

**Саратовский государственный университет  
им. Н.Г.Чернышевского**

Экономический факультет

Кафедра экономической теории и национальной экономики

**ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

*Сборник научных статей  
Выпуск 3*

Саратов 2011

УДК 338(470+571)(082)  
ББК 65.9(2 Рос) я 43  
Т 65

Рецензенты:

д.э.н., профессор Гвоздева Н.И.  
д.э.н., профессор Суханова И. Ф.

**Трансформационные процессы в экономике России.** Сб. науч. статей.  
Вып.3 / Под ред. доцента Шляковой О.А. – Издательский центр «Наука», 2011.  
– 131 с.

ISBN 978-5-91879-090-8

В сборнике рассматриваются вопросы влияния кризиса на процесс приватизации и интеграционные процессы в национальной экономике, особенности монополизма в экономике России, институциональные аспекты производства общественных благ, тенденции развития государственно-частного партнерства в российской экономике.

Особое внимание уделено рассмотрению региональных проблем: противоречию дифференциации хозяйствования регионов современной России, особенностям приграничного взаимодействия регионов РФ, влиянию государства на развитие отношений инвестиционной активности субъектов экономики России.

Анализируются проблемы глобализации экономики России на основе развития интернет-технологий, информационного обеспечения рыночных отношений в экономических исследованиях, а также старения населения и пенсионные системы в развитых странах.

Сборник предназначен для студентов, аспирантов, преподавателей, научных и практических работников.

Редакционная коллегия:

Кандидат экономических наук, доцент О.А. Шлякова (ответственный редактор)

Доктор экономических наук, профессор Т.И. Трубицына

Кандидат экономических наук, доцент Е.В. Огурцова

УДК 338(470+571)(082)  
ББК 65.9(2 Рос) я 43

ISBN 978-5-91879-090-8

©Саратовский государственный

## ПРОТИВОРЕЧИЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕГИОНОВ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В регионах постоянно существуют несколько процессов: рыночные процессы как определенный вид экономической деятельности; информационные как технологические и технические процессы; прикладные процессы использования информации рынком, отношения частного, единичного разделения труда. Конечно, в реальности существует значительно больше процессов, но мы остановимся именно на этих, поскольку их противоположность постоянно формирует противоречия дифференциации регионального хозяйствования.

Современная среда рыночных отношений накладывает отпечаток на дифференциацию регионального хозяйствования. Противоречия этого процесса также зависят от состояния и специфики этой рыночной среды. Мы считаем, что необходимо выделить процессы, определяющие противоречивость рассматриваемого явления. Во-первых, происходящая глобализация рынков, которая вбирает в себя не только распространенность рынков за пределы национальных территорий стран, но и развитие в связи с этим обостренной конкуренции на мировых рынках, что неизбежно отражается на внутринациональных, региональных и локальных рынках. Значит, и дифференциация регионального хозяйствования существует не как явление только национальной экономики, или только региональной экономики (не говоря уже о локальной экономике), а как явление глобальных рыночных действий мира<sup>1</sup>. Поэтому возникает противоречивость управления дифференциацией хозяйствования со стороны региональных властей и властей Российской Федерации.

Во-вторых, непрерывные преобразования индустриальной экономики, развитие информационной экономики ведут к тому, что все рыночные действия начинают основываться на информации, на знаниях.

В современном мире невозможно поднять производительность, если не обогатить производителей самой современной информацией, самыми прогрессивными знаниями в той области, где осуществляется их деятельность. Это позволяет производить новые изделия и услуги. Известно, что «информационное общество - это общество не только с новой технологией, но и с абсолютно иной экономикой и культурой - ему соответствует иной тип личности и коллектива, микрогруппы, которые и составляют субстанционную основу информационного общества»<sup>2</sup>. Поэтому и рыночные процессы в информационном обществе осуществляются по-другому, чем в индустриальном обществе. Переход общества в

---

<sup>1</sup> Грабауров, В.А. Информационные технологии для менеджеров /В.А.Грабауров. - М., - 2001. -С. 13.

<sup>2</sup> Основы экономической информатики. - Минск.: БГЭУ. - 1998. - С.Г

информационную фазу развития позволяет развивать принципиально новый подход к частному и единичному разделению труда, к дифференциации хозяйствования регионов.

Сосуществование нескольких технологических способов производства в одно и то же время в одной и той же стране, в одном и том же регионе, естественно, обуславливает противоречивость явления дифференциации регионального хозяйствования. Информационно-коммуникативные технологии играют при этом особую роль, позволяя не просто передавать информацию, а формировать совершенно новый тип поведения участников дифференцируемых отношений. Эти технологии передают оперативную информацию, влияющую на сиюминутное поведение участников рынка, и накопление при помощи этих технологий знаний о рынках, создание как бы определенного «культурного слоя» дифференциации хозяйствования в регионе.

Одновременно происходит сокращение жизни изделий, сроков их использования, что неизбежно вызывает ускорение дифференциации регионального хозяйствования. При этом происходит сокращение жизненного цикла дифференциации хозяйствования и жизненного цикла информации, используемой рынком. Информация получает не только тактическую, но и стратегическую ценность. Для рынков это означает, что должны существовать различные ниши их информационного сопровождения. Одни из этих ниш обеспечивают тактические действия субъектов рынка, получающих информацию. Другие информационные ниши обеспечивают разработку стратегии поведения субъектов рынка. При этом возможна противоречивость определения принадлежности информации либо к тактической, либо к стратегической. Такая противоречивость может не просто нарушить ход рыночных действий, но и полностью изменить результаты этих действий и даже экономическое положение того или иного субъекта на рынке.

База данных субъектов рынка всегда ограничена. Конечно, эта ограниченность у каждого субъекта различна, объемы информации у них тоже различны. Но именно постоянная ограниченность баз данных порождает различного рода сбои в рыночных действиях. Предназначена же информация корректировать базы данных, восприятие их субъектами рынка, быть основой принятия выгодных для определенных субъектов рынка экономических решений. Преобразование фирм в рыночной среде позволяет использовать информационное сопровождение рынков для того, чтобы добиться выравнивания условий рыночных действий, децентрализации этих действий, их гибкости и координации. Одновременно можно добиваться снижения стоимости сделок и сокращение транзакционных издержек при такой координации, обеспечении совместной и командной работы на определенном рынке.

Мы считаем, что существует система противоречий дифференциации хозяйствования в регионах как воплощение системы противоречий, в составе которой целесообразно, на наш взгляд, выделять основное противоречие и

производные противоречия дифференциации регионального хозяйствования. Основное противоречие при этом мы понимаем как противоречие асимметрии рыночной информации по дифференцированным хозяйственным процессам региона. В отечественной литературе распространилось понимание асимметрии как негармонического, несоразмерного, не зеркального отражения одной части явления или процесса в другой его части. Но есть в науке иное понимание асимметрии, с которым мы больше согласны. Так, асимметрия понимается в экономике как такое отношение между экономическими явлениями, когда перестановка частей этого отношения приводит к исчезновению самого отношения<sup>3</sup>. Мы согласны с тем, что именно такое понимание термина «асимметрия» применительно к дифференциации хозяйствования и отражению ее в рыночных отношениях позволяет определять противоречия дифференциации регионального хозяйствования применительно к рыночной информации. Один субъект рынка владеет информацией, недоступной в принципе в полном объеме другому субъекту рынка. Это влияет на желание хозяйственников дифференцировать собственные экономические действия, структуру фирмы, участвовать в региональной дифференциации экономики.

Применительно к основному противоречию дифференциации регионального хозяйствования рассмотренное выше методологическое положение особо значимо, поскольку позволяет объяснить, что асимметрия информации не позволит при любом ее увеличении сделать информацию одинаково доступной и используемой в равной степени всеми участниками рынка, участниками дифференцированных отношений в регионе. Каждый участник рынка наращивает информационное сопровождение собственных рыночных действий, но асимметричность информации не приводит к равнодействию рыночных субъектов на основе добываемой информации.<sup>4</sup> Асимметричность информации приводит к такому формированию потребительского поведения и поведения продавцов на рынках, когда возникает постоянное стремление накопления новой информации, отбора уже имеющейся для того, чтобы сократить разрыва асимметрии информации.

