

тики и внешних связей Республики Карелия (итоги 2009 года)» – Петрозаводск: КРОО «Фонд творческой инициативы, 2010. – 196с.

Исследование состояния трудовой занятости и определение перспектив развития сельских поселений / Отчет о научно-исследовательской работе.- Петрозаводск, ИЭ КарНЦ РАН, 2008.

Курило А.Е. Проблемы развития малого предпринимательства в Республике Карелия. / А.Е.Курило // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. Том 1. – 2008. № 3–1, стр.198–203.

Портал для малого и среднего бизнеса Петрозаводска [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://g2b.ptz.ru/msb/4759/>)

Лаврова Татьяна Георгиевна

РАЗВИТИЕ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА

Экономическое развитие местных сообществ зависит не только от степени развития конкретных факторов производства, но и от комплекса разнообразных условий и факторов (производственных, социальных, правовых, политических, психологических), или от наличия и развития соответствующих институтов. Под институтами понимаются нормы, социальные, политические, юридические и другие правила, которые регулируют использование ресурсов местного сообщества (производство), а также обмен и распределение доходов. Институты представляют собой рамки, в пределах которых люди взаимодействуют друг с другом. Большое воздействие оказывают и существующие в обществе традиции, обычаи, культура, формирующие ту среду, где бизнес и домашние хозяйства принимают решения.

Нормы, правила, обязанности представляют не меньший интерес и значимость, нежели факторы производства, конкуренция, цены. Так, в странах, где население законопослушно (своевременно и аккуратно выплачивает налоги, уважает и признает права собственности, санкционируемые обществом и законами государства, бережно относится к имуществу и т.п.), достигается высокий уровень экономического развития, и наоборот.

В последние годы институциональный подход получил широкое распространение в экономической науке. Это связано с тем,

что образуются разнообразные институты на федеральном, региональном и местном уровне, и они оказывают все большее влияние на экономическое развитие. Так, содержание программы содействия местному развитию изменяется в зависимости от того, существует ли соответствующая организация, и если существует, то, на каком уровне – региональном, города, района и т.п.

Изучение теоретических подходов основных представителей институционализма (Т. Веблен, У. Митчелл, Д. Гэлбрейт, М. Вебер, Д. Норт, Н.Д. Кондратьев и др.) позволяет сформулировать некоторые отличительные особенности этого направления. Во-первых, институционалисты широко трактуют сам предмет экономики, полагая, что экономическая наука не должна заниматься чисто экономическими отношениями. Необходимо учитывать комплекс условий и факторов, влияющих на хозяйственную жизнь. Во-вторых, необходимо изучать не столько функционирование, сколько развитие рыночной экономики, процессов, приводящих к ее трансформации. В частности, вопрос о социальных гарантиях может представлять больший интерес, нежели вопрос об уровне заработной платы. Безработица становится проблемой прежде всего структурной деформации, несбалансированности, поэтому здесь все более проявляется взаимосвязь экономики и политики. В-третьих, представляется целесообразным отказаться от анализа экономических отношений с позиций так называемого экономического человека: нужны не разрозненные действия отдельных членов общества, а их организация. При этом необходимы совместные, скоординированные действия государственных и местных органов, профсоюзов против диктата монополий, крупных корпораций.

Институты могут быть официальными и неофициальными. Так, налоги, собственность, реализуемая через права собственности, финансы, функционирующие и реализуемые через финансово-кредитные институты, – это официальные институциональные факторы. В то же время правило слыть неприличным, если демонстрировать свое богатство (в Скандинавских странах), правило не посягать на чужое имущество (владелец автомобиля в Швейцарии может не беспокоиться, что его машину угонят, если он оставил в ней ключи зажигания) – это неофициальный институт.

С точки зрения институционалистов, развитие экономики неразрывно связано с процессом построения институтов. При этом важнейшей институциональной составляющей развития местного сообщества является предпринимательство.

Институционалисты уделяли большое внимание анализу не только экономических процессов, но и экономических категорий. Существуют разнообразные научные подходы к понятию предпринимательства и предпринимательского поведения. Рассмотрим два подхода, наиболее распространенных и устойчивых в научных исследованиях, – экономический и социологический.

Экономисты традиционно рассматривают предпринимательство как основу получения предпринимательской прибыли (дохода). Предпринимательская прибыль является стимулом, ключевым условием действий предпринимателя. Чистой прибылью предпринимателя является разница между стоимостью продукта, полученного в результате применения инноваций, и стоимостью этого же продукта, полученного стандартным путем. Предпринимательская прибыль существует до тех пор, пока существует преимущество новатора перед конкурентами, поскольку инновации рано или поздно становятся всеобщим достоянием. Отсюда следует вывод, что предпринимателем нельзя оставаться долго, поэтому Й. Шумпетер называет предпринимателей «нереальным» классом людей.

Предпринимательская прибыль в некоторых случаях бывает так велика и настолько превышает обычный уровень, что это привлекает новые инвестиции. Огромные доходы, не соизмеримые с затратой сил, «завлекают капитал на неведомые дороги», при этом достаются незначительному меньшинству, что стимулирует активность многих бизнесменов. Они прилагают максимум усилий, так как большие доходы у них перед глазами, а свои возможности люди нередко переоценивают.

Возможность получения большего, чем заработная плата, дохода выступает в пользу предпринимательства, и наоборот, возрастание заработной платы вынуждает людей бросать предпринимательство в пользу статуса наемного работника.

При принятии решения о выборе предпринимательства как вида деятельности немаловажное значение имеет величина издер-

жек упущенных возможностей. Если эти издержки значительны, выбор может быть сделан в пользу не предпринимательства, а наемного труда. Особенно это касается высокообразованных и высококвалифицированных потенциальных предпринимателей: выбор в пользу статуса предпринимателя означает для них высокие издержки упущенных возможностей. Для современного рыночного хозяйства характерны тенденции, отражающие более высокие заработки работников, нежели отдельных категорий предпринимателей.

Как полагают некоторые исследователи, выбор между предпринимательством и работой по найму зависит также от половозрастных характеристик рабочей силы, ее этнической принадлежности. Так, дискриминация со стороны работодателей на рынке рабочей силы в отношении женщин или представителей национальных меньшинств будет способствовать увеличению их количества среди групп предпринимателей (нелегальная трудовая деятельность мигрантов – самостоятельная проблема исследования).

Предпринимательство с экономической точки зрения связано с необходимостью владения определенными финансовыми средствами. В современном рыночном хозяйстве ликвидность финансовых средств, прежде всего денежных, ограничивает тенденцию исключать тех участников рынка, которые не имеют в своем распоряжении достаточных средств. Финансово-кредитные институты способствуют формированию и развитию предпринимательства разных форм. Что касается малого бизнеса, то по сравнению со средними и крупными фирмами он не требует значительных капиталовложений, здесь ниже капиталовооруженность, поэтому малые формы бизнеса преобладают в сфере услуг, торговле, консалтинге и др. и не характерны для производств, где крупные финансовые капиталовложения являются предпосылкой образования бизнеса.

Таким образом, понятие предпринимательства в концепции экономистов связано с экономическими факторами, являющимися ключевыми в предпринимательстве, которые его стимулируют (сдерживают) и обеспечивают: предпринимательский доход (прибыль), издержки упущенных возможностей, финансовый капитал (средства), качество рабочей силы (ее характеристики).

Социологи определяют предпринимательство в широком смысле как инновационную форму социального поведения. Многие социологи объясняют предпринимательство, уделяя особое внимание не только экономическим факторам, сколько социальному окружению, а именно социальному капиталу.

Во второй половине XX в. ученые разработали теории предпринимательства, основанные на концепции социального капитала. Владение фирмой представляется как групповое явление, сильно зависимое от социальных ресурсов, получаемых от системы (сети) групповой поддержки. Предприниматель, в свою очередь, рассматривается как член родственных, равных групп в местном сообществе, которые оказывают поддержку в работе бизнеса. Эта поддержка заключается в предоставлении финансовых средств, обеспеченности гарантированными заказчиками, обеспечении рабочей силой и т.п.

Финансовая поддержка. В определенных социальных группах (например, в рамках этнических групп, а также эмигрантов – выходцев из одних и тех же мест проживания, религиозных общин) формируется кредитная ассоциация, средства которой аккумулируются за счет регулярных вкладов членов ассоциации. Из созданного фонда накопления могли брать займы финансовые средства члены ассоциации на такие цели, как создание бизнеса. Такая форма поддержки распространена в Европе, США, Канаде, Австралии и других странах. В России этот опыт пока не получил широкого распространения, за исключением мегаполисов Москвы и Санкт-Петербурга, и в основном в землячествах выходцев из Северного Кавказа и бывших республик СССР.

Защищенность рынков (обеспеченность покупателями). Второй основной источник социального капитала (после финансовых средств) связан с наличием «верных» заказчиков (покупателей), образующих захваченный или «защищенный» рынок для компаний, фирм, и основанный представителями социальных групп. Это могут быть группы национальных меньшинств, например в России – корейские рынки сельскохозяйственной продукции, рынки товаров широкого потребления вьетнамцев, китайцев. Этот вид социального капитала основывается на культуре, традициях, языке этнических меньшинств, которые могут обслуживаться этнически родственными фирмами. Особенно это характерно для начального

периода становления предпринимательства в таких группах, когда обосновавшиеся в определенном месте представители национальных меньшинств покровительствуют этнически родственным предприятиям. Такая модель покровительства типична для мигрантов, особенно в крупных городах.

Источники рабочей силы. Еще один вид социального капитала представлен рабочей силой, которая, с одной стороны, гарантирована для фирм – членов сообщества, а с другой – достаточно дешева. Набор рабочей силы по родственным этническим, дружеским и т.п. сетям способствует установлению отеческих отношений между владельцами и их работниками. Социальные связи способствуют притоку новых работников, которых привлекает возможность работать в знакомой дружеской обстановке. В рамках таких социальных сообществ формируются и реализуются общие правила, связные с рабочим местом. Авторитет может быть сохранен на основе личной приверженности и преданности, а не на суровой дисциплине.

Как полагают современные исследователи, значение и степень влияния вышеперечисленных видов социального капитала на предпринимательство противоречивы. Что касается финансовой поддержки, то хотя ассоциации, по-видимому, и существуют, но не являются основной силой в финансировании фирм, принадлежащих членам сообщества. Обычным источником финансирования являются кредиты, выдаваемые коммерческими банками, второе место занимают средства, накопленные в семье, третье – ссуды, предоставляемые друзьями, и только часть этого представляет вклад ассоциаций, обеспечивающих кругооборот капитала.

Противоречивым является мнение о защищенности рынков путем обеспеченности их гарантированными покупателями. Эмпирические исследования позволяют предположить, что обслуживание постоянных социально связанных покупателей имеет слабые причинные связи с успехом или неудачей фирм, находящихся во владении членов сообщества. Бизнес, ограниченный определенным рынком, сокращает свой потенциал роста.

Положение о социальных сообществах как гарантированных источниках рабочей силы также противоречиво. Многие фирмы предпочитают нанимать работников, не принадлежащих тем или

иным ассоциациям, не через социальные связи (такой подход не обеспечивает успех фирмы), а используя в качестве основного критерия профессионально-квалификационные характеристики рабочей силы, которые, в конечном счете, и способствуют развитию фирмы.

Можно более подробно рассмотреть процесс развития предпринимательства в институциональной концепции. Многие исследователи задают вопрос: почему в некоторых сообществах предпринимательство развито сильнее, чем в других? Ответом является следующий тезис: творчество как социальное явление первоначально появилось в регионах, которые характеризовались высоким уровнем знаний, академической и культурной деятельностью во многих областях, прекрасными возможностями для внутренних и внешних связей, широко разделяемым восприятием неудовлетворенных потребностей и синергией среди местных жителей¹. Исследователи полагают, что в таких сообществах более развиты институты образования, культуры, высокий уровень общественной политики и т.п.

