый подход к взаимоотношениям бизнеса со всеми общественными группами в кризисный для западной экономики период. Отметим некоторые исторические предпосылки:

1) 1960–1970-е гг., США — жесткий контроль бизнеса со стороны правительства и, как следствие, коррупционные скандалы, журналистские расследования, рост общественного недоверия к бизнесу;

2) конец 1970-х гг., США, Западная Европа — нефтяной кризис, экологические катастрофы, связанные с деятельностью нефтяных компаний, следствием явился дальнейший рост общественного недоверия. Отношение общества к тому или иному виду товара стало определяться, кроме прочего, и общим имиджем компании, в частности, взаимоотношениями с партнерами, работниками, окружающей средой и обществом в целом.

Произошедшие в общественных настроениях изменения были достаточно быстро учтены деловым сообществом и уже в начале 1980-х гг. новая концепция «корпоративной социальной ответственности» постепенно становится основой формирования политики ведущих компаний США и Великобритании. В конце 1990-х гг. эта тенденция окончательно

закрепилась в политике большинства крупных компаний США и Западной Европы. К настоящему моменту в Америке и Европе уже выработаны единые для всех компаний социальные определения, стандарты и формы социальной отчетности.

Самая широкая трактовка корпоративной социальной ответственности включает, корпоративную этику, корпоративную социальную политику в отношении общества, политику в сфере охраны окружающей среды, принципы и подходы к корпоративному управлению, вопросы соблюдения прав человека в отношениях с поставщиками, потребителями, персоналом, а также политику в отношении персонала [39, с. 20].

Специалисты отмечают, что модель социальной ответственности в США заметно отличается от модели стран континентальной Европы. Так, в США ответственность инициируется самими компаниями и выходит далеко за рамки требований законодательства. Европейские корпорации более ограничено воспринимают свою ответственность перед обществом, ответственность не является открытой линией поведения и, как правило, регулируется нормами, стандартами и законами соответствующих государств [25].

В России уже в начале 1990-х гг. исследователями из различных областей знаний стали подниматься вопросы социально-этической ответственности бизнеса, как одной из основных проблем деловой этики. Р. Апресян в своих работах отмечал, что «логика предпринимательства как такового предполагает ответственность лишь за сохранение и возрастание капитала. Этика бизнеса вменяет ответственность другого рода — за поступательное и пропорциональное развитие общества, за сохранение окружающей среды, за справедливые отношения предпринимателей с наемными рабочими и служащими, за открытые и честные отношения с партнерами и т. п.» [1].

Более того, как точно подмечено этим исследователем, «социально-этическая ответственность предпринимателя не вытекает из внутренних закономерностей деловых отношений, но понимание ее необходимости приходит на основе разнообразного — в культурном и историческом смысле — опыта безответственного предпринимательства, сориентированного исключительно на получение прибыли» [1, с. 20].

В этой связи можно говорить о некоем «добровольном происхождении» социальной ответственности бизнеса и сложно согласиться с

утверждением, что «предпринимательство по самой своей природе является социально ориентированной деятельностью» [22, с. 157].

В российской деловой практике термин «социальная ответственность бизнеса» закрепился после дефолта 1998 г. Это произошло по ряду причин: во-первых, политика представленных в нашей стране зарубежных компаний, использующих принципы корпоративной социальной ответственности; во-вторых, активная деятельность различных международных и российских общественных организаций, заинтересованных в развитии социального сектора; в-третьих, собственно стратегические устремления отечественных компаний, желание получить признание не только на внутреннем, но и мировом рынках.

Следует заметить, что долгое время в России под социально ответственными компаниями понимались те, которые занимались благотворительностью по своему выбору и усмотрению, не афишируя эту деятельность перед проверяющими государственными органами. Сегодня благотворительность — это только одно из направлений подобного рода деятельности. Таким образом, наметилась тенденция перехода от традиционной благотворительности к социальному инвестированию.

Российские представители бизнеса по-разному трактуют социальную ответственность. Для одних она заключается, в первую очередь, в максимально полной уплате налогов, для других — в создании рабочих мест и уплате налогов.

В свое время Ассоциация менеджеров России (АМР) в результате серии исследований выявила три подхода к пониманию корпоративной предпринимательской ответственности, на которых базируется внедрение концепции корпоративной ответственности в России. По мнению сторонников первого подхода, социальная ответственность выражается в производстве качественных товаров и услуг, уплате налогов, создании хорошо оплачиваемых рабочих мест, финансовой поддержке ведомственной социальной инфраструктуры. Таким образом, сам факт ведения хозяйственной деятельности принимается за главный практически единственный элемент корпоративной социальной ответственности. Второй подход подразумевает, что предприятие помимо ведения основной хозяйственной деятельности осуществляет вклад в развитие тех или иных социальных программ, влияющих непосредственно на сферы его деятельности, в соответствии со стратегическими интересами,

в целях повышения устойчивости бизнеса в долгосрочной перспективе. Третий подход отражает стремление компании получить репутацию социально ответственной компании. В этом случае компании учитывают изменяющиеся общественные ожидания в отношении не только своей продукции, но и своего участия в формировании высоких общественных стандартов, таких как, например, качество образования. Иными словами, социальная ответственность воспринимается как полноценный многофакторный и структурный элемент развития компании, влияющий на имидж, инвестиционную привлекательность, маркетинговую эффективность, эффективность взаимоотношений с различными целевыми группами (власть, общественность, работники) и на другие важные характеристики деятельности компании, составляющие основу успешности бизнеса. В целом все подходы едины в одном: корпоративная социальная ответственность — это ответственность компании перед всеми людьми и организациями, с которыми она сталкивается в процессе деятельности, и перед обществом в целом [37].

