

Эффективность развития предприятий различных форм собственности и видов экономической деятельности в современных условиях, характеризующихся достаточно напряженной конкурентной борьбой в большинстве секторов экономики, в т.ч. характеризующихся использованием методов, выходящих за рамки этики предпринимательства, а также существенным уровнем неопределенности развития финансово-экономической системы в целом, непосредственно зависит от способности оперативно и качественно преодолевать социально-экономические барьеры. Недостаточное внимание к анализу причин возникновения, характера и возможных последствий проявления социально-экономических барьеров могут привести к существенному росту операционных и транзакционных издержек развития предприятия и даже прекращению его деятельности. Следует отметить, что в специальной литературе отсутствует единство мнений по поводу сущности и содержания понятий “экономические барьеры” и “социальные барьеры” развития предприятий. В буквальном лингвистическом понимании “барьер” представляет собой “препятствие или преграду” [1]. Вместе с тем, существует и еще одно лексическое значение термина “барьер”, синонимичное понятию “этап”. Подобное двоякое понимание содержания понятия “барьер”, по нашему мнению, имеет важное значение и для исследования сущности социально-экономических барьеров: с одной стороны, социально-экономический барьер представляет собой определенное препятствие для развития субъекта предпринимательской деятельности, преодоление которого требует определенных финансовых, организационных и иных усилий; с другой - успешное преодоление различных социально-экономических барьеров во многих случаях выводит предприятие на качественно новый этап развития, характеризующийся существенно более высоким уровнем экономической эффективности, большей устойчивостью к возможным негативным изменениям внешней среды, новыми стратегическими горизонтами функционирования и т.п. По мнению И.В. Липсица, экономические барьеры представляют собой “ограничения конкуренции, созданные фирмами-монополистами или являющейся следствием неблагоприятной общеэкономической ситуации в стране” [1]. Действительно, часто экономические барьеры на различных отраслевых рынках возникает вследствие целенаправленных действий компании-монополиста. Вместе с тем, по нашему мнению, приведенное выше определение не отражает содержания экономических барьеров, как особого экономического понятия. Так, экономические барьеры существуют не только в условиях монополии, олигополии и других форм несовершенной конкуренции, но и в условиях достаточно конкурентного товарного рынка. Кроме того, не вполне ясно, что именно И.В. Липсиц понимает под “неблагоприятной общеэкономической ситуацией”. По сути, экономические барьеры развития предприятий могут проявляться и в условиях макроэкономической стабильности, долгосрочного и

устойчивого роста экономики государства в целом. В этой связи, по нашему мнению, в приведенном выше определении нашли отражение некоторые причины возникновения экономических барьеров, а не само содержание исследуемого нами понятия. Сходное с И.В. Липсицем определение экономических барьеров приводит и В.В. Глущенко, по мнению которого к их разряду следует отнести “факторы, препятствующие проникновению в отрасль (на рынок) новых конкурентов” [2]. Фактически в приведенном выше определении экономические барьеры развития предпринимательской деятельности отождествляются лишь с одной их разновидностью - барьерами вхождения на рынок. Между тем, определенные экономические барьеры могут препятствовать и прогрессивному развитию уже действующих на определенном отраслевом рынке компаний, в том числе достаточно крупных и имеющих длительную историю деятельности на данном рынке. По нашему мнению, отождествление экономических барьеров и риска, как экономических понятий, представляется не вполне корректным. Действительно, наличие существенных экономических барьеров, вызванных действием различных факторов внешней по отношению к предприятию среды, увеличивает общий уровень предпринимательского риска. Вместе с тем, в соответствии с традиционным определением, риск представляет собой вероятное отклонение ожидаемой выгоды предприятия (выручки, прибыли, рыночной стоимости и т.п.) в большую или меньшую сторону. Иными словами, вступая в рисковую ситуацию, например покупая ценные бумаги или осуществляя соинвестирование в инновационный проект, предприятие рассчитывает получить в будущем существенную прибыль. Экономический барьер же представляет собой фактор угрозы, чреватый исключительно дополнительными издержками для предприятия [9]. По мнению А.В. Дорохова, “экономические барьеры представляют собой ограничения эффективного осуществления предпринимательской деятельности, обусловленные несовершенством действующего законодательства” [3]. Достоинством данного определения является, в отличие от других подходов, определение непосредственной взаимосвязи между экономическими барьерами и эффективностью развития предприятия. Вместе с тем, не вполне корректно сводить содержание экономических барьеров только к существующим пробелам и коллизиям в законодательстве. Некоторые авторы, например А.А. Аузан и П.В. Крюкова, не определяя непосредственно содержание экономических и социальных барьеров осуществления предпринимательской деятельности, выделяют в качестве ключевых, по их мнению, барьеры административного характера: “Административные барьеры в экономике - это установленные решениями государственных органов правила ведения определенной деятельности на рынке, соблюдение которых является обязательным условием ведения этой деятельности и при этом вводящие платежи за прохождение бюрократических процедур, причем, как правило, не поступающие в бюджет”