Использование известных в экономической теории S-образных кривых, позволяет определять периоды времени разрешения основного противоречия дифференциации хозяйствования в регионах. Каждый вид дифференциации хозяйствования в регионах имеет собственный разрыв этих кривых. Каждый вид продукции на рынке, полученный в результате такой

---

<sup>3</sup> Трубицына Т.И. Экономическая теория: проблемы методологии. Саратов. 2001. С. 33

<sup>4</sup> Справедливости ради необходимо обратить внимание и на другие характеристики асимметрии информации, имеющиеся в отечественной литературе. В. Максакон считает, что асимметрия это «отклонение (или отличие) свойств и параметров данного объекта от некоего «стандарта», «нормы», «нормального» или «типичного» состояния. (Вопросы статистики. 1998. № 11. С.4). Такое понимание полностью искажает смысл асимметрии и подменяет это понятие другими терминами — отклонение, отличие, различие.

дифференциации, соотносится с собственными разрывами этих кривых. Дж. Акерлоф подчеркивал, что асимметрия информации различно влияет на продавцов и покупателей<sup>5</sup>. Иначе говоря, противоречие между асимметрией информации по дифференциации хозяйствования в регионах и непрерывным обновлением, пополнением этой информации на рынке проявляется в том, что покупатель воспринимает информацию о каждом товаре как о среднестатистическом. В реальности же информация о товаре всегда конкретна. Этой конкретной информацией владеет продавец, ориентируя покупателя на приобретение выгодной для продавца единицы реального товара, на усиление или стирание дифференциации хозяйствования в конкретном регионе. Это противоречие является постоянным для рыночных отношений и его разрешение есть ничто иное как рыночное существование всех его субъектов, будь то на уровне национальной или региональной экономики.

Это противоречие, будучи основным, непрерывно развивается, разрешается. Оно может обостряться в ходе изменения ситуации в производстве региона, в межрегиональных конкурентных и межрегиональных рыночных процессах. Использование основного противоречия дифференциации регионального хозяйствования является, на наш взгляд, задачей региональной власти, поскольку только она в целом может создавать рамочные благоприятные или отрицательные условия хозяйствования всем предприятиям, расположенным на определенной территории региона. Только региональная власть может обеспечить усиление интереса собственников дифференцировать собственные хозяйственные действия для удовлетворения потребностей населения, фирм, региона в целом.

При разрешении рассматриваемого основного противоречия должно быть реализовано несколько принципов. Первым принципом является необходимость информационной достаточности. Это означает, что каждый период рыночного существования требует адекватности информации тем рыночным процессам, которые осуществляются между его субъектами. Дифференциация хозяйствования в регионе только тогда эффективна, когда достаточна для достижения рыночного равновесия по территории. Так, дифференциация хозяйствования в регионе может оказаться в институциональной "ловушке", если не будут учтены как внутренние, так и мировые условия хозяйствования, непрерывно меняющиеся в отечественной экономике. Важную роль в этих процессах играют внутренние и мировые цены применительно к регионам. Так, в 2011 году продолжался по регионам рост цен на бензин, что в некоторой степени соотносится с мировыми ценами на нефть, выросшими в начале 2011 года до 100 долларов за баррель. В России во второй половине 2010 года - начале 2011 года произошел массовый рост цен многих потребительских товаров. Это привело к попыткам некоторых регионов дифференцировать рынки таких товаров, несколько уменьшить связь региональных рынков этих товаров с их национальными рынками.

---

<sup>5</sup> Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный Механизм.//THSIS. 1994. ВЫП.5.С.91-104.

Внутренние цены в России на многие товары в последние годы имели устойчивый рост. Но именно в указанный период этот рост оказался максимальным. Динамический ряд внутренних цен обуславливает будущие процессы дифференциации хозяйствования в регионах, что происходит с учетом возможности получения повышенной прибыли на основе роста цен. Дело в том, что топливно-энергетические товары как бы задают вектор движению множества внутренних цен. Покупатели, попав в институциональную ловушку, не могут адекватно использовать информацию различных рынков. И основное противоречие дифференциации хозяйствования в регионах обостряется.

Вторым принципом разрешения основного противоречия дифференциации хозяйствования в регионах является то, что постоянно необходима рынкам определенная стандартная информация. Эта информация должна непрерывно поступать всем участникам рынка. Но наличие асимметрии информации ведет к тому, что у продавцов и покупателей накапливается стандартная различная информация и разрыв между необходимой и реальной информацией все более увеличивается. Причем это увеличение происходит до тех пор, пока стандартная информация не изменится либо по форме, либо по содержанию. Причем это изменение должно быть принципиальным. Только тогда второй принцип используется для разрешения основного противоречия дифференциации хозяйствования в регионах. Такой стандартной информацией, как мы обратили внимание выше, является динамика цен. Тот факт, что за период с 1991 года по настоящее время особенно резко выросли цены на потребительские товары, цены на электроэнергию, другие услуги ЖКХ показывает направленность сложившейся экономической ситуации в стране. На рынках потребительских товаров возник разрыв между ценами на сельскохозяйственные товары и промышленной товары, продукцию переработки сельскохозяйственного сырья. Особенно возрастает ценность аналитической информации, чтобы рынки могли адекватно реагировать на такую информацию, определяя стратегию и тактику рыночного поведения, какую дифференциацию хозяйствования в регионе должны поддерживать местные власти. То есть происходит смещение акцента с анализа отдельных элементов системы рыночной информации на изучение связей и отношений этих элементов, что проявляется в асинхронности рыночного восприятия возможностей дифференциации хозяйствования в регионах.

Эта асинхронность представляет собой производное противоречие рассматриваемого процесса, которое представляет собой противоречие между возникшими информационными потоками и рыночными действиями по использованию этих потоков на рынке, в поддержке дифференциации хозяйствования в регионе. Происходит неизбежное запаздывание реакции рынка на информацию. Значит, возникает проблема быстроты доставки информации участникам рынка, заинтересованным в этой информации. При этом техническое оснащение информационного обеспечения дифференциации хозяйствования в регионе получает первостепенное

значение. Информация пронизывает буквально все рыночные отношения, что позволяет использовать преимущества, возникающие на основе информатизации самих рыночных процессов. Информационные процессы зависят от информационной технологии, от ее развития, видов, степени зрелости и уровня соответствия этой технологии тем информационным знаниям, каковые существуют на земном шаре.

Мы не можем согласиться с мнением некоторых ученых, которые считают, что информационные технологии - это «совокупность методов и принципов, лежащих в основе сбора, обработки, передачи, хранения и представления информации во всех сферах человеческой деятельности»<sup>6</sup>. Мы считаем, что здесь даются только самые начала оформления информационной технологии. На самом деле информационная технология представляет собой систему действий по всем периодам обеспечения информацией определенных субъектов. То есть не только методы и принципы, но и действия по обеспечению (сбору, обработке и проч.) информацией участников рынка входит в понятие рыночная информация. Скорость, удобство пользования информацией, технические и технологические носители информации - все имеет значение для создания действительно удобного информационного сопровождения дифференциации хозяйствования в регионе. На основе информационных технологий развиваются коммуникации, необходимые для функционирования рынка и, наоборот, коммуникативность общества представляет собой основу развития информационных технологий.

Здесь мы можем определить еще одно производное противоречие дифференциации хозяйствования в регионе как противоречие между возможностями информационных технологий и возможностями коммуникативного восприятия дифференцирующихся сегментов хозяйствования в регионе этих информационных технологий. Для того, чтобы воспринимать то, что предоставляют эти технологии, необходим определенный уровень информационной квалификации, которой бы обладало большинство участников рынка. Только тогда эта информация будет давать высокую отдачу и несколько снижать отрицательные последствия асимметрии рыночной информации, разрешать основное противоречие рассматриваемых процессов, способствовать эффективной дифференциации хозяйствования в регионе. В настоящее время развиваются информационно-коммуникационные технологии. Но эти технологии не являются адекватным проявлением коммуникативного восприятия участниками рынка информации. Конечно, эти технологии несколько смягчают ситуацию использования информационных технологий участниками рынка, но не разрешают противоречие между возможностями этих технологий и коммуникативным восприятием этих технологий участниками рынков.