Позднее Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) были выделены пять принципов социальной ответственности бизнеса, которые нашли свое отражение в социальной хартии российского бизнеса [37, с. 45-46]:

1) ответственность перед потребителем, которая заключается в справедливом ценообразовании, качестве товаров и услуг, заботе о здоровье и безопасности потребителей, в добросовестной конкуренции и рекламе, соблюдении этических норм видения бизнеса;

2) социальная защита работников предприятий (соблюдение трудовых прав, достойная оплата труда, охрана труда, безопасность и здоровье на рабочем месте, развитие и поддержка персонала);

3) экологическая безопасность производства, экономное потребление природных ресурсов и их повторное использование, утилизация отходов;

4) партнерство с местным сообществом и властью, которое заключается «в соучастии бизнеса в социально-экономическом развитии территории по направлениям, затрагивающим основную деятельность компании или не относящимся к основной деятельности (включая благотворительные программы социального и культурного развития), в поддержке общественных инициатив, институтов гражданского общества»;

5) отношение к правам человека: «Это соблюдение законом установленных прав работника и гражданина на рабочем месте; предотвращение любых форм дискриминации, принудительного труда; соблюдение и поддержка любых прав человека, имеющих отношение к деятельности организации».

В 2012 г. в России введен в действие ГОСТ Р ИСО 26000-2012<sup>1</sup>, имеющий название «Руководство по социальной ответственности», раздел 6 которого содержит основные темы социальной ответственности: организационное управление, права человека, трудовые практики, окружающая среда, добросовестные деловые практики, проблемы, связанные с потребителями; участие в жизни сообществ и их развитие.

Очевидно, что социальная ответственность распространяется как на внутреннюю деловую среду, так и на сферу взаимоотношений с внешней средой. Проводя социальную политику, коммерческие организации стремятся получить определенные преимущества и выгоды. К последним, прежде всего, относятся: увеличение финансовых показателей<sup>2</sup>, сокращение операционных расходов, улучшение имиджа и репутации бренда [38], рост продаж и лояльности потребителей [36]<sup>3</sup>, снижение текучести кадров, повышение мотивации сотрудников, сокращение давления со стороны проверяющих органов, обеспечение доступа к инвестиционным ресурсам и др.

Очевидно, что продуманная политика социальной ответственности влияет практически на все ключевые показатели успешности компаний [19]. Если в России эта взаимосвязь еще не столь ясна, то в западной практике считается, что бизнес, игнорирующий требования общества, неустойчив и уязвим. Такие компании аналитики относят к группе высокого риска [4].

Понятие «социальная ответственность бизнеса» в большей степени употребляется по отношению к крупным хозяйствующим субъектам, корпорациям. Отсюда и термин — корпоративная социальная ответственность. Но по нашему мнению, это понятие применимо к малому и среднему предпринимательству. Эти предприниматели также должны быть ответ-

<sup>1</sup> Приказ Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 29 ноября 2012 г. № 1611-ст. ГОСТ Р ИСО 26000-2012.

<sup>2</sup> См. Социальная ответственность бизнеса. Актуальная повестка. Ассоциация менеджеров России, 2003. 108 с.

<sup>3</sup> Исследование корпоративной филантропии в России. САФ, 2002. 21 с.

ственны и перед потребителями за качество товаров и услуг, и перед сотрудниками за условия труда, и перед будущим поколением за сохранность окружающей среды, и перед местными властями за развитие территорий. Все это позволяет нам утверждать, что предприниматели несут помимо всех других видов ответственности и социальную ответственность, которая представляет собой добровольную обязанность субъектов предпринимательской деятельности по достижению коммерческого успеха средствами, основанными на этических нормах и уважении к людям, сообществам, окружающей среде.

Таким образом, мы выделили и проанализировали четыре вида ответственности, которые несет предпринимательский сектор: юридическую, имущественную, экономическую и социальную.

Следует заметить, что не все виды ответственности носят обязательный характер. Обязательность является неотъемлемой чертой юридической и имущественной ответственности, поскольку закреплена в правовом пространстве. Понятие экономической ответственности в нашем понимании выходит за рамки правового пространства, поэтому можно утверждать об определенном добровольном характере этого вида предпринимательской ответственности. Социальная ответственность носит в большей степени добровольный характер, хотя может оказать существенное влияние на результаты хозяйственной деятельности.

Безусловно, для эффективности формальных и неформальных норм желателен «консенсусный» тип создаваемых институтов, поскольку люди добровольно придерживаются формальных норм, если они соответствуют их предпринимательским интересам. Однако даже согласительный характер отношений не исключает, а скорее наоборот, обуславливает и усиливает значимость существования института предпринимательской ответственности.

Исходя из сказанного, предпринимательская ответственность определяется как совокупность отношений предпринимательского сектора с представителями внутренней среды и внешнего окружения по поводу достижения коммерческого успеха, построенных на обязательных или добровольных принципах.

#### **Институциональная ответственность**

Обязательная и добровольная предпринимательская ответственность является одними из базовых элементов института целевой ответственности.

Однако для нормального развития предпринимательства необходимы определенные экономические, институциональные, социальные, правовые и другие условия. Эти условия обеспечиваются прежде всего государством. Другими словами, деятельность современной частной фирмы осуществляется в подвижной социально-экономической системе, в которой государство играет приоритетную роль.

В свое время основные положения институциональной теории позволили обосновать совокупное влияние политических и социальных факторов на социально-экономические процессы и возникающие в процессе экономической деятельности отношения людей. Это послужило предпосылкой возникновения понятия институциональной матрицы как комплекса взаимосвязанных правил и неформальных ограничений, совокупность которых определяет экономическую деятельность [23]. Концепция институциональных матриц получила дальнейшее развитие в том числе и в содержательном аспекте, определив институциональную матрицу как устойчивую исторически сложившуюся систему базовых институтов, регулирующих экономическую, политическую и идеологическую подсистемы общества [11].

Базируясь на данных положениях, отдельные исследователи ввели новые понятия уже применительно к сфере малого предпринимательства. Так, появилось понятие региональной институциональной матрицы, формирующей среду функционирования малого бизнеса, под которой предлагалось понимать взаимосогласованную систему экономических, политических и идеологических институтов, обеспечивающих во взаимодействии с базовыми институтами рынка эффективное развитие малого предпринимательства [3].

Таким образом, государственная власть несет институциональную ответственность за становление и развитие предпринимательского сектора. «Государство определяет правила, по которым совершаются деловые операции экономических агентов, регулирует отдельные аспекты функционирования производящих и потребляющих субъектов экономики, оказывает поддержку или устраняет те или иные сферы деятельности индивидов и институтов экономической системы» [29, с. 20]. Именно через производство и воспроизводство правил и институтов государство может оказать мощное воздействие на состав, структуру, экономические стратегии и поведенческие стереотипы предпринимательства [46].

Институциональная ответственность государства перед предпринимательским сообществом, по нашему мнению, представляет собой совокупность отношений государственных органов власти и управления с предпринимательским сектором, построенных на принципах обязательности, по поводу создания условий, обеспечивающих эффективное функционирование и развитие этого сектора и исключающих заведомое нанесение вреда его деятельности.

Таким образом, институциональная ответственность перед предпринимательским сектором можно обозначить как обязанность власти создать благоприятные условия для эффективной деятельности предпринимательского сообщества, а также обеспечить поддержку и дальнейшее укрепление этих условий. Безусловно, все отношения должны строиться в рамках единого правового поля. Кроме того, институциональная ответственность должна также предполагать своего рода гарантию со стороны государства принять на себя обязательства предпринимателя в случае невыполнения им этих обязательств по причине несовершенства созданных институциональных условий, и в первую очередь, административных барьеров в экономике, под которыми А. Аузан и П. Крючкова понимают установленные решениями государственных органов правила, соблюдение которых выступает обязательным условием ведения деятельности на рынке, вводящие платежи за прохождение бюрократических процедур, которые обычно не поступают в бюджет [2].

Раскрывая экономическое содержание административных барьеров, С.В. Сосунов отмечает, что «барьеры, ограничивающие поведение и хозяйственную инициативу предпринимательства, представляют собой совокупность институтов, формальных и неформальных правил и норм организации и осуществления предпринимательской деятельности, а также механизм принуждения к исполнению этих правил, предусматривающий применение стимулирующих или дестимулирующих санкций». [34]

Важно понимать, что уровень и динамика проблем, возникающих у предпринимателей в управленческой сфере, во многом обусловлены практикой работы регистрирующих, налоговых органов и пр., а не пробелами и недоработками в законодательстве.

Так, Г.К. Сулейманова отмечает, что барьеры, встречающиеся в развитии предпринимательства, могут быть созданы предумыш-

ленно и непредумышленно. При этом создатели барьеров преследуют следующие цели: получение ренты, лоббирование интересов определенного круга лиц, уменьшение уровня риска, покрытие материальных и нематериальных расходов. В первых двух случаях происходят целенаправленные действия, связанные со злоупотреблением и превышением своих полномочий на различных стадиях экономической деятельности [40].

Наиболее серьезную проблему административные барьеры представляют для малого предпринимательства. Это объясняется тем, что, во-первых, для этого сектора невозможен «авансовый» платеж за вход на рынок. Во-вторых, сама система барьеров настолько сложна и запутанна, что предприниматель может нарушить установленные системой правила, даже не подозревая об этом; в-третьих, барьеры вызывают рост условно-постоянных издержек, снижение которых порой просто нереально ввиду отсутствия возможности использования экономии на масштабах производства. Кроме того, снижение административных барьеров имеет принципиальное значение и для развития относительно новых сфер для российского предпринимательства, в первую очередь, тех, где наиболее тесно переплетаются как интересы бизнеса и власти, так и их ответственность, например, социальное, экологическое предпринимательство.

По мнению П.В. Мусорина, недостаточная эффективность государственной политики в сфере малого предпринимательства порождает следующие негативные моменты [20]:

- недостаточно четкое определение сферы госрегулирования, включая распределение компетенций органов исполнительной власти в вопросах малого предпринимательства;

- практику избыточного вмешательства государства в хозяйственную деятельность и одновременно его недостаточную роль в обеспечении базовых рыночных условий — защиты прав собственности и создании равных условий конкуренции;

- избыточность органов исполнительной власти и недостаточную согласованность их действий в сфере контроля финансово-экономической и иной деятельности субъектов предпринимательства;

- противоречия в действующем законодательстве Российской Федерации, субъектов РФ, актов органов местного самоуправления.

Выше было приведено определение административных барьеров, отражающее в большей степени их негативные моменты. Однако

встречаются и иные определения. Так, под административными барьерами понимаются формальные обязательные правила ведения хозяйственной деятельности на рынках товаров и услуг, устанавливаемые органами государственной власти и местного самоуправления, частные издержки от введения которых для хозяйствующего субъекта, попадающего под их действие, превышают частные выгоды от введения с учетом эффекта дохода [15].

Это определение разграничивает два понятия — административные барьеры и общие экономические правила, при которых, например, частные издержки предпринимателей меньше или равны частным выгодам от координации. Оно также нейтрализует негативную нагрузку, поскольку предполагает существование так называемых эффективных административных барьеров, введение которых за счет сокращения или интернализации негативных внешних эффектов должно обеспечить превышение социальных выгод над социальными издержками.

Следует заметить, что сегодня объектом исследований чаще выступают именно неэффективные административные барьеры, социальные издержки от введения которых превышают социальные выгоды и которые являются главным объектом политики деbüroкратизации. Одним из ее направлений должны стать изменения институциональной среды, ограничивающие возможности государства генерировать формальные правила в любой сфере. Специалисты справедливо утверждают, что следует ввести формальные ограничения на нормотворчество, формализовать и повысить прозрачность процедуры принятия регулирующих решений, оценки возможных альтернатив, издержек и результатов принятия решения, в том числе его воздействия на различные группы потребителей и бизнеса [27].

В настоящее время различными организациями проводятся так называемые замеры барьеров ведения бизнеса как в межстрановом, так и национальном и региональном разрезе. Одним из наиболее известных является проект Всемирного банка «Ведение бизнеса» (Doingbusiness). Это глобальное исследование реализуется с начала 2000-х гг. и в итоге представляет собой рейтинг стран мира по показателю создания ими благоприятных условий ведения бизнеса.

В рамках проекта оцениваются и отслеживаются изменения нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность местных, прежде

всего малых и средних компаний, на протяжении всего их жизненного цикла — от создания и до ликвидации. Одна из основополагающих предпосылок исследования заключается в том, что для ведения хозяйственной деятельности требуются качественные правила, которые являются прозрачными и могут использоваться всеми экономическими субъектами. В проекте участвуют более 7000 экспертов в разных странах мира — консультанты по вопросам предпринимательства, юристы, экономисты, правительственные чиновники, а также ведущие ученые разных стран, оказывающие методическую и экспертную помощь [45].

Рейтинг составляется на основании 10 индикаторов регулирования предпринимательской деятельности, учитывающих ее различные аспекты (см. табл.). При этом не учитываются такие переменные, как макроэкономическая политика, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы, колебания валютных курсов, мнения инвесторов, безопасность и уровень коррупции. Таким образом, условия организации и ведения бизнеса рассматриваются без учета политических аспектов, исключительно на уровне государственного регулирования. В итоговом рейтинге все страны ранжируются по легкости ведения бизнеса с 1-го до 189-е место (по числу участвующих стран), первое место — наиболее высокое. Высокая позиция страны означает, что ее регуляторный климат благоприятствует ведению бизнеса. Уровень легкости является средним показателем страны по 10 индикаторам, каждый индикатор имеет равный вес.

В таблице представлен совокупный рейтинг стран — бывших республик СССР, по показателю легкость ведения бизнеса, а также данные по десяти индикаторам регулирования предпринимательской деятельности. По данным таблицы видно, что показатели практически всех стран достаточно неравномерно распределены в разрезе десяти индикаторов: по одним показателям страна находится в лидерах, по другим — либо в середине, либо в конце списка.

По итогам доклада «Ведение бизнеса — 2015» Россия заняла 62-е место среди 189 участников, что на 2 пункта выше, чем в 2014 г. (64-е место). При этом несколько замедлилось продвижение к намеченной цели по сравнению с предшествующим периодом, когда в 2013 г. страна поднялась со 112-е (2012 г.) на 92-е место, а в 2014 году уже оказалась на 64-м месте. Тем не менее, впереди России в рейтинге по-прежнему находятся очень многие

Рейтинги «Ведение бизнеса — 2015» стран постсоветского пространства\*

Страна	Рейтинг легкость ведения бизнеса	Регистрация предприятий	Получение разрешений на строительство	Подключение к системе электроснабжения	Регистрация собственности	Кредитование	Защита инвесторов	Налогообложение	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов	Ликвидация предприятий
Грузия	15	5	3	37	1	7	43	38	33	23	122
Эстония	17	26	20	56	13	23	56	28	6	32	37
Латвия	23	36	47	89	32	23	49	24	28	16	40
Литва	24	11	15	105	9	23	78	44	21	14	67
Армения	45	4	81	131	7	36	49	41	110	119	69
Белоруссия	57	40	51	148	3	104	94	60	145	7	68
Россия	62	34	156	143	12	61	100	49	155	14	65
Молдавия	63	35	175	149	22	23	56	70	152	42	58
Казахстан	77	55	154	97	14	71	25	17	185	30	63
Азербайджан	80	12	150	159	10	104	51	33	166	31	94
Украина	96	76	70	185	59	17	109	108	154	43	142
Киргизия	102	9	42	168	6	36	35	136	183	56	157
Узбекистан	141	65	149	145	143	104	100	118	189	28	77
Таджикистан	166	106	168	178	70	116	56	169	188	40	14

\* Составлено на основе аналитического доклада Всемирного банка «Ведение бизнеса — 2015 год: Больше, чем эффективность», [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org) [52].

хоть сколько-нибудь экономически развитые страны мира.

Следует отметить, что результаты этого исследования пользуются авторитетом в деловых и политических кругах, выступая своего рода ориентиром развития. Так, в Указе Президента России «О долгосрочной государственной экономической политике» (2012 г.) подчеркивалась необходимость принятия мер, направленных на повышение позиции России в рейтинге «Ведение бизнеса» до 50-го места в 2015 г. и до 20-го места в 2018 г. Этому должны способствовать продолжающиеся реформы в различных областях нормативно-правового регулирования предпринимательства.

Аналогичные оценки влияния административных барьеров на предпринимательскую деятельность давно проводятся и в самой России. Например, в ходе исследования «Предпринимательский климат в России: индекс «Опоры» — 2012», проводимого раз в два года Общероссийской общественной организацией «ОПОРА России», предприниматели оценили обременительность административных барьеров для их хозяйственной деятельности следующим образом. При ответе на вопрос об

уровне административных барьеров и их влиянии на бизнес треть респондентов высказали негативные оценки [9]. Кроме того, эксперты подчеркивают, что в России выявляется «существенная региональная дифференциация величины нагрузки административных барьеров на хозяйственную деятельность субъектов малого предпринимательства» [34].

Тем не менее, государственная политика поддержки предпринимательского сектора является важнейшим фактором его эффективного функционирования и развития, о чем свидетельствует и накопленный мировой опыт. Это делает государственную политику неотъемлемым элементом институциональной ответственности.

Известный перуанский экономист Эрнандо де Сото в своей книге «Другой путь: невидимая революция в третьем мире», описывая основные экономические и политические проблемы в Латинской Америке, констатировал, что эти проблемы возникают в связи с тем, что правительственные учреждения издавали законы и правила без учета их позитивного или негативного воздействия на деловую активность: «Фактически все новые правительственные

распоряжения разрабатывались наспех и без участия частного сектора» [35].

При выборе методов осуществления государственной поддержки следует отличать государственную поддержку в рамках эффективного конкурентного пространства от государственного вмешательства в экономику. Первоочередное значение здесь имеют принципы предоставления государственной помощи, критерии определения объектов государственной помощи, формы государственной помощи и процедуры ее предоставления.

В России, как и во многих странах, государство разрабатывает и принимает различные меры поддержки предпринимательской инициативы. Это в определенной мере стимулирует создание предприятий в этом секторе, однако не приводит к снижению в нем системных рисков. В такой ситуации резко снижаются возможности формирования среднего бизнеса как результата эволюционного развития малого предпринимательства. Однако именно средний бизнес имеет достаточно высокий потенциал адаптации к конъюнктуре рынка, ориентирован на применение новых технологий и располагает возможностями по привлечению заемных средств для развития вследствие меньшей мобильности активов [33].

Подобный подход укладывается в рамки предложенной нами концепции существования институциональной ответственности государства перед предпринимательским сектором, что должно стать важнейшим элементом государственной идеологии.

### Институциональное доверие

Признание институциональной ответственности, присутствие ее принципов в государственной деятельности являются самыми значимыми условиями становления институционального доверия — доверия со стороны предпринимательского сообщества к институтам, посредством которых государство осуществляет свои функции, иными словами, к политике и действиям государства. Это еще один элемент государственной идеологии, поскольку в системе идеологических институтов важную роль играют нормы и правила административной и деловой этики, формирование принципов доверительного отношения и добросовестного соблюдения правил. В конечном итоге, все это отражается на результатах хозяйственной деятельности и общем состоянии экономики.

Завоевать же доверие российского предпринимателя достаточно сложно. Так, результаты

социологических исследований показали, что российские предприниматели отличаются более рациональным и прагматичным подходом при выстраивании так называемого генерализованного доверия. Кроме того, заметно повышается уровень недоверия в случае неудачи в организации собственного дела [12], а это возвращает нас к вопросам институциональной ответственности, административных барьеров.

Одним из механизмов, направленных не только на снижение административных барьеров, но и — косвенно — на повышение институционального доверия через активизацию участия предпринимателей в законотворческой деятельности, можно считать оценку регулирующего воздействия, относительно недавно внедренную в современную национальную управленческую практику.

Появление новых механизмов и инструментов государственного управления не является каким-то феноменом последних трех-четырех десятилетий. Это органично вплетенное в эволюцию общественного развития явление. Такие механизмы, большинство из которых, как правило, почерпнуты из общего мирового опыта и в определенной мере адаптированы к национальным условиям, являются непременным атрибутом реформирования систем государственного управления, осуществляемого начиная с 1980-х гг. во многих странах, причем как экономически развитых, так и относимых к категории с переходной или развивающейся экономикой.

Проводимые в разных странах административные реформы и реформы государственной службы, в большинстве своем подкрепленные принятием соответствующих укрупненных и комплексных программ, проходят в рамках концепции «нового государственного управления» и имеют схожие цели, публично провозглашаемые правительствами. Одна из таких реформаторских целей акцентирует внимание на необходимости повышения роли, ответственности и способностей системы государственного управления к развитию и реализации политики [21].

Оценку регулирующего воздействия (ОРВ) называют ядром современного тренда регуляторной политики, нацеленного на детальную оценку и рациональный выбор вариантов регулятивных мер [10], и определяют, как систематический процесс выявления и оценки возможных последствий введения тех или иных норм регулирования.

В настоящее время ОРВ применяется более чем в 50 странах. Однако единой общей

модели не разработано, ее элементы варьируются по странам. Тем не менее, считается, что любая ОРВ должна включать следующие параметры: определение целей и стратегических сценариев, структурированные консультации с заинтересованными сторонами, детальное изучение воздействия, затрат, выгод, рисков, влияния на конкуренцию и эффектов распределения, рассмотрение альтернатив регулирования, разъяснение правоприменения и соблюдения регламента, мониторинг и корректировку; публикация ОРВ [34].

Концепцией снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011–2013 гг. [13] именно процедура ОРВ рассматривается в качестве одного из действенных средств снижения административных барьеров в экономике, призванного служить искоренению причин и условий, снижающих конкуренцию и порождающих коррупцию в российском обществе. ОРВ основывается на принципах прозрачности, публичности, сбалансированности, эффективности, экономичности.

Оценка регулирующего воздействия, определяемая как систематический процесс выявления и оценки возможных последствий введения тех или иных норм регулирования, была законодательно закреплена и внедрена на федеральном уровне [24]<sup>1</sup>. До этого момента оценка эпизодически проводилась некоторыми органами исполнительной власти по отдельным проблемам и проектам нормативных правовых актов.

Указом Президента России с 2014 г. предусмотрено распространение процедуры ОРВ на проекты нормативных правовых актов региональных органов исполнительной власти, а с 2015 г. — на муниципальный уровень [26]. До этого документа ведущая роль во внедрении процедур ОРВ принадлежала самим регионам и отражала их стремление к совершенствованию процедур нормотворчества в целях создания более прозрачной правовой среды, повышения инвестиционной привлекательности территорий.

В соответствии с принятыми нормативными документами ОРВ может применяться в отношении проектов законов субъекта Федерации, проектов нормативных правовых актов Правительства субъекта Федерации и

(или) органов исполнительной власти субъекта Федерации по вопросам распределения ограниченных ресурсов и государственного регулирования инвестиционной деятельности, реализации государственных целевых программ, установления правил и порядка предоставления поддержки субъектам предпринимательской деятельности, осуществления государственного контроля (надзора), установления требований для целей допуска хозяйствующих субъектов к осуществлению определенных видов предпринимательской и (или) профессиональной деятельности, предоставления государственных услуг субъектам предпринимательской и (или) инвестиционной деятельности. Обозначенный круг вопросов может быть расширен с учетом местных особенностей регулирования, исходя из существующих приоритетов социально-экономического развития субъекта Федерации, планов законотворческой деятельности и т. д.

Процесс внедрения ОРВ в регионах постоянно отслеживается со стороны Минэкономразвития России. Кроме того, подобный мониторинг проводится Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства.

Следует заметить, что регионы России, внедряя и развивая институт ОРВ, сталкиваются с рядом проблем: сложность адаптации федеральных методических материалов к уровню субъекта Федерации, недостаток собственной нормативной базы, отсутствие осознания региональным руководством оценки как эффективного способа принятия управленческих решений, восприятие института ОРВ как «однодневной инициативы Центра», дополнительно навязанной управленческой функции; формальный подход к организации публичных консультаций по причине якобы отсутствия в них общественной заинтересованности; недостаток культуры проведения оценки с привлечением специалистов из разных отраслей и сфер и т. п. [5].

В целом методические, институциональные, организационные, а также ментальные барьеры являются объективным препятствием развития ОРВ как на федеральном, так и на региональном, муниципальном уровнях. Поэтому в настоящее время этот институт пока не оказывает какого-либо определенного влияния на предпринимательскую активность в регионах. Так, анализ соотношения уровня внедрения ОРВ в федеральных округах (по данным Минэкономразвития РФ на апрель 2014 г. в процентах от полного объема

<sup>1</sup> См. также Приказ Минэкономразвития России № 398 от 31 августа 2010 г. [Электронный ресурс]. Доступ из информационно-справочной системы «Гарант».

внедрения) с предпринимательской активностью, выраженной условно через количество малых предприятий в округе целом (по данным Росстата на 2013 г.), показал, что округа — лидеры по внедрению ОРВ — Уральский, Южный и Приволжский — отнюдь не являются первыми и по количеству субъектов предпринимательской деятельности (за исключением Приволжского федерального округа). В большей степени эти показатели коррелируют между собой в группе округов, отстающих по уровню внедрения ОРВ — Северо-Кавказском и Дальневосточном, которые находятся и на последних местах по количеству малых предприятий, а также округов-«средняков» — Северо-Западном и Сибирском, занимающих средние места по обоим показателям. На этом фоне Центральный федеральный округ при средних показателях внедрения ОРВ является лидером по количеству малых предприятий.

При всей условности сопоставления следует отметить, что подобные компаративные расхождения определяются не только разницей в численности населения на той или иной территории и влиянием других факторов (инвестиционным, отраслевым, инфраструктурным и проч.), но и тем, что оценка регулирующего воздействия на самом деле пока не играет заметной роли в улучшении предпринимательского климата. Несмотря на приложение заметных усилий в ряде субъектов к внедрению ОРВ в практику, привлечение для этого определенных ресурсов, в целом все это имеет вид только хорошей или не очень реакции на «исполнение указов Президента». Для того чтобы этот механизм по прошествии времени действительно стал играть определяющую роль в улучшении делового климата, необходимо приложить немало усилий. В частности, нужно пересмотреть элементы, прежде всего связанные с активизацией участия в процедуре ОРВ представителей экспертного, делового и местного сообщества. Только при этом условии оценка регулирующего воздействия станет эффективным инструментом повышения институционального доверия и, как следствие, формирования на основе последнего добровольной предпринимательской ответственности.

### Заключение

Эффективность взаимодействия государства и предпринимательства определяется характером институционализации их отноше-

ний, который, в свою очередь, формируется на основе заложенных в него принципов.

Предложенный принцип целевой ответственности позволяет говорить о наличии формальных и неформальных (без учета теневой составляющей) отношений между властью и бизнес-сообществом в разрезе структурной взаимосвязи институциональной ответственности со стороны государства, институционального доверия экономических субъектов, а также предпринимательской ответственности. Этот принцип опирается на такие нормы, как обязательность или добровольность, ненанесение вреда, согласованность, обеспечение развития, целенаправленность.

Полная реализация принципа целевой ответственности обеспечивается следующей последовательностью: формирование отношений, затрагивающих сферу институциональной ответственности — становление отношений, отражающих обязательную часть предпринимательской ответственности — возникновение институционального доверия — формирование отношений, касающихся добровольной предпринимательской ответственности.

Таким образом, целевая ответственность имеет формат договора между государством и предпринимательским сообществом, суть которого заключается в стремлении к достижению заявленных в государственных стратегиях целей и задач общественного развития. При этом государство обязуется создать условия для эффективного развития предпринимательства, а бизнес, со своей стороны, — осуществлять свою деятельность во благо общих приоритетов.

Учет принципа целевой ответственности в процессе разработки и оценки государственной предпринимательской политики позволяет, во-первых, полнее представить все поле взаимоотношений для выработки более адекватных правил игры; во-вторых, четче сегментировать инструменты и механизмы, направленные на повышение предпринимательской активности; в-третьих, подвести объективную основу не только под количественную, но и под качественную, вызывающую наибольшие споры, оценку результативности политики. И наконец, создает реальные предпосылки для формирования единой национальной идеологии взаимоотношений власти и предпринимательского сообщества, что является важнейшей задачей в условиях экономического кризиса и геополитических обострений.

## Список источников

1. *Апресян Р.* Ценностные контроверзы предпринимательства // *Общественные науки и современность*. — 1993. — № 2. — С. 19-29.
2. *Аузан А., Крючкова П.* Административные барьеры в экономике. Задачи деблокирования // *Вопросы экономики*. — 2001. — №5. — С. 73-88.
3. *Беспамятных Н. Н.* Институциональные факторы эффективного развития малого предпринимательства : дис. ... канд. экон. наук / Ин-т экономики УрО РАН. — Екатеринбург, 2004. — 24 с.
4. *Город и бизнес. Формирование социальной ответственности российских компаний*. — М.: Институт экономики города, 2003. — 136 с.
5. *Дорошенко С. В., Ноженко Д. Ю., Соломатин Я. И.* Внедрение новых механизмов оптимизации государственного регулирования в российских регионах // *Вестник Челябинского государственного университета*. — 2013. — № 8 (299). — С. 53-56.
6. *Зарубина Н. Н.* Взаимное уважение как фактор институционализации социальных отношений в современной России // *Общественные науки и современность*. — 2014. — №4. — С. 87-96.
7. *Зудин А. Ю.* Бизнес и государство в России. Опыт применения подхода Норта — Уоллиса — Вайнгаста // *Общественные науки и современность*. — 2013. — № 2. — С. 15-31.
8. *Йонас Г.* Принцип ответственности. Опыт этики для технологической цивилизации. / Пер. с нем. И. И. Маханькова. — М.: Айрис-пресс, 2004. — 480 с.
9. *Исаев Ф. Э.* Методические подходы к оценке блокирующих эффектов административного регулирования предпринимательской деятельности // *Управление экономическими системами. Электронный научный журнал*. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uecs.ru/marketing/item/2451-2013-10-22-09-59-43>(дата обращения: 21.07.2014).
10. *Карпова П. Г., Цыганков Д. Б.* Советы по оптимизации регулирования как неотъемлемый компонент «smartregulation» // *Вопросы государственного и муниципального управления*. — 2012. — № 3. — С. 5-34.
11. *Кирдина С. X- и Y-экономики. Институциональный анализ* / Рос. акад. наук, Ин-т экономики. — М.: Наука, 2004. — 256 с.
12. *Козырева П. М.* Малое предпринимательство в России. Повседневные проблемы и трудности развития // *Экономические и социальные перемены. Факты, тенденции, прогноз*. — 2015. — № 1 (37). — С. 43-58.
13. Концепция снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011-2013 годы. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 июня 2011 г. № 1021-р. [Электронный ресурс]. Доступ из информационно-справочной системы «Гарант».
14. *Корпорации, социальная ответственность и местные власти*. — М.: Исследовательский центр «Эксперт», 2003. — 102 с.
15. *Крючкова П.* Снятие административных барьеров в экономике. Условия и возможности глобальной трансформации // *Вопросы экономики*. — 2003. — №11. — С. 65-77.
16. *Куртов Д. И.* Предпринимательская ответственность и эффективность функционирования предприятий // *МЭМО*. — 2002. — № 4. — С. 56-62.
17. *Лаврова О.* Социальная ответственность бизнеса в социальном государстве // *Социальная политика социального государства* / Под ред. З. Саралиевой. — Н. Новгород: НИСОЦ, 2002. — 219 с.
18. *Макаров Н. Д., Рябов Е. А.* Предпринимательское право. — М.: Форум Инфра-М, 2005. — 208 с.
19. *Мингалева Ж. А., Смилевская И. П.* Социальная ответственность предприятий как основа успешного бизнеса и социально-экономического развития // *Российское предпринимательство*. — 2012. — № 17. — С. 120-125.
20. *Мусорин П. В.* Влияние административных барьеров на развитие конкурентной предпринимательской среды // *Ульяновский областной фонд алгоритмов и программ* [Электронный ресурс]. URL: [ofap.ulstu.ru/attachments/159/download](http://ofap.ulstu.ru/attachments/159/download) (дата обращения: 21.07.2015)
21. *Мэннинг Н., Парисон Н.* Реформа государственного управления. Международный опыт : пер. с англ. — М.: Издательство «Весь Мир», 2003. — 496 с.
22. *Нещадин А., Кашин В., Тульчинский Г.* К вопросу о формах социального предпринимательства / *Общество и экономика*. — 2014. — № 9. — С. 143-161.
23. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко. М.: Начала, 1997. — 256 с.
24. О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 мая 2010 г. № 336 [Электронный ресурс]. Доступ из информационно-справочной системы «Гарант».
25. О социальной роли бизнеса // *Общество и экономика*. — 2004. — №11-12. — С. 44-67.
26. Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 601 [Электронный ресурс]. Доступ из информационно-справочной системы «Гарант».
27. *Обыденов А.* Институциональные особенности саморегулирования бизнеса // *Вопросы экономики*. — 2003. — №11. — С.88-98.

28. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. — М.: Прогресс, 1995. — 494 с.
29. Розанова Н. Место и роль государственной промышленной политики как регулятора взаимодействия фирм // Вестник МГУ. — 1999. — №3. — С. 19-39. — (6. Экономика).
30. Романова О. А., Макарова И. В., Петров А. П. Государственно-частное партнерство в системе механизмов реализации промышленной политики // Бизнес, менеджмент и право. 2009. — № 1 (18). — С. 25-29.
31. Руководство по внедрению ОРВ в рамках технического регулирования в Республике Казахстан. [Электронный ресурс]. URL: [http://ditp.kz/sites/default/files/mission\\_report\\_appendix\\_3\\_final](http://ditp.kz/sites/default/files/mission_report_appendix_3_final) (дата обращения: 21.07. 2015)
32. Селигмен А. Проблема доверия / Пер. с англ. И. И. Мюрберг, Л.В. Соболевой. — М. : Идея-Пресс, 2002. — 256 с.
33. Симачев Ю. Формы государственной поддержки // Вопросы экономики. — 2001. — №5. — С. 125-130.
34. Сосунов С. В. Механизм деблокирования административных барьеров развития предпринимательства в условиях макроэкономической стабилизации : дисс. ... канд. экон. наук. — Ростов-н/Д., 2007. — 170 с.
35. Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. — М.: Catallaxy, 1995. — 320 с.
36. Социальная ответственность бизнеса [Электронный ресурс]. URL: [www.soc-otvet.ru](http://www.soc-otvet.ru) (дата обращения: 21.07. 2015).
37. Социальная хартия российского бизнеса // Человек и труд. — 2005. — №1. — С. 45-46.
38. Социально ответственный бизнес. Глобальные тенденции и опыт стран СНГ. — М. : Фонд «Институт экономики города», 2003. — 136 с.
39. Социальный портрет бизнеса. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 196 с.
40. Сулейманова Г. К. Административные барьеры в развитии предпринимательства. Теоретический аспект // Казахстан — Спектр. — 2005. — №2. — С. 91-95.
41. Татаркин А., Сухих В., Важенин С. Государство в системе отношений доверия в экономике // Общество и экономика. — 2006. — № 10. — С. 155-172.
42. Теоретические основания развития механизма государственно-частного партнерства / Козлова О. А., Суспицын С. А., Власюк Л. И., Петровская А. А. // Журнал экономической теории. — 2013. — № 3. — С. 254-258.
43. Типология социальных организаций [Электронный ресурс]. URL: <http://www.radkevich.ru/mba>. (дата обращения: 21.07. 2015).
44. Trust Barometer 2012. Резкий спад общественного доверия к государственной власти по всему миру. // Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru/news/2012/01/30/4006> (дата обращения: 21.07. 2015).
45. Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/10/29/6340>. (дата обращения: 21.07. 2014).
46. Чепуренко А. Ю. Малое предпринимательство в социальном контексте. — М.: Наука, 2004. — 475 с.
47. Черной Л. С. Предпринимательская этика и экономическое развитие. Парадоксы современности // Экономическая наука современной России. — 2014. — № 4 (67). — С. 49-64.
48. Шеломенцев А. Г., Дорошенко С. В., Шамков Ю. В. Оценка регулирующего воздействия как механизм защиты экономических интересов России в условиях ВТО // Бизнес, менеджмент и право. — 2013. — № 1 (27). — С. 29-32.
49. Шюллер А. Предпринимательская ответственность, экономический расчет и конкурентный порядок: пер. с нем. / Теория хозяйственного порядка. «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм. — М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2002. — 482 с.
50. 2014 Edelman Trust Barometer — Global Results [http \[Electronic resource\]. URL: http://www.slideshare.net/fullscreen/EdelmanInsights/2014-edelman-trust-barometer/33](http://www.slideshare.net/fullscreen/EdelmanInsights/2014-edelman-trust-barometer/33) (дата обращения: 21.07. 2015).
51. 2015 Edelman Trust Barometer — Global Results [http \[Electronic resource\]. URL: http://www.slideshare.net/EdelmanInsights/2015-edelman-trust-barometer-global-results?related=1](http://www.slideshare.net/EdelmanInsights/2015-edelman-trust-barometer-global-results?related=1) (дата обращения: 21.07.2015).
52. Doingbusiness-2015. Исследование Всемирного банка: Ведение бизнеса в 2015 году [Электронный ресурс]. URL: [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org) (дата обращения: 21.07. 2015).
53. Doroshenko S. V., Shelomentsev A. G., Sirotkina N. V., Khusainov B. D. Paradoxes of the “Natural resource Curse” Regional Development in the Post-Soviet Space // Экономика региона. — 2014. — № 4. — С. 81-93.
54. Edelman Trust Barometer [Электронный ресурс]. URL: <http://www.edelman.com/trust> (дата обращения: 21.07. 2015).

**УДК 330.17**

**Ключевые слова:** ответственность, доверие, государство, малое и среднее предпринимательство, целевая ответственность