[4]. Из приведенного определения непосредственно следует, что административные барьеры развития предприятий имеют достаточно устойчивую социальную природу и в подавляющем большинстве случаев влекут негативные последствия для функционирования экономики в целом. Что касается социальных барьеров развития предприятий, то различные авторы также предлагают принципиально разные подходы к пониманию данного понятия. Так, И. Донова сводит содержание социальных барьеров к проблемам управления персоналом предприятия [5]. Л.Х. Никифорова и О.И. Калинина сводят содержание социальных барьеров к сложностям организации и осуществления любых форм коммуникаций между социальными группами, имеющими то или иное отношение к предприятию: топ-менеджментом, персоналом, мажоритарными и миноритарными собственниками [6]. В.А. Колпаков придерживается более широкого толкования содержания социальных барьеров предпринимательской деятельности; по его мнению, они представляют собой любые общественные ограничения прогрессивному развитию предпринимательских структур [7]. Однако экономические отношения представляют собой часть общественных отношений в целом, и, следовательно, в соответствии с данным определением, экономические барьеры представляют собой часть социальных барьеров. По нашему мнению, для преодоления теоретических коллизий в содержании барьеров развития предприятий целесообразно рассматривать экономические и социальные барьеры в неразрывной взаимосвязи друг с другом. Действительно, любые социальные препятствия эффективному развитию предпринимательской деятельности чреваты дополнительными экономическими издержками для различных предприятий; сугубо же экономические барьеры, при условии их распространенности, можно рассматривать как особое социальное явление, пользуясь определенным методическим инструментарием не только экономической науки, но и социологии. В соответствии с вышеизложенным предлагается следующее определение исследуемого понятия: Социально-экономические барьеры развития предприятия представляют собой внешние факторы, препятствующие повышению эффективности его деятельности, обусловленные несовершенством рынков, институтов, административными или социально-политическими ограничениями. В предлагаемом определении нашла отражение взаимосвязь между социально-экономическими барьерами и эффективностью развития предприятия (экономической, социальной, бюджетной), а также выделены группы взаимообусловленных общественно-экономических факторов формирования такого рода барьеров. Если же все же разделять экономические и социальные барьеры развития предприятий, то предлагается осуществлять такого рода дифференциацию следующим образом: - экономические барьеры как следствие неэффективности рынков факторов и результатов производства; - социальные барьеры как следствие

неэффективности развития социально-экономических институтов, как формальных, так и неформальных, в т.ч. административных условий хозяйствования и коррупции (которую ряд исследователей рассматривают как особый неформальный социально-экономический институт), а также негативных социально-политических процессов. Подобный подход позволяет рассмотреть социально-экономические барьеры развития предприятий как междисциплинарное явление, которое можно исследовать методами экономической науки, экономической социологии и, в определенной мере, политологии. В рамках институциональной экономики принципиальное внимание начало уделяться влиянию институтов на формирование и преодоление социально-экономических барьеров развития предприятий. Институт представляет собой систему формальных и неформальных норм, правил, традиций, обычаев. Действительно, на экономические барьеры предприятий различных форм собственности и видов экономической деятельности оказывают существенное влияние степень развитости таких значимых социально-экономических институтов, как институт обеспечения и защиты прав и отношений собственности, институт судебной системы, институт корпоративного управления, институт профессиональных союзов, институт антимонопольного регулирования и т.п. В рамках неоклассической экономической теории ключевым понятием, которое используется в том числе и для исследования социально-экономических барьеров предпринимательской деятельности, являются трансакционные издержки. Под трансакционными издержками традиционно понимаются любые затраты, связанные с защитой прав и отношений собственности и обеспечением контрактов [9]. В состав трансакционных издержек входят судебные затраты, расходы на обеспечение безопасности предприятия, коррупционные расходы. Соответственно, чем меньше уровень общих трансакционных издержек в экономике, тем меньше и различных социально-экономических барьеров развития предприятий [9]. В рамках постнеоклассической экономической теории формируется концепция устойчивого социо-эколого-экономического развития предприятия, в рамках которой декларируется, что, в идеале, предприятие должно формировать внутренние организационно-экономические механизмы обеспечения устойчивости к различным социально-экономическим барьерам, как существующим, так и потенциальным. Кроме того, в рамках постнеоклассической экономической теории формируется междисциплинарный подход к исследованию социально-экономических барьеров развития предприятий, интегрирующий методы экономики, социологии, математического анализа. Еще одной существенной отличительной особенностью постнеоклассической парадигмы экономической теории в части исследования социально-экономических барьеров является, в отличие от неоклассической экономической теории, отказ в ее рамках от рассмотрения рационального

поведения предприятий как единственно возможной формы поведения. Доминирующей в рамках постнеоклассического синтеза является концепция ограниченной рациональности, основы которой были разработаны Г. Саймоном [8]. Содержание модели ограниченной рациональности в преодолении социально-экономических барьеров состоит в том, что в процессе противодействия тому или иному барьеру предприятие должно выбирать не оптимальный, а первый попавшийся более-менее удовлетворительный вариант поведения. Дело в том, что на поиск оптимального варианта может понадобиться существенное время, ресурсы, усилия, в результате чего социально-экономический барьер может трансформироваться в крайне существенную угрозу развития и даже стать фактором прекращения функционирования предприятия. Сущность социально-экономических барьеров развития предприятий проявляется в системе их взаимосвязанных функций. Как правило, в специальной литературе выделяется только негативная функция социально-экономических барьеров. Подобный подход представляется достаточно узким, в связи с чем предлагается выделить три основные функции социально-экономических барьеров развития предприятий: 1. Деструктивная функция, проявляющаяся в том, что социально-экономические барьеры снижают уровень эффективности развития предприятий за счет увеличения операционных и трансакционных издержек, необходимых для их преодоления, уменьшения возможностей для прогрессивного развития на рынке. 2. Стимулирующая функция, которая проявляется в том, что наличие различных социально-экономических барьеров мотивирует предприятия к постоянному совершенствованию своей деятельности в различных направлениях (развитии систем планирования, позволяющих предсказать появление возможных социально-экономических барьеров и, соответственно, разработать рекомендации по их преодолению; совершенствованию систем обеспечения безопасности; модернизации ассортимента производимых товаров и услуг с целью повышения уровня конкурентоспособности, более активному проникновению на новые рынки сбыта взамен тех, на которых существуют неконкурентные барьеры и т.п.) [10]. 3. Сигнальная функция, содержание которой состоит в том, что те зоны экономики, в которых наиболее отчетливо проявляются социально-экономические барьеры предпринимательской деятельности, в которых они наиболее негативно влияют на эффективность функционирования предприятий, требуют, соответственно, наиболее пристального внимания со стороны государства (в части изменения законодательства, улучшения деятельности государственных контрольных органов, совершенствования экономической политики в целом). Тем самым, социально-экономические барьеры определенным образом сигнализируют о недостатках, “узких местах” в развитии экономики