В теориях предпринимательства, отражающий этот подход, развитие предпринимательства связано с темпами роста экономики, и в соответствии с цикличностью развития последней выделяется предпринимательская фаза, которой предшествует институциональная фаза. Иными словами, предпринимательство, степень и уровень его развития зависят от институциональной составляющей. В течение институциональной фазы местное сообщество развивает основные институциональные структуры, формирует услуги, связанные с их функционированием, развивает и поддерживает научную, инновационную деятельность и т.д. Затем во время предпринимательской фазы ученые, инженеры, менеджеры образуют новые фирмы, формируя предпринимательские структуры, расположенные в данном местном сообществе.

Политика, направленная на развитие предпринимательства, делает ставку на потенциальных новаторов путем предоставления им технической помощи, разнообразной поддержки, обуче-

¹ Андерсон Т. Статистический анализ временных рядов: пер. с англ. И. Г. Журбенко. М.: Мир, 1981. С. 20.

ния, предоставления необходимой финансовой помощи и пр. При этом возникает вопрос: имеется ли в данном местном сообществе достаточный фонд поддержки предпринимательства, могут ли местные социально-экономические и политические условия содействовать открытию новых фирм либо все эти условия надо создавать? Зачастую необходимо общественное вмешательство для преодоления неизбежных проблем, связанных с открытием новых предпринимательских структур, по крайней мере, на первоначальной стадии, во время которой можно формировать необходимую инфраструктуру.

С точки зрения развития местного сообщества, предпринимательство следует рассматривать как совокупность двух составляющих – общественной (общественный капитал, труд, технологии) и частной (частный капитал, труд, технологии). Общественная составляющая выражается в способности местных органов власти прогнозировать изменения и своевременно реагировать на них, разрабатывать программы, привлекать и использовать ресурсы, осуществлять текущую деятельность в направлении будущего развития. Частная составляющая представляет собой деятельность непосредственно предпринимателя, связанную с организацией и расширением бизнеса, выпуском новых видов товаров и услуг, изобретательностью, инновациями и т.п. Ключевая фигура – личность предпринимателя. Такое общественно-частное понимание предпринимательства в институциональной теории является важным для развития экономики местных сообществ.

В соответствии с институциональным подходом предпринимательство требует осуществления следующих действий:

- точного восприятия возможностей рынка и разработки эффективных стратегий их использования;
- определения необходимых ресурсов, их быстрого предоставления и использования;
- эффективного управления политическими отношениями (например, работа с людьми в местном сообществе, особенно с представителями органов власти и управления с целью привлечения их к своим идеям);
- эффективной работы в коллективе как единой команды, которая организует бизнес.

Для поощрения предпринимательства, новаторства в целях развития экономики местного сообщества в нем должны быть созданы следующие условия:

- нейтральная атмосфера по отношению к традициям (в отличие от тех сообществ, где традиции ценят чрезмерно высоко);
- разнообразие социальных институтов;
- благожелательное отношение к предпринимательству и поддержка со стороны местной власти;
- формирование элиты, благосостояние которой образуется из разных источников (в противоположность таким источникам, как сырьевые ресурсы);
- расширение возможностей для продвижения по социальной лестнице.

– Не менее важным представляется рассмотрение основных характеристик личности предпринимателя. Предприниматель является ключевой фигурой, которая организует и развивает бизнес, обеспечивает приток в местное сообщество товаров и услуг, доходов, увеличивая количество рабочих мест. Предприниматели сводят воедино все необходимые ресурсы для организации производства и управления им, принимают на себя риск, проявляют изобретательность, новаторство, организаторское умение.

В экономической науке предприниматель определяется как тот, кто организует компании, совместные предприятия и сводит воедино ресурсы для организации и управления новой компанией, и это не обязательно отдельные лица, кто предлагает идею для компании, изобретает товар или услугу или представляют капитал. Й. Шумпетер считал, что предприниматель создает новые комбинации факторов производства, тем самым, нарушая рыночное равновесие¹. Н.Д. Кондратьев, анализируя его концепцию, отмечал, что в соответствии с ней выделяются два типа субъектов – пассивный и активный агент рынка. Первый – пассивный агент рынка – имеет минимальный доход или в крайнем случае лишь покрывает свои издержки, второй – есть собственно предприниматель, который со-

¹ Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры: пер. с нем. М.: Прогресс, 1982. С. 281.

здает новые хозяйственные комбинации, адаптируется к постоянно меняющейся рыночной среде¹.

Предприниматель выбирает такую технологию производства, при которой дефицитный и сравнительно дорогой фактор производства используется в меньшей мере. Именно этим обстоятельством общество обязано появлению высотных зданий при ограниченности свободной земли, ресурсосберегающих технологий и машин, синтетических заменителей и т.п. Предприниматели различным образом комбинируют факторы производства, руководствуясь необходимостью постоянного снижения издержек. Инициатива, риск и умение предпринимателей, помноженные на рыночный механизм, позволяют с максимальной эффективностью использовать экономические ресурсы, стимулировать экономический рост и обеспечивать экономическое развитие.

Предприниматель – это человек, который умело соединяет экономическую, социальную и политическую системы, чтобы вызвать изменения.

Развитая экономика местного сообщества характеризуется высоким уровнем предпринимательства. Важной стратегией развития местного сообщества является устранение препятствий для предпринимательской деятельности.

На развитие экономики местного сообщества разные типы институтов воздействуют различным образом. В этой связи можно выделить основные стратегии институциональных изменений, а также дать им краткую характеристику.

Важнейшими институтами, оказывающими влияние на развитие экономики местного сообщества являются следующие:

– институты, влияющие на обеспеченность местного сообщества ресурсами. Они многочисленны, поскольку разнообразны виды собственности. К этим институтам относятся налоги, дивиденды на доходы от прироста капитала, нормы, регулирующие разработку и сохранение природных ресурсов, общее и специальное образование, информация о вакансиях рабочих мест. Сюда же следует отнести существующее отношение людей, например, к сохране-

¹ Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статистики и динамики. М.: Экономика, 1995. С. 290.

нию и (или) добыче, разработке и экспорту природных ресурсов (оно разнится, например, в Западных странах и традиционных обществах);

- институты, оказывающие воздействие на обеспечение и использование рабочей силы. Это нормы, регулирующие участие в труде (по возрасту, полу, квалификации и др.), гарантированный уровень заработной платы, продолжительность рабочей недели, дня, длительность отпусков и т.п. К ним также можно отнести феминистские движения в Западных странах, расширившие участие женского труда;

- институты, влияющие на распределение доходов. К ним относятся налоги (налоги на доходы физических лиц, на наследство, на недвижимость и др.), уровень минимальной заработной платы и т.п. Важным является то, какие формы дохода подлежат налогообложению, а какие нет. Система налогообложения может поощрять разные формы накопления капитала или, наоборот, сдерживать;

- институты, воздействующие на экономические рынки. Они определяют правила и порядок заключения сделок, разрешения конфликтов (контракты, соглашения, бартерные сделки, кредитные карточки и пр.).

Институты могут как стимулировать, так и ограничивать экономическое развитие местного сообщества. В случае если институциональная структура не способна ускорять развитие местной экономики, необходимы либо изменения в ней, либо замена на новую структуру.

В последнее время повышенное внимание ученых и практиков уделяется исследованию таких институциональных форм, как специальные организации содействия развитию местной экономики. В научной литературе исследуются разные варианты организаций содействия развитию. В качестве примера можно рассмотреть координирующую организацию содействия развитию, основной задачей которой является координация деятельности общественного и частного секторов либо разработка проекта развития сообщества. Такую организацию лучше воспринимать как ряд функций в рамках структуры, а не отдельный институт, самостоятельно выполняющий все задачи (рис. 1).



Рис. 1. Составные элементы и функции организации содействия развитию экономики

Вид выбранной организационной формы зависит от величины местного сообщества и уровня развитости его институтов по отношению к развитию экономики.

Независимо от того, какую форму (вид) имеет организация содействия развитию, существенным является наличие у нее достаточных полномочий и ресурсов для осуществления следующей деятельности:

- исследование – предоставление исходной информации о потребностях района;
- предоставление информации – по определенным целевым видам деятельности;
- маркетинг – направленный на заказчиков в соответствии с определенной стратегией развития;
- координация деятельности других групп, важной для достижения общей стратегии развития.

Хорошо разработанная организация по координации развития экономики должна предполагать четкое определение ролей и обя-

занностей руководства и персонала. Кроме того, она должна быть способна сочетать полномочия и ресурсы для эффективной работы.

В любом местном сообществе могут быть сформированы организации содействия развитию. Выделяют три основных типа организаций содействия развитию. К первому относятся организации содействия развитию при органах управления. Это либо отдельные организации с необходимыми полномочиями, либо структуры, входящие в состав органов управления города, поселения. Второй тип представляют частные ассоциации содействия развитию, которые имеют разрешение местных органов власти и уполномочены ими. Они обычно являются составной частью торгово-промышленных палат, компаний, производящих какую-либо продукцию. Такие организации финансируются местными фирмами. К третьему типу относятся корпорации по развитию местного сообщества. Они действуют как полунезависимые организации, которые управляют разными проектами по развитию совместно с органами управления. На практике в «чистом» виде такие типы организаций встречаются редко, при этом каждый тип имеет свои преимущества и недостатки.

Вне зависимости от того, какая организационная структура будет выбрана в местном сообществе, важным является то, что общественные организации и частные фирмы должны сформировать новый вид отношений для совместных действий в направлении развития. Этот подход предполагает нечто большее, чем сотрудничество общественного и частного секторов в такой форме, как, например, встречи представителей местной власти и бизнеса, организация торгово-промышленных палат. При всей важности этих форм они не образуют истинного партнерства между общественным и частным секторами. Партнерство предполагает выполнение совместных действий общественным и частным сектором на основе четкого разделения обязанностей и достижение общих целей развития.

Анализ примеров успешного партнерства позволяет выделить следующие наиболее значимые ориентиры сотрудничества:

- формирование активной гражданской культуры через участие жителей сообщества; способствует обеспечению долгосрочной занятости. Разные гражданские институты могут оказывать помощь в создании рабочих мест, стимулировать экономическое развитие и тем самым образовывать действительные партнерства;

– реалистичный взгляд на местное сообщество, основанный на понимании его «сильных» и «слабых» сторон, а также учитывающий потенциал сообщества. Это наиболее важная область для организации партнерства. Без понимания того, что представляет собой местное сообщество и каким оно может стать, нельзя обеспечить развития. В равной мере это относится и к необходимости понимания реального потенциала сообщества;

– эффективная гражданская организация, способная сочетать интересы отдельных членов сообщества с общими интересами. Интересы отдельных людей стимулируют более широкие действия. Важно через определенные структуры сориентировать индивидуальные интересы гражданских лидеров в направлении достижения общих интересов всего местного сообщества. В данном случае будет обеспечено экономическое развитие местного сообщества;

– сеть ключевых групп и отдельных личностей, которая обеспечивает взаимосвязи между лидерами и облегчает согласование разных конкурирующих интересов. Такая сеть создает уважение и доверие в местном сообществе, позволяет фирмам, органам управления, наемным работникам разрешать свои противоречия, обеспечивая возможность сосредоточиться на тех вопросах, где достигнуто соглашение, а не на проблемах межличностных неудовлетворительных отношений;

– способность и желание воспитать гражданское предпринимательство, стремление завоевать доверие тех, чья деятельность связана с риском. Важно для развития местного сообщества учитывать и правильно оценивать деятельность людей, добивающихся успеха, организующих новые предприятия, создающих дополнительные рабочие места. Их действия необходимо поддерживать, поощрять и вознаграждать, в противном случае процесс развития может тормозиться;

– политика местного сообщества, которая способна адаптироваться к изменяющимся условиям и уменьшить неуверенность для бизнеса и его представителей, берущих на себя экономический риск. Нередко местные органы власти проводят политику, разрушительную для процесса развития. Местное сообщество может предпринять определенные шаги по предотвращению таких действий местной власти. Можно, например, разработать политику стимулирования наукоемких производств. Жители сообщества совме-

стно с бизнесом и местным правительством должны иметь четкое представление о том, какого рода сообщество они хотят строить, и соответствующим образом формировать необходимую материальную и социальную инфраструктуру.

Эти ориентиры представляют основу любой организационной структуры, которая может быть применена в местном сообществе. Общественно-частные партнерства являются своеобразным мостиком доверия между жителями сообщества, властью и бизнесом.

С точки зрения развития местных сообществ, следует рассмотреть те институты, которые ускоряют, стимулируют местное экономическое развитие. Речь идет о таких институтах, которые воздействуют на собственность, накопление капитала, предпринимательство, изменение технологий, обеспеченность трудовыми ресурсами и их перемещение и т.п.

Существуют, по крайней мере, три основных стратегии, используемые для институциональных изменений.

Первая стратегия заключается в том, что в рамках существующей институциональной структуры усиливаются виды, формы воздействий, приносящие наибольшую пользу с точки зрения развития местной экономики. Применительно, допустим, к инвестиционной деятельности в местном сообществе можно увеличить инвестиции с помощью закона о реинвестициях. Этот закон требует, чтобы финансовые институты, которые имеют льготы от федерального правительства, не только обслуживали вкладчиков, удовлетворяли потребности в финансовых средствах, но и предоставляли кредиты местным сообществам для реализации местных проектов.

Вторая стратегия предполагает заимствование институтов из другого экономического и культурного контекста и наложения их на существующие отношения. Так, использование в США идеи о совместном (предприниматели и наемные работники) принятии решений привело к усилению заинтересованности рабочих в развитии и расширении бизнеса. Кроме того, рабочая сила, занятая в бизнесе, была официально признана одним из субъектов политики фирм.

Третья стратегия означает замену существующей институциональной структуры на новую. Так, существующие в США корпорации содействия развитию местных сообществ или планы по владению акциями работниками компаний представляют собой аль-

тернативные механизмы контроля жителями сообщества занятости, владения бизнесом.

Литература

Авдеева Т.Т. Экономическое развитие местного сообщества: методология и технология. Краснодар: Экоинвест, 2001.

Государственное регулирование национальной экономики : учеб. Пособие / под ред. Н.А. Платоновой, В.А. Шумаева и др. М.: ИНФРА, 2008.

Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статистики и динамики. М.: Экономика, 1995.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики: пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

Филиппов Ю.В. Авдеева Т.Т. Основы развития местного хозяйства: учебник. М.: Дело, 2000.

Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры: пер. с нем. М.: Прогресс, 1982.

Экономика фирмы: учебник / под ред. Н.П.Иващенко. М.: ИНФРА, 2008

Shaffer R., Daller S., Marcouiller D. Community Economics. Linking // Theory and Practice / Blackwell Publishing, 2004.

Максимович Сергей Владимирович

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ АДМИНИСТРАТИВНОЙ РЕФОРМЫ НА ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Реформирование системы государственного управления в России является одним из важных условий ускорения социально-экономического развития страны. Основным препятствием на пути экономических реформ является недостаточная эффективность государственного аппарата, несоответствие количества его полномочий качеству власти. Приоритетными задачами развития государственного и муниципального управления (далее – управление) является радикальное сокращение функций, осуществляемых государственными и муниципальными органами (далее – государст-