Информационные технологии, которыми пользуется общество в начале XXI века, сложились в 70-е годы XX века. И постепенно они охватывают самые

---

<sup>6</sup> Баканов А.А. Информационный аспект современной экономики: начала теоретического анализа. Автореф. канд. дисс. 2000. Волгоград. С. 19.



различные сферы жизнедеятельности людей, распространяются на экономические действия различных стран. Спецификой таких технологий является следующее: они базируются на существующем знании, распространяют его на разные сферы жизнедеятельности людей, оформляют возможности купли-продажи таких знаний. Качество информации, ее доступность неизмеримо при этом растут. Но одновременно возникает необходимость научиться пользоваться такими технологиями. Информационное сопровождение рынков основывается на подобном обучении. Разрешение рассматриваемого производного противоречия осуществляется, во-первых, распространением технических средств современных информационных технологий. Во-вторых, постоянным обучением участников рынка умению пользоваться такими технологиями. Появляются множество коммерческих фирм, предлагающих особый товар - информационные технологии, обучение пользоваться ими. Поэтому дифференциация регионального хозяйствования непременно ориентируется и на новый вид рыночной деятельности, связанной с куплей-продажей информационных технологий и информационных навыков.

Развитие информационных технологий происходит взрывным способом. Поэтому и дифференциация регионального хозяйствования развивается также способом взрыва. Это означает определенную дискретность, как в получении, так и в доставке и использовании рыночной информации, улавливании потребностей в дифференциации предоставления товаров и услуг в регионе. Первый процесс - это использование традиционной информации, которая не особенно подвержена взрывному характеру существования и постоянно распространяется и используется субъектами рынка. К такой информации относится информация о динамике цен, котировке товаров, наполняемости рынка товарами и услугами, об основных конкурентах и прочая текущая информация. Эта информация регулярно обновляется, отслеживается, при необходимости анализируется. Но только этой информации совершенно недостаточно для того, чтобы нормально функционировали рынки и чтобы пользователи и заказчики информации оказывались в преимущественном положении. Для этого нужна информация о глубинных процессах рынка, что возможно получить не только новыми информационными технологиями, но и применяя новые экономические, организационные технологии, адаптируя к ним информационные технологии. Практически возникают новые рыночные информационные технологии и новые рыночные информационные потоки. То есть мы ведем речь о втором процессе изменения информационных технологий. Этот-то процесс и носит взрывообразный характер. При этом технические характеристики, техническое развитие информационных технологий нередко играют определяющую роль. На волне новых открытий в информационных технологиях возникают экономические ожидания их использования. Это обуславливает рост финансирования развития информационных технологий. Деньги перетекают в особый сектор экономики регионов - обеспечение развития информационных технологи,

сокращая количество денег в традиционных рыночных секторах. Значит, уменьшается и финансирование получения традиционной информации. Это обуславливает весьма специфическую дифференциацию хозяйствования в регионах страны, гипертрофированно ориентированную на развитие информационного сектора экономики.

Но одновременно существует еще одно противоречие дифференциации хозяйствования в регионах: противоречие между традиционными способами действий по дифференциации хозяйствования, основанными на традиционном разделении труда, и видами такими действиями, связанными с новыми информационными технологиями. Это противоречие производное от рассмотренного выше основного противоречия дифференциации хозяйствования в регионах. Разрешение такого противоречия происходит как постоянное возникновение новых потребностей в результатах дифференциации хозяйствования, основанных на новых информационных технологиях. Одновременно могут развиваться такие явления как получение эксклюзивного права ученых и практиков-информационников, предпринимателей на возникшие новые технологии. И они должны быть постоянно защищены соответствующими авторскими правами. Существующее в РФ авторское право приводит к тому, что рыночные процессы не смогут использовать новую информационную технологию, не приобретая прав на ее использование у собственника. Это резко удорожает все рыночные процессы, делает распространение и использование новой информационной технологии весьма трудным делом и недоступным для большинства участников рынка<sup>7</sup>. Разрешение такого противоречия дифференциации хозяйствования регионов возможно тем, что одновременно должна развиваться коммуникативность рыночных отношений. Только в этом случае не сможет монополизироваться рыночная информация, а произойдет ее диффузия по всем рыночным секторам. Именно процесс диффузии информации в сектора рынка представляет собой реальный способ разрешения противоречия дифференциации хозяйствования в регионе при возникновении принципиально новой информационной технологии. Массовая потребность в такой технологии не позволит ее монополизировать, и приведет к использованию всеми участниками рынка примерно в одно время. Возникает фактически новый субъект регионального хозяйствования. Таковым субъектом являются участники информационных процессов, носители новых технологий. Работа с сетями, постоянное использование информационных технологий является их видом деятельности. Мы подчеркиваем особенность информационных действий

---

<sup>7</sup> В качестве примера можно привести монополизацию информации по человеческим генам на суперкомпьютере учеными Дж. Крейгом Вентером и Уильямом Хейзелтайном в 1990-1995 годах они систематизировали примерно 85% всех человеческих генов, создав гигантскую базу генетических данных. Все эти данные ими запатентованы и формально могут в будущем принадлежать только этим ученым. И быть недоступными другим потенциальным пользователям такой информации. См. Кастельс Мануэль. Информационная эпоха. М.2000.С. 67.

именно как действий нового субъекта любого рынка, в том числе и рынка дифференциации хозяйствования региона.

Одновременно происходит сокращение жизни изделий, сроков их использования, что неизбежно вызывает ускорение дифференциации хозяйствования регионов, а значит, противоречия скорости развития этой дифференциации в каждом регионе и по стране в целом. При этом происходит сокращение жизненного цикла информации, используемой рынком. Информация получает не только тактическую, но и стратегическую ценность. Для рынков это означает, что должны существовать различные ниши их информационного сопровождения. Одни из этих ниш обеспечивают тактические действия субъектов рынка, получающих информацию. Другие информационные ниши обеспечивают разработку стратегии поведения субъектов дифференциации хозяйствования в регионе.

Основное противоречие дифференциации регионального хозяйствования непрерывно развивается, разрешается, но может и обостряться. Использование этого противоречия является прерогативой региональной власти, усиливая интерес собственников, работающих в регионе, дифференцировать собственные действия. Региональные власти должны обеспечивать собственникам, осуществляющим дифференциацию хозяйствования в регионе, получение стандартной информации бесплатно, общедоступно и в достаточной мере, чтобы не было большого разрыва между необходимой и реальной стандартной рыночной информацией.

**О.Ю. Красильников**

## **ПРОБЛЕМЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ**

Становление общества нового типа, основанного на производстве, распространении и потреблении информации, создает уникальные перспективы для дальнейшего экономического роста не только развитых, но и развивающихся стран. В связи с превращением мирового хозяйства в новую высокоорганизованную общественную систему информационного типа глобальные процессы в ней приобретают всеобъемлющий масштаб.

Глобализация экономики, охватившая важнейшие процессы в мировом хозяйстве затрагивает глубинные основы экономической системы, резко увеличивает мобильность и гибкость экономических ресурсов. Главной движущей силой глобализации на современном этапе выступают транснациональные корпорации, имеющие огромные преимущества в расширении рынка сбыта своей продукции и минимизации издержек производства, использующие для этого в первую очередь компьютерные информационные технологии, которые создают новое пространство для бизнеса.

Экономическое влияние Интернет на мировую экономику очень значительно, потому что расходы на связь сократились сильнее, чем расходы на любые прежние технологии, что позволяет использовать Интернет более широко во всей экономике. По мере падения коммуникационных затрат все больше и больше компьютеров объединяются посредством сети. Выгоды от работы в онлайн-режиме возрастают по экспоненте с увеличением числа соединений.

К факторам положительного влияния Интернет-технологий на глобализацию мировой экономики можно отнести:

- постоянное снижение стоимости передачи информации в мировом пространстве, которое стимулирует процесс глобализации производства и обращения. Электронная торговля может сократить расходы фирм путем уменьшения стоимости закупок, поскольку позволяет найти поставщика с самыми низкими ценами;
- интернационализация спроса со стороны потребителей, узнающих информацию о продуктах, предлагаемых за границей, через Интернет;
- усиление конкуренции, вызванное упрощением для покупателей процедуры выбора продавцов;
- реорганизация производственных процессов, увеличивающая их эффективность: происходит полная реорганизация бизнеса – от онлайн-закупки средств производства до большей децентрализации и аутсорсинга (передачи ряда функций сторонним организациям);
- влияние новой технологии на производительность экономики в целом, что обусловлено либо возможностью более эффективно производить уже известные товары, либо возможностью создавать совершенно новые;
- обеспечение более высоких стандартов жизни населения.

Однако на пути глобализации мировой экономики на основе повсеместного внедрения Интернет имеются существенные опасности. По мнению И. Лазарева, К. Лазарева и Г. Хижа, «будет усиливаться информационное неравенство недостаточно конкурентоспособных стран, увеличиваться их изолированность от процессов накопления и потребления. Материальные и финансовые потоки будут как бы «обтекать» неконкурентоспособные регионы и сегменты экономики. Следовательно, интенсивное развитие новых информационных и телекоммуникационных технологий и глобализация экономики будут способствовать росту асимметрии между странами и регионами»<sup>8</sup>. Развитие подобных процессов может привести к обострению соперничества сверхдержав, столкновению цивилизаций, возникновению опасных конфликтов между народами различной культурной идентификации<sup>9</sup>.

Россия пока существенно отстает от западных стран в сфере информационных технологий. В настоящий момент увеличивается информационная зависимость России от стран – лидеров информатизации (рис.

---

<sup>8</sup> Лазарев И., Лазарев К., Хижа Г. Новая информационная экономика и сетевые механизмы ее развития // Экономические стратегии. – 2005. - № 8. – С. 61.

<sup>9</sup> См.: Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. – М.: АСТ, 2003.

1). Учитывая современные требования инновационных процессов, ослабление конкурентных позиций России на мировом рынке информационных технологий ведет к катастрофическим последствиям.

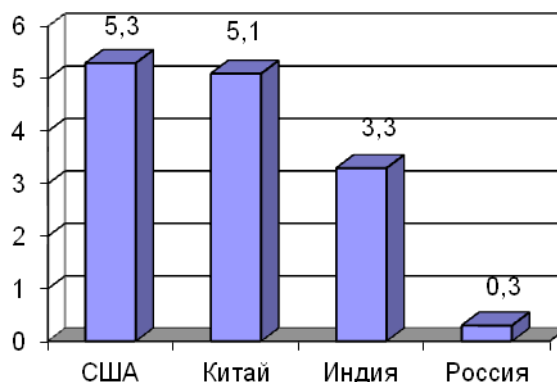


Рис. 1. Национальное производство информационных технологий (доля в мировом ВВП, %) <sup>10</sup>

Фактически информатизация российской экономики свелась к ее компьютеризации. В то же время наблюдается значительное отставание в формировании единого Интернет-экономического пространства. Несмотря на то, что согласно данным табл. 1 абсолютная величина показателя количества пользователей Интернет выросла за 2000 – 2004 гг. с 21 до 111 на 1 тыс. человек, Россия существенно отстает от развитых стран (соответствующий показатель, например, в США составлял в 2004 г. 623 на 1 тыс. жителей).

Таблица 1

**Распространение ИКТ в отдельных странах мира в 2000 – 2004 гг.**

Страна	Расходы на ИКТ % ВВП	ИКТ на 1 тыс. жителей									
		Телефон. линии	Мобильные Телефоны			Персональные компьютеры			Пользователи Интернет		
			2000	2000	2004	%	2000	2004	%	2000	2004
США	8,2	700	398	610	153	585	762	130	339	623	184
Канада	8,6	677	285	472	166	390	698	179	413	630	153
Великобритания	9,2	589	727	1028	141	338	600	178	301	633	210
Германия	7,9	611	586	864	147	336	485	144	292	506	173
Япония	8,2	586	526	716	136	315	542	172	371	587	158
Китай	5,4	112	66	255	386	16	41	256	18	72	400
Гонконг	8,8	583	809	1145	142	351	605	172	383	489	128
Тайвань	5,6	567	802	1000	125	223	528	237	281	536	191
Южная Корея	6,6	464	567	761	134	238	550	231	403	657	163
Малайзия	6,8	199	213	587	276	103	192	186	159	397	250
Сингапур	8,6	484	684	815	119	483	622	129	299	561	188
<b>Россия</b>	<b>3,6</b>	<b>218</b>	<b>22</b>	<b>516</b>	<b>2345</b>	<b>63</b>	<b>132</b>	<b>210</b>	<b>21</b>	<b>111</b>	<b>529</b>

Источник: Vu K. ICT and Global Economic Growth. – Cambridge: Harvard University, 2004. – P. 75 – 76; Information Economy Report. – New York, Geneva: UNCTAD, 2005. – P. 51 – 71.

Глобализация мировой экономики проявляется не только в усилении взаимосвязи стран путем внешней торговли, активизации международного

<sup>10</sup> Информационная экономика: аспекты развития // Финансы и кредит. – 2009. - № 5. – С. 9.

движения капиталов, формирования международного рынка рабочей силы и т.д., но и в развитии наукоемких информационных технологий, что делает производства мобильными и облегчает интернациональную координацию действий. Все возрастающая зависимость экономики страны от источников актуальной хозяйственной информации, от степени совершенства и уровня использования систем ее обработки и передачи ставит перед менее развитыми странами целый ряд проблем, как социально-экономического, так и политического характера. Обладая высоким научно-техническим и образовательным уровнем, Россия пока не может занять соответствующее ее потенциалу место в мировой экономике. В силу сырьевого характера сложившейся экономической структуры наша страна вынуждена оставаться на пути, так называемого, «догоняющего развития».

Вместе с тем развивающиеся страны могут внедрять новые технологии, уже распространенные на Западе, намного быстрее, чем это делали развитые страны. Поэтому развивающиеся страны могут делать своего рода «технологические скачки», т.е. более быстрый и эффективный переход от старых технологий к новым. Пример такого скачка – использование мобильных телефонов, число которых в новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии давно превысило количество обычных телефонных линий во многих развитых государствах. Например, в 2000 г. в США было 700 телефонных линий на 1 тыс. жителей, а в Гонконге и на Тайване – 809 и 802 мобильных телефонов на 1 тыс. жителей соответственно (табл. 1). Данная более прогрессивная технология была внедрена в этих странах без особых затрат на распространение взамен устаревшей технологии – проводных телефонных линий.

«На ранних этапах развития нового технологического уклада, - пишет С. Глазьев, - у догоняющих стран возникают хорошие шансы для выхода на лидирующие позиции. В растущих отраслях сравнительным преимуществом преследователя является его меньшая обремененность устаревающими производственными фондами... Успех более вероятен, когда удастся добиться опережения еще в эмбриональной стадии нового уклада... Инерционность в развитии новых отраслей странами-лидерами научных исследований приводит к тому, что лидер становится заложником предшествующих успехов»<sup>11</sup>. В фазе структурного кризиса, обусловленного замещением технологических укладов, крайне важно опережающее освоение ключевых производств ядра нового технологического уклада, что позволит получать интеллектуальную ренту в глобальном масштабе и финансировать за счет нее расширенное воспроизводство. В этих условиях для развивающихся стран открывается возможность ускоренного развития на гребне новой длинной волны экономического роста за счет быстрого формирования ядра нового технологического уклада.

Локомотивом дальнейшего развития мировой экономики может стать повсеместное внедрение Интернет-технологий. Большие перспективы России в их освоении подтверждаются высокими показателями роста количества

---

<sup>11</sup> Глазьев С. Какая модернизация нужна России? // Экономист. – 2010. - № 8. С. 10.

пользователей Интернет – 529% за четыре года (табл. 1).

При формировании основ информационного общества существенно возрастает роль государства. Его важнейшей задачей на современном этапе становится стратегия опережающего развития Интернет-экономики, формирование соответствующей инфраструктуры и адекватных институтов. Это обеспечит создание необходимых условий для сплочения экономического пространства России с помощью системы горизонтальных хозяйственных связей потребителей и продавцов, работников и предпринимателей на базе глобальных сетей. В качестве первого шага можно было бы предложить создание системы государственных провайдеров, обеспечивающих на безвозмездной основе все население России высокоскоростным доступом в Интернет.

Нельзя отрицать того, что, с одной стороны, информационные технологии приближают экономику к хрестоматийной модели совершенной конкуренции. С другой стороны, как это убедительно показал современный экономический кризис, цикличность хозяйственного развития с появлением информационных технологий не устраняется, а приобретает некоторые новые черты. Глобализация мировой экономики с внедрением Интернет усиливает взаимозависимость мировых (прежде всего – финансовых) рынков, что способствует синхронизации экономических циклов в региональных хозяйственных системах.

Каким бы ни было влияние информационных технологий сегодня, оно будет еще более заметным в будущем. Время глубоких структурных преобразований еще впереди. Однако новые технологии не являются панацеей от всех экономических недугов. Чтобы извлечь из информационных технологий все возможные выгоды, правительствам всех стран необходимо учитывать хозяйственные реалии современного глобального мира, создавать новые наднациональные институты и организации регулирования экономики.

**О.Ю. Челнокова**

## **ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В 2008 г. российская экономика полностью ощутила последствия мирового финансово-экономического кризиса: резкое снижение потребительского спроса, сокращение объемов кредитования, значительное снижение темпов промышленного производства. Падение цен на энергоносители подорвало позиции РФ на мировом рынке, и Россия столкнулась с серьезными внешними бюджетными ограничениями, отрицательно влияющими на ее экономику. В этих условиях объем российского рынка интеграционных процессов в 2008 г. сократился<sup>12</sup> на 12,95% по сравнению с 2007 г. (см. рис. 1). Сделки стоимостью

---

<sup>12</sup> Первое сокращение после семилетнего роста.

более 5 млн. дол. составили 69% стоимостного объема рынка (77,56 млрд. дол.) и 32,12% количественного объема рынка (380 сделок).

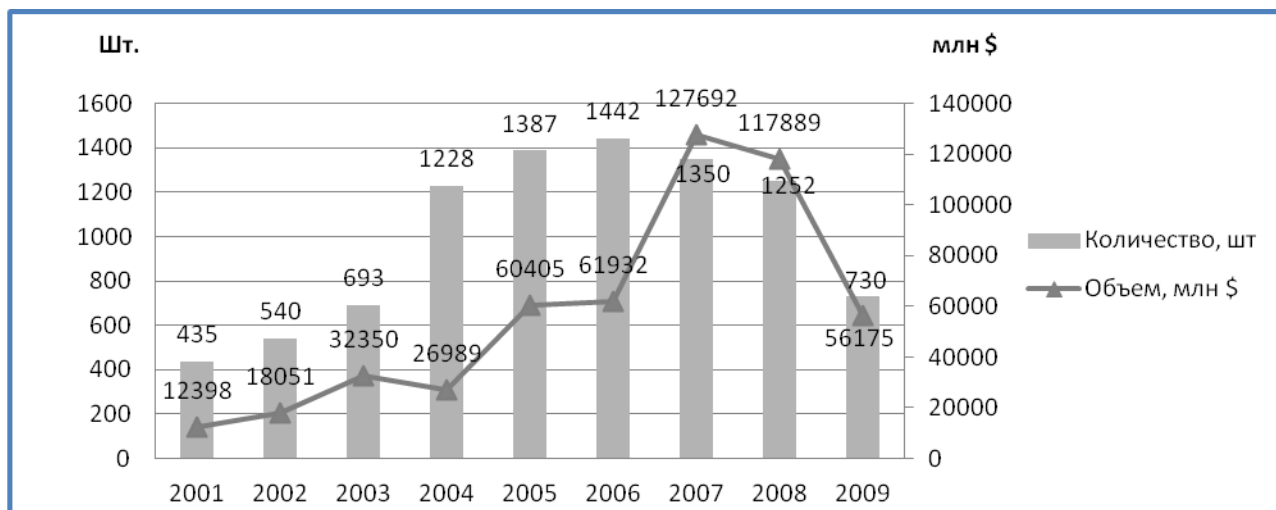


Рис.1. Динамика стоимостного и количественного объема интеграционных процессов в РФ за 2001-2009гг.

Примечание. Сост. по данным ReDeal Group: [www.mergers.ru](http://www.mergers.ru)

52,22% стоимостного объема рынка 2008г. пришлось на второй квартал, когда было заключено сделок на сумму 58,70 млрд. дол. («РУСАЛ» - «Норильский никель», реорганизация РАО ЕЭС, приобретения иностранных металлургических активов компаниями «Евраз-груп», ТМК, «Северсталь»). Второе полугодие 2008 г. характеризовалось более чем двукратным снижением по сравнению со вторым полугодием 2007 г., что можно объяснить срывом или переносом некоторых сделок (ОГК-1, John Maneely Company и др.).

Нельзя не согласиться с Радыгиным А.<sup>13</sup>, что среди специфических черт российских интеграционных процессов в период с 2003г. по 2008г., которые отличают их от западной практики интеграционных сделок, можно выделить следующие:

- слабость прямого контроля регулирующих государственных органов за происходящими интеграционными процессами;
- низкую вовлеченность инструментов организованного фондового рынка в интеграционный процесс (большинство сделок происходит не с акциями публичных компаний, а с частными компаниями);
- невозможность существенного влияния миноритарных акционеров на деятельность компании;
- ситуацию, когда в большинстве случаев основной собственник компании является и ее высшим менеджером;
- отсутствие прозрачной структуры собственности формально публичных компаний (конечных бенефициаров);

<sup>13</sup> Радыгин А. Российский рынок слияний и поглощений: этапы, особенности, перспективы // Вопросы экономики. 2009. №10. С. 23-45.



- концентрацию в одних руках в среднем значительно большего пакета акций, чем в западных публичных компаниях;
- высокую долю интеграционных сделок, совершаемых с использованием оффшоров<sup>14</sup>.

В 2009 г. на рынке интеграционных процессов было отмечено 730 завершённых сделок, что сопоставимо с итогами 2003 г. и на 42% меньше количества сделок за 2008г. (см. рис.1). Одним из факторов снижения стало сокращение сделок в рамках приватизации государственных пакетов акций – 33 сделки (в 2009г.) вместо 208 в 2008г. Кроме того, средние компании, активно использовавшие для роста стратегию M&A в 2004-2006гг., переориентировались на стратегию оптимизации и реструктуризации. Падение стоимостного объема российского рынка интеграционных процессов составило 52%. Такая более серьезная стоимостная «просадка» по сравнению с количественной была обусловлена снижением числа крупных сделок (от 500 млн. дол.) – 29 сделок в 2009г. вместо 56 в 2008г. Одна четвертая часть стоимостного объема сделок приходилась на такие сделки в нефтегазовой сфере как «Севернефтегазпром», «Газпромнефть», «НОВАТЭК», «Imperial Energy», «Северэнергия». Наибольшая стоимостная активность наблюдалась в топливном секторе (60% против 8% в 2008г.), сместив на вторую позицию лидера 2008г. – металлургию. Лидером по количеству сделок в 2009г. в очередной раз стала сфера услуг и торговли (15%).<sup>15</sup>

В январе-сентябре 2010 г. прошла 561 сделка, в которой покупателем либо объектом покупки выступали корпорации с российскими активами. Показатель оказался таким же невысоким, как и в 2009 г. Например, в 2008 г. за аналогичный период транзакций было 964, а в 2006г. - 1066. В стоимостном выражении рынок интеграционных процессов тоже сильно сжался по сравнению с докризисным периодом. Его объем оценивается в 32 млрд. дол., хотя даже за девять месяцев 2009г. он достигал 41 млрд. дол., а 2008г. - 98 млрд. дол.<sup>16</sup>

Однако, во втором и третьем кварталах 2010г. корпорации все-таки чаще совершали покупки и тратили на них больше, чем в январе-марте этого же года. Если в самом начале 2010г. рынок уменьшился в объеме на 61% в годовом сопоставлении, то следующие два квартала позволили сократить этот разрыв до 23%. В то же время средняя цена сделки за год снизилась на треть - до 66 млн. дол., а количество крупных транзакций стоимостью свыше 100 млн. дол. почти

---

<sup>14</sup> Общее число оффшоров, созданных российскими резидентами, составляет, по некоторым оценкам, 3,5 - 4% (около 100 тыс.) всех имеющихся в мире. С начала 2000-х годов использование оффшоров в качестве элементов российских холдингов, аккумулирующих основные доходы компаний, стало широко распространенным. Проблема создания механизмов контроля активов и деятельности оффшоров активно обсуждается Минфином РФ и Федеральной антимонопольной службой, однако радикальные решения пока не выработаны. При этом для российского рынка характерна значительная доля сделок с иностранным (формально) участием. (См.: *Хейфец Б.* Зарубежная экспансия российского бизнеса и национальные интересы России // Слияния и поглощения. 2007. № 9. С. 56.).

<sup>15</sup> Статистические данные аналитической группы ReDeal ([www.mergers.ru](http://www.mergers.ru)).

<sup>16</sup> Статистические данные аналитической группы ReDeal ([www.mergers.ru](http://www.mergers.ru)).

не изменилось - 50.

В отраслевом разрезе в 2010 г. лидируют телекоммуникации (30% от суммарного объема сделок) и химия (21%). Топливо-сырьевой комплекс уступил им пальму первенства, заняв третье место (см. рис.2). Подобное произошло из-за единичных крупных транзакций в названных отраслях. Так, телекоммуникациям лидерство обеспечило, прежде всего, объединение «Вымпелкома» и «Киевстара» - сделка, оцениваемая в 5,6 млрд. дол. А результат химического сектора объясняется приобретением группой инвесторов контроля над «Уралкалием» (5,3 млрд. дол.).

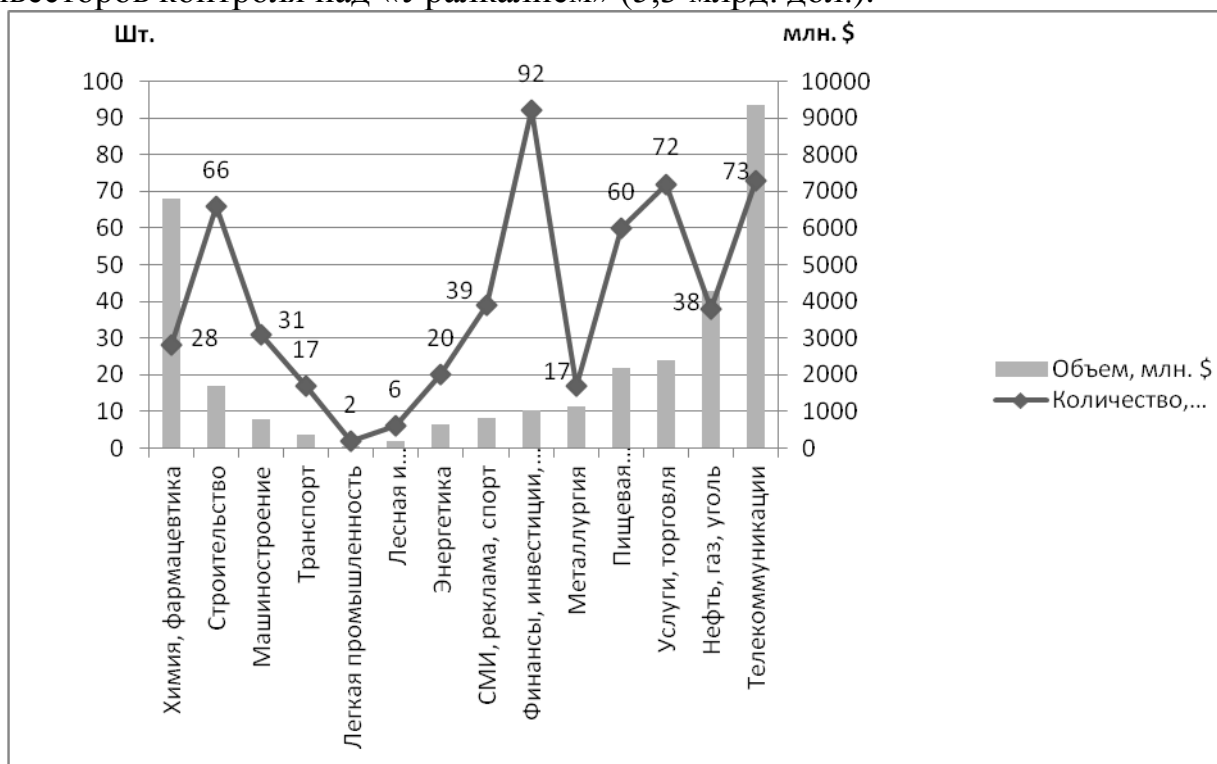


Рис. 2. Динамика интеграционных процессов в январе-сентябре 2010г.

Примечание. Сост. по данным ReDeal Group: [www.mergers.ru](http://www.mergers.ru)

Если же сравнивать отрасли не по объему, а по количеству операций, то здесь разрыв получается не таким сильным, да и лидеры другие. За финансовым сектором (16%) следуют телекоммуникации (13%), услуги и торговля (13%), строительство (12%), пищевая промышленность (11%). Меньше всего сделок зафиксировано в легкой, лесной и целлюлозно-бумажной промышленности, что неудивительно, учитывая масштабы этих отраслей (см. рис. 2).

Подавляющее число интеграционных процессов с участием россиян по-прежнему проходит на внутреннем рынке. Трансграничных сделок набралось 16% - это чуть меньше, чем в 2009г. В стоимостном измерении диспропорция выражена слабее за счет крупной транзакции «Вымпелкома» со своими зарубежными активами.

В целом данная статистика вселяет надежду, что переломная точка для российского сектора интеграционных процессов уже пройдена и вслед за стагнацией начинается восстановление активности игроков.

По результатам исследования, организованного Mergermarket и Goltsblat

VLP<sup>17</sup>, главной движущей силой интеграционных процессов на современном этапе развития станет восстановление мировой экономики. Наметившаяся стабилизация увеличивает потребительский спрос и доходы компаний, растут объемы банковского кредитования, и, как следствие, возвращается доверие инвесторов.

Другим фактором, влияющим на активизацию интеграционных процессов, послужит выставление на продажу предприятий, испытывающих финансовые трудности. Небольшие игроки не могут рефинансировать краткосрочные обязательства и вынуждены переходить в руки более устойчивых корпораций с сильными балансами. Также владельцы бизнеса смогут воспользоваться хорошими рыночными условиями, чтобы, наконец, избавиться от проблемных и непрофильных активов по более высоким ценам, чем во время кризиса.

Среди респондентов 79% ожидают роста активности в сфере интеграционных процессов в течение ближайших 12 месяцев. Еще 19% полагают, что ее уровень останется прежним. Пессимистов почти нет. Большинство участников опроса считают, что динамика сектора российских интеграционных процессов будет повторять общемировую тенденцию. 23% рассчитывают даже на опережение глобального тренда, в частности, из-за большого объема проблемных активов, выставляемых на продажу, и высокой вероятности их консолидации в дальнейшем<sup>18</sup>. Пальму первенства способны, правда, перехватить у России такие страны, как Индия, Китай и Южная Корея.

Покупатели из стран Европы и Америки заинтересованы в диверсификации инвестиций и присматриваются к объектам за пределами развитых рынков. Россия привлекает их сравнительно низкой ценой входа, значительным потенциалом роста и обширными запасами природных ресурсов. Однако есть вещи, которые мешают инвесторам.

Эксперты указывают на излишнюю сложность процедур для иностранных корпораций, покупающих активы. Корпоративному и договорному праву недостает гибкости, отсутствуют эффективные механизмы расчетов по сделкам, а судьи зачастую поверхностно рассматривают споры, вытекающие из соглашений сторон, если изложенные в них формулировки сколь бы то ни было отличаются от предлагаемых в кодексе и других нормативно-правовых актах. Инвесторы ожидают уточнения законодательства о стратегических предприятиях, а также формирования судебной практики по делам, связанным с акционерными соглашениями по российскому праву.

Другой специфической проблемой российских интеграционных процессов становится низкая прозрачность одного из участников (например, потенциального объекта приобретения). Официальных источников информации мало, фактически это реестры объектов недвижимости, юридических лиц и объектов интеллектуальной собственности. В остальном покупателю приходится основываться на материалах, предоставляемых самим российским

---

<sup>17</sup> Эксперты провели 100 глубинных интервью с топ-менеджерами корпораций и специалистами, сопровождающими интеграционные процессы, чтобы получить комплексное представление о проблемах и перспективах этого рынка.

<sup>18</sup> Мальцев О. Второй год на низких оборотах // Финанс. 2010. № 38 (369). С.48-51.

контрагентом, что затягивает и усложняет процесс. Продавец во многих случаях не может или не хочет организовать удобный доступ к документам в так называемой информационной комнате. Даже если это все-таки происходит, то, как правило, комната представляет собой нагромождение коробок с бумагами, а не электронную базу данных, как на развитом рынке.

Продавцы морально не готовы делиться конфиденциальной информацией о своем бизнесе из-за рисков, с которыми они связывают ее раскрытие сторонним лицам. Чаще всего такую линию поведения можно наблюдать, когда потенциальный покупатель либо занят в той же отрасли, либо является прямым конкурентом компании-цели. Это объясняется юридическими опасениями, связанными со сложностью доказывания убытков в российском правовом поле, особенно в части упущенной выгоды. Отношение к подготовке сделок мало-помалу меняется, однако понадобится время, чтобы процессы проведения юридической проверки в России приблизились к зарубежным правилам.

Ровно четверть респондентов считают, что главным препятствием на пути российских интеграционных процессов сейчас выступает чисто рыночный фактор - разница между «ценниками» продавцов и покупателей. Еще 21% указывают на проблемы нормативной базы, а 17% и 15% соответственно - на финансовые трудности и неопределенность с экономическим ростом. Эксперты напоминают также о коррупционной составляющей российского бизнеса.

Самую плодородную почву для интеграционных процессов, по мнению опрошенных, в ближайшие годы дадут три отраслевых блока. Это, во-первых, связь, медиа и технологии. Во-вторых, энергетика, добыча полезных ископаемых и коммунальные услуги. В-третьих, финансовый сектор. У телекоммуникационных операторов остается минимум пространства для роста на внутреннем рынке. Высокая конкуренция привела к тому, что и крупные, и мелкие игроки присматривают себе новые регионы для дальнейшего расширения бизнеса. Аналогичная ситуация у производителей сырья и энергетиков. Что же касается финансовых учреждений, то их подталкивает к заключению интеграционных сделок другой специфический фактор. Эти институты сильно пострадали во время экономического спада и вынуждены избавляться от неэффективных структур или продавать непрофильные активы, чтобы вновь стать прибыльными.

По объему интеграционных процессов большинство сделок попадает в диапазон от 25 млн. дол. до 1 млрд. дол., прогнозируют участники исследования<sup>19</sup>. Потребуется еще два или три года, прежде чем на рынок вернутся более крупные транзакции: их потенциальные инициаторы пока фокусируют все внимание на реструктуризации бизнеса, а не на подготовке интеграционных процессов. Но не исключено, что трансграничные сделки все-таки перешагнут за отметку 1 млрд. дол., пока внутренние транзакции будут проходить в основном в среднем ценовом диапазоне.

По мнению большинства опрошенных, за год финансовая ситуация в России немного улучшилась, а 15% даже признают значительное ее

---

<sup>19</sup> Мальцев О. Второй год на низких оборотах // Финанс. 2010. № 38 (369). С.48-51.

улучшение<sup>20</sup>. Осенью 2009г. предприятия сталкивались с серьезными долговыми ограничениями, происходили банкротства. Финансовой системе не доставало ликвидности, поскольку банки - основные ее проводники - сами боролись за выживание. По мере восстановления экономики кредитные организации возвращаются к своей привычной деятельности.

Тем не менее, ликвидность еще не восстановилась полностью, а привлечение ресурсов на покупку активов зачастую проблематично. Неудивительно, что почти пятая часть опрошенных, либо не заметили существенной разницы по сравнению с финансовой ситуацией годичной давности, либо пожаловались на ее ухудшение.

В ответ на вопрос «Что препятствует финансированию интеграционных процессов?», эксперты указывают на высокие процентные ставки, проблемы с бизнес-планированием и общее сложившееся отношение к заемщикам. Кредиторы стараются повлиять на их планы в собственных интересах. Например, блокируют сделки, которые ведут к повышению риска по выданному кредиту. Поэтому компаниям приходится искать капитал не в банках, а в других источниках, таких как фонды прямых частных инвестиций. Участники опроса поставили этот способ финансирования на первое место, полагая, что именно он чаще всего будет использоваться корпорациями в ближайшие два года.

Личный опыт респондентов свидетельствует, что в большинстве случаев процедура интеграционной сделки занимает от 16 до 32 недель. Однако крупные транзакции могут растягиваться и на два года. Due diligence<sup>21</sup> обычно удается завершить за четыре-восемь недель. Из-за кризиса продолжительность этих операций увеличилась. Больше времени стало уходить на переговоры о цене и условиях сделки, учитывая рыночную неопределенность. Сами сделки стали более рискованными, т.к. компании обременены долгами и неисполненными обязательствами по ним. Некоторые при этом пытаются фальсифицировать отчетность, чтобы не показывать покупателю истинное тяжелое финансовое положение. Поэтому приходится внимательнее изучать документы.

Когда участникам исследования предложили ответить на вопрос о том, что, по их мнению, является важнейшим фактором успеха интеграционной сделки, то единодушия не наблюдалось. Сильную команду менеджеров и консультантов выбрали из предложенного списка 41% опрошенных, синергию с приобретенной компанией - 20%, четкое обоснование сделки - 11%. Еще по

---

<sup>20</sup> Там же.

<sup>21</sup>Due diligence (в переводе с английского означает обеспечение должной добросовестности) - это процедура формирования объективного представления об объекте инвестирования, включающая в себя инвестиционные риски, независимую оценку объекта инвестирования и множество других факторов. В первую очередь Due diligence направлен на всестороннюю проверку законности и коммерческой привлекательности планируемой сделки или инвестиционного проекта, однако немаловажную роль играет и полнота информации, предоставляемой при данном виде проверки, что позволяет инвесторам или деловым партнерам более глубоко оценить все преимущества и недостатки сотрудничества. ([www.financial-lawyer.ru](http://www.financial-lawyer.ru)).

8% голосов собрали такие версии, как отлаженная коммуникация, четко проработанный план последующей интеграции бизнеса, эффективный due diligence.

Таким образом, такие факторы, как высокая концентрация собственности, слабое развитие рыночных институтов и низкая эффективность работы судебной системы, непрозрачность прав собственности и коррупция, оказывают системное влияние на все стороны деятельности российского рынка интеграционных процессов. В свою очередь, низкий уровень прозрачности информации о сделках, отсутствие профессиональных посредников в данной области и активное участие государственных компаний в этих процессах свидетельствуют, в частности, о проблемах эффективности корпоративного контроля в интегрируемых компаниях.

В сфере корпоративного управления в интегрируемых компаниях глобальный кризис в первую очередь привел к сокращению горизонта принятия решений, что на фоне падения доверия между экономическими агентами означает сжатие кредитования, сворачивание инвестиционных программ, усиление оппортунизма менеджмента. Долгопятова Т.<sup>22</sup> отмечает следующие частные последствия кризиса для данной сферы:

- произошла дискредитация идеи публичного размещения акций. Российские компании пересматривают соответствующие планы, заинтересованность в совершенствовании корпоративного управления также снижается;

- из-за рисков избыточных зарубежных заимствований и накопления внешней задолженности в конце 2008 г. начался новый виток перераспределения акционерной собственности, что привело к нарушениям прав мелких акционеров при сделках купли-продажи крупных пакетов акций;

- приостановился отход крупных акционеров от участия в исполнительном управлении. Владельцы возвращаются к руководству бизнесом, и подобный инструмент совмещения управления и владения снимает агентскую проблему, а значит, делает ненужным использование внутренних механизмов контроля менеджмента.

Российский бизнес сможет извлечь позитивные уроки из кризиса, если меры государства по смягчению его последствий не приведут к долговременному искажению рыночных стимулов, способствуя возрождению надежд на субсидирование издержек неэффективного управления. В частности, должно возрасти внимание компаний к финансовому менеджменту и управлению рисками. Расширится практика привлечения прямых иностранных инвестиций как более стабильного источника развития интеграционных структур. В бизнес должно прийти новое поколение более эффективных собственников и управленцев. В перспективе, по мере преодоления кризиса и восстановления доверия на рынке, ограниченные финансовые ресурсы получают более прозрачные компании с хорошей репутацией, что позволяет надеяться на восстановление интереса к механизмам интеграционного взаимодействия.

---

<sup>22</sup> Долгопятова Т. Корпоративное управление в российских компаниях: роль глобализации и кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 6. С.83-97.

Т.Б. Оберт

## ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Охвативший в 2008 г. весь мир финансово-экономический кризис впервые с середины 80-х гг., когда на Западе произошел либерально-консервативный сдвиг (его важнейшей составной частью была приватизация), стимулировал очевидный поворот в сторону государственного регулирования экономики. Из прошлого опыта развитых стран хорошо известно, что составной частью такого регулирования на протяжении длительного периода, предшествовавшего либерально-консервативному сдвигу, было постепенное формирование весомого имущественного присутствия государства в экономике.

Сам по себе количественный рост прямого участия государства в экономике или стабильная значительная доля последнего не являются чем-то исключительным для современного мира, тем более в условиях кризиса.<sup>23</sup>

По имеющимся данным, к концу 2008 г. в рамках мер антикризисной поддержки различными странами было израсходовано около 1,4 трлн долл. на докапитализацию компаний и около 880 млрд. долл. - на приобретение новых активов.<sup>1</sup> В целом национализация, хотя и имела место, носила подчиненный характер, дополняя докапитализацию. В том или ином виде прецеденты приобретения государством отдельных компаний имели место в США, Германии, Великобритании, Норвегии, Исландии, Швеции, Аргентине, Казахстане, касаясь в основном банковского сектора.<sup>24</sup>

В России основными тенденциями имущественных отношений в 2008 - 2009 гг., в рамки которых укладывается наиболее острая фаза финансово-экономического кризиса, стали:

- замедление приватизационного процесса, выразившееся, прежде всего, в значительном падении бюджетных доходов от приватизации (так, по информации, обнародованной руководителем Росимущества 24 февраля 2010 г. объем средств, полученных Росимуществом, составил в 2009 г. всего 1,93 млрд. руб.<sup>25</sup> против 7,19 млрд. руб. в 2008 г. и 19,3 млрд. руб. в 2007 г.);

---

<sup>23</sup> Финансовый кризис в России и мире / Под ред. Е. Т. Гайдара. М., Проспект, 2009. С.47

<sup>24</sup> Госкапитализм (спецвыпуск) // SmartMoney, 16 февраля 2009 г., N 143.

<sup>25</sup> Данные с сайта Федерального агентства по управлению государственным

- преобладание в общей структуре доходов федерального бюджета от приватизации и управления государственным имуществом возобновляемых источников, доля которых год от года растет уже несколько лет подряд (с учетом доходов от продажи различного имущества, осуществляемого иными ведомствами помимо Росимущества), достигнув 86 - 87% в 2008 - 2009 гг. против 76% в 2007 г.;

- продолжение интеграции принадлежащих государству активов, общие значительные масштабы которой имели тенденцию к росту (если в 2007 г. были приняты решения о внесении в качестве вклада в уставные капиталы интегрированных структур акций 98 акционерных обществ, осуществлена приватизация 60 унитарных предприятий и еще 8 унитарных предприятий были реорганизованы посредством присоединения, то в 2008 г. процесс интеграции охватил акции уже 233 АО (без учета предприятий и акций АО, подлежащих включению в состав формируемых ОАО "Оборонсервис" и ГК "Ростехнологии", а также внесению в уставный капитал ОАО "Атомэнергопром") и 65 ФГУПов, а в 2009 г. - акции 109 АО и 216 ФГУПов, общим итогом этой работы станет создание 30 вертикально-интегрированных структур, формирование 7 из которых полностью завершено, а остальные должны быть сформированы в 2010 - 2011 гг.)<sup>26</sup>;

- непоследовательность политики государства в отношении государственных корпораций (ГК), создание которых стало одним из новых направлений в его имущественной и структурной политике с 2007 г. С одной стороны, в период кризиса не принимались специальные федеральные законы по учреждению новых хозяйствующих субъектов в этой организационно-правовой форме<sup>3</sup>, хотя сфера влияния некоторых ГК, появившихся в 2007 г., заметно расширилась<sup>27</sup>. С другой стороны, очевидным следствием постепенно нараставшей с момента их создания волны критики в адрес ГК стало указание в Послании президента РФ Федеральному собранию РФ в ноябре 2009 г. на то, что в перспективе все госкорпорации должны быть преобразованы в акционерные общества под контролем государства, а те из них, которые имеют четкие временные рамки работы, должны быть ликвидированы по завершении их деятельности. Вместе с тем конкретные сроки преобразования госкорпораций отсутствуют;

- постепенное расширение практики привлечения профессиональных директоров к участию в работе органов управления АО с участием государства в капитале (всего в 2009 г. государство обеспечило избрание 619 профессиональных директоров в органы управления более 270 АО с участием государства, включая 38 из 46 обществ, включенных в утвержденный правительством РФ еще в 2003 г. специальный перечень, представляющий группу значимых компаний, в отношении которых позиция государства как акционера по ряду наиболее важных вопросов определяется решением самого

---

имуществом РФ [www.rosim.ru](http://www.rosim.ru), 12.03.2010.

<sup>26</sup> Данные с сайта Министерства экономического развития РФ [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)

<sup>27</sup> Прежде всего, это касается ГК "Ростехнологии", вокруг которой стал формироваться крупный холдинг ярко выраженного конгломеративного типа.



правительства, его председателем или по его поручению заместителем председателя правительства).<sup>28</sup>

Особо следует сказать о влиянии предпринятых государством антикризисных мер на состояние отношений собственности. Содержание Программы антикризисных мер правительства РФ на 2009 г., а именно приоритет, отданный в ней субсидированию процентных ставок и государственным гарантиям по кредитам, обусловил минимизацию прямой имущественной экспансии государства. Докапитализация, проводившаяся за счет бюджетных средств, касалась в основном компаний, где государство является единственным или мажоритарным акционером (например, "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию", "Российские железные дороги", "Россельхозбанк", "Росагролизинг", ведущие системообразующие компании оборонной промышленности). Имеющиеся данные, характеризующие федеральную собственность с количественной стороны (табл. 1), позволяют говорить о том, что в период кризиса имущественное присутствие государства в экономике продолжало сокращаться. В особенности, это относится к хозяйствующим субъектам, ведущим коммерческую деятельность, т.е. реализующим функцию государственного предпринимательства.

Основные направления антикризисных действий правительства РФ на текущий год, находясь в русле тенденций предыдущего года, предусматривают активизацию деятельности в сфере реструктуризации государственного сектора, разработку и реализацию программ совершенствования корпоративного управления в акционерных обществах с преобладающим участием государства и государственных корпорациях, а также ускорение приватизации и реструктуризации предприятий государственного сектора.

---

<sup>28</sup> Исходя из сложившейся традиции корпоративного управления акционерными обществами с государственным участием членов советов директоров, избираемых голосами по акциям, принадлежащим государству как акционеру, можно разделить на несколько групп: (1) представители интересов государства, являющиеся государственