

## **МЕХАНИЗМЫ И ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА**

### **Mechanisms and functions of the economic impact influencing strategic impact of the business entity**

**В. В. Сулимин**, кандидат экономических наук, доцент, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации,  
**С. В. Радионова**, старший преподаватель кафедры экономики и организации предприятий, Уральский государственный аграрный университет,  
(г. Екатеринбург, Карла Либкнехта, 42)

*Рецензент:* К. П. Стожко, профессор, заведующий кафедрой ЭиОП

#### **Аннотация**

Сущность предпринимательского поведения определяется, прежде всего, инновационным компонентом, позволяющим реализовать решения и действия, которые обеспечивают так называемый предпринимательский доход. Мы имеем дело со специфическим видом экономического поведения, ориентированным на определенную (большую или меньшую) вероятность достижения предельной нормы прибыли, извлекаемой в ситуации рыночной неопределенности. Причем, чем выше ожидаемая прибыль, тем ниже вероятность достижения успеха и наоборот. Это заставляет субъекта экономического поведения постоянно искать, создавать и поддерживать такие ситуации, которые позволяют ему, получать остаточный доход за счет поиска, открытия и использования так называемых редких ресурсов, постоянно маневрируя, сохранять благоприятную экономическую конъюнктуру за счет минимизации конкурентных и других неблагоприятных воздействий, что требует разработки адекватной методологии формирования и управления экономическим поведением субъектов хозяйственной деятельности.

**Ключевые слова:** методология, управление, экономическое поведение, хозяйствующий субъект, эффективность, меры управленческого воздействия, стимулирование, стратегия

#### **Summary**

The essence of entrepreneurial behavior is determined, above all, an innovative component that allows to implement decisions and actions which provide the so-called entrepreneurial income. We are dealing with a specific type of economic behavior, focused on specific (more or less) the probability of reaching the limit of the rate of profit derived in a situation of market neo-opredelennosti. Moreover, the higher the expected profit, the lower the probability of success and Vice versa. This makes the subject of economic behavior constantly to seek, create and maintain situations that allow him to get residual income at the expense of the search, the discovery and use of so-called rare resources, constantly maneuvering to maintain favorable economic conditions for minimizing competition and other adverse effects, which requires the development of adequate methodology for the formation and management of economic behavior of economic entities

**Keywords:** methodology, management, economic behavior, economic entity, efficiency, measures of administrative influence, stimulation, strategy

Анализ экономического поведения хозяйствующих субъектов приобретает особую актуальность в современных экономических условиях, поскольку он играет определяющую роль в оценке эффективности деятельности, как самого субъекта экономического поведения, так и всего народного хозяйства.

Пользуясь методом системного анализа, мы можем представить себе управление экономическим поведением как систему, состоящую из трех основных взаимосвязанных друг с другом звеньев: 1) субъект управления; 2) объект управления; 3) методы и формы воздействия субъекта на объект.

Под субъектом *внешнего управления экономическим поведением* мы понимаем лицо, организацию, общественный или социальный институт, которые по отдельности или в совокупности активно воздействуют тем или иным образом на экономическое поведение.

Под субъектом *внутреннего управления экономическим поведением* следует понимать индивид или организацию, которые сознательно управляют собственным экономическим поведением, основываясь на собственном, свободном и рациональном целеполагании.

Управляющее воздействие на экономическое поведение представляет собой способ или средство прямого или косвенного воздействия со стороны субъектов государственно-управленческой деятельности на соответствующие объекты управления. Главные отличия или сходства прямого или косвенного управляющего воздействия при этом заключаются в ряде положений. Во-первых, с помощью косвенного воздействия субъект управления добивается должного поведения управляемых объектов путем влияния на их интересы, т.е. опосредованно, в отличие от способов прямого властного вмешательства.

Во-вторых, средства прямого (административного) и косвенного (экономического) назначения используются с единой конечной целью – реализации управленческого воздействия субъекта управления на поведение объекта управления.

В-третьих, инструменты воздействия практически используются одними и теми же субъектами исполнительной власти, только на различных уровнях управления: государственном, региональном, местном.

В-четвертых, средства прямого (административного) и косвенного (экономического) назначения используются в отношении одних и тех же объектов управления; не существует таких объектов, которые нуждаются только в косвенном управляющем воздействии.

В-пятых, прямые и косвенные средства используются в практической деятельности соответствующих исполнительных органов (должностных лиц) в рамках единого варианта, а именно – как одностороннее и властное волеизъявление субъекта управления.

В-шестых, для реализации прямого и косвенного управляющего воздействия требуется, как правило, единая правовая форма. Однако, в большинстве случаев при выделении административных и экономических методов исходят из того, что первые регламентированы правом, а вторые базируются непосредственно на объективных экономических закономерностях общественного развития.

В-седьмых, практически во всех правовых актах управления можно обнаружить органическое сочетание экономического содержания и административно-правовой формы.

В системе мер государственно-управленческой деятельности важнейшим условием, на наш взгляд, является оптимизация различных инструментов воздействия: административных, правовых, финансово-экономических, обеспечивающих разумное сочетание в механизме управляющего и властного по своей изначальной природе воздействия на управляемые объекты, на их поведение и взаимоотношения средств (рычагов) прямого и косвенного характера.

Конкретное содержание административно-правовых методов достаточно разнообразно, это:

– установление правил поведения в сфере государственного управления общеобязательного или частного характера;

- утверждение конкретных (адресных) заданий;
- предписания о совершении определенных действий;
- назначение на должности; удовлетворение законных притязаний участников регулируемых отношений;
- запрещение определенных действий; выдача разрешений различного рода;
- осуществление регистрационных действий;
- проведение контроля и надзора;
- материальное и моральное поощрение;
- применение материальных санкций;
- разрешение споров между участниками управленческих отношений;
- установление стандартов;
- оформление государственных заказов;
- применение административно-принудительных мер и т.п.

Исследованиями установлено, что применение административных методов, предусматривающих меры запрета, принуждения и разрешения, в рыночной экономике ограничено. В настоящее время, в основном, используются лицензирование экспорта семян подсолнечника, рапса, соевых и бобовых культур, лицензирование и квотирование экспорта отдельных видов лекарственного сырья и некоторые другие. К данному виду методов относится и законодательство, которое в отличие от административных мер распространяется на всю экономику, включая частный сектор. Так, действуют антимонопольные законы, законы о рабочем дне, о минимальной заработной плате, которые ставят поведение хозяйствующих субъектов и всю систему рыночных отношений в определенные законодательные рамки.

Для средств косвенного (экономического) воздействия характерно то, что они ставят управляемые субъекты экономики перед главной проблемой рыночной экономики – проблемой выбора. В настоящее время на первый план выдвигаются экономические методы регулирования. Посредством экономических рычагов государство оказывает влияние на цены и доходы сельскохозяйственных товаропроизводителей, их конкурентную способность на внутреннем и внешнем рынках.

Вместе с тем, следует отметить серьезное значение экономических методов и их стимулирующее назначение. Однако, как показывает практика, с их помощью далеко не всегда достигаются стимулирующие цели, то есть если нет в наличии других мер воздействия, экономические методы не всегда срабатывают должным, ибо иное с неизбежностью повлекло бы за собой эффективное решение всех задач, стоящих, прежде всего, в сфере экономики. Таким образом, при рассмотрении внешнего воздействия на экономическое поведение административными или экономическими методами по существу имеются в виду одни и те же качества, присущие управляющему воздействию, но выраженные по-разному.

По нашему мнению, на эффективное решение проблемы методов управления значимое влияние оказывает то обстоятельство, что в сфере государственного управления выделяются три группы общественных отношений, требующих различного подхода:

- управленческие отношения, в рамках которых государство в лице исполнительной власти сохраняет свои монопольные позиции (армия, транспорт и связь, атомная энергетика и космос и т.п.);
- управленческие отношения, в рамках которых наблюдается сочетание государственной инициативы и самостоятельности тех или иных объектов управления

(системы здравоохранения, культуры, образования, жилищный фонд, общественные объединения, граждане, государственные предприятия и т.п.);

– управленческие отношения, в рамках которых преобладают не публично-правовые, а частные интересы (как правило, коммерческие структуры негосударственного характера).

Очевидно, что механизм государственного управления должен функционировать с учетом особенностей названных групп отношений и объема «вмешательства» исполнительной власти в их развитие с помощью использования административно-правовых методов управления.

Следует также отметить, что экономическое поведение формируется и под внутренним воздействием индивида через реализацию его различного рода интересов, как например, в соответствии с подходом голландского ученого Г. Хофстеде. Под ментальными программами Г. Хофстеде понимает «образцы размышлений, чувств и действий» и выделяет три уровня таких программ.

На нижнем уровне находятся универсальные, схожие для всех субъектов экономического поведения ментальные программы. Они наследуются генетически и являются неотъемлемой частью человеческой природы. На среднем уровне находятся те ментальные программы, которые специфичны для конкретной группы индивидов и формируются путем социального обучения при постоянном взаимодействии внутри группы.

Отмечая роль экономической культуры, применительно к системе управления и регулирования есть смысл, по нашему мнению, выделить три ее уровня – массовую экономическую культуру, экономическую культуру лиц, принимающих решения на уровне организаций, и теоретическую экономическую культуру. Эти уровни образуют пирамиду экономической культуры.

*Первый (нижний) этаж пирамиды* – массовая экономическая культура, массовое экономическое сознание. Это ценности, знания, навыки и представления массы потребителей, массы работников.

*Второй этаж пирамиды* – экономическая культура менеджеров и руководителей организаций (*decisionmakers*), составляющих так называемое управленческое звено организаций.

*Третий (верхний) этаж пирамиды* – теоретическая экономическая культура. Это культура профессиональных экономистов.

Здесь необходимо отметить, что чем выше уровень пирамиды экономической культуры, тем в большей степени принимаемые решения основываются на теоретических знаниях и тем меньшую роль при принятии решений имеют ценности, которые определяют именно массовое экономическое поведение.

Применительно к рассмотренной ранее типологии экономического поведения, а также с учетом пирамиды экономической культуры, на наш взгляд, целесообразно выделить три возможных варианта управления субъектами экономического поведения:

– собственники стремятся к наибольшей денежной прибыли, при этом менеджеры одновременно преследуют ряд дополняющих и ряд конкурирующих целей;

– собственники при принятии решений руководствуются не только соображениями прибыли. При этом менеджеры, истинно преданные своему делу, оказываются гораздо более сконцентрированными на идее получения прибыли;

– менеджеры в силу своего профессионализма владеют наукой и искусством управления и добиваются большей прибыли, чем могли бы надеяться управляющие делом собственники.

Приведенная градация разновидностей экономического поведения под влиянием управленческого воздействия может быть обусловлена следующими причинами:

- стремлением менеджеров к удовлетворительности при выборе между альтернативами, а не к идеальности. Критериями такой удовлетворительности могут быть адекватная прибыль, доля рынка, справедливая цена;
- осознанием менеджерами проблем реального мира, упрощенная модель которого, представленная экономическим поведением не может быть идеальной;
- выбором экономического поведения менеджерами без предварительного выявления всех возможных поведенческих альтернатив, поскольку основной задачей ставится удовлетворение некоторыми критериями, а не получение максимальных результатов.

Исходя из изложенного, любой вариант управленческого воздействия на экономическое поведение включает три основных этапа:

- информацию – оценку обстановки для определения условий, которые надо знать для принятия решения;
- проектирование, поиск, разработка и анализ возможных вариантов действий;
- выбор – отбор одного какого-то направления действий из возможных альтернатив.

Рассматривая формирование экономического поведения под влиянием управленческого воздействия, следует остановиться на теории поведения предпринимательских организаций, развитой Р. Сайертом и Дж. Марчем. Они исходили из того, что «для понимания современных процессов принятия решений по экономическим вопросам необходимо кроме изучения проблем рынка исследовать внутреннюю деятельность фирмы – изучать воздействие организационной структуры и традиционной практики на разработку целей фирмы, на оценку перспектив ее развития и на осуществление выбора вариантов действий».

Транслируя изложенное положение на объект управления экономическим поведением, целесообразно выделить основные моменты его функционирования:

- управленческое воздействие должно учитывать цели субъекта экономического поведения, как они изменяются со временем;
- при формировании управленческого воздействия на экономическое поведение следует анализировать, каким образом и когда субъект экономического поведения осуществляет поиск требуемой ему информации, или новых альтернатив действия и как протекал процесс обработки информации внутри самого субъекта;
- необходимо предусмотреть разумный перечень альтернатив характеризующих процесс, с помощью которого определяются возможные для субъекта экономического поведения пути развития, среди которых осуществляется выбор;
- обязательно должен быть разработан механизм контроля, позволяющий точно определить расхождения между вариантом, принятым к исполнению, и теми решениями, которые реально выполняются.

В качестве субъекта такого управленческого воздействия могут выступать государственные структуры, общественные институты, не институализированные формы объединения самих потребителей и т.п. Следует согласиться мнением М. Ф. Бибова о том, что «управление экономическим поведением через манипулирование потребностями и искусственное формирование новых потребностей составляет ... основной метод управления экономическим поведением в рыночном обществе».

Воздействия на экономическое поведение через потребности – это воздействие «изнутри», оставляющее полную иллюзию того, что субъект принимает решения сам, без всякого нажима извне.

Таким образом, сущность предпринимательского поведения определяется, прежде всего, инновационным компонентом, позволяющим реализовать решения и действия, которые обеспечивают так называемый предпринимательский доход. Мы имеем дело со специфическим видом экономического поведения, ориентированным на определенную (большую или меньшую) вероятность достижения предельной нормы прибыли, извлекаемой в ситуации рыночной неопределенности. Причем, чем выше ожидаемая прибыль, тем ниже вероятность достижения успеха и наоборот. Это заставляет субъекта экономического поведения постоянно искать, создавать и поддерживать такие ситуации, которые позволяют ему, во-первых, получать остаточный доход за счет поиска, открытия и использования так называемых редких ресурсов, во-вторых, постоянно маневрируя, сохранять возможно долгое время, благоприятную экономическую конъюнктуру за счет минимизации конкурентных и других неблагоприятных воздействий, что требует разработки адекватной методологии формирования и управления экономическим поведением субъектов хозяйственной деятельности.

#### **Библиографический список**

1. Донник И. М., Воронин Б. А., Лоретц О. Г. Система правления сельским хозяйством в российской федерации: генезис; современные проблемы // Приоритетные направления социально-экономического развития транспорта. 2016. С. 55–62.

2. Концепция программы устойчивого развития Ирбитского муниципального образования Свердловской области до 2020 года Трескова Е. А., Стократова Т. М., Басков В. М., Семин А. Н., Сулимин В. В., Заусов Н. Е. – Екатеринбург, 2011.

3. Малые формы хозяйствования: вопросы теории и практики Семин А. Н., Мингалев В. Д., Тверитинов Г. В., Михайлюк О. Н., Гребенщиков И. А., Мальцев Н. В., Аглоктова С. В., Трескова Е. А., Сулимин В. В., Царева С. В., Аль Фрейхат Фаек А. Х., Шарапова В. М., Шарапова Н. В., Заусов Н. Е., Батыршина Э. Р.. – Екатеринбург, 2012, – 492 с.

4. Стожко К. П., Сулимин В. В., Рогалева Н. С. Факторы экономической эффективности в обеспечении устойчивого развития пригородных и сельских территорий на основе финансово-административной государственной поддержки // Креативная экономика. 2016. С. 151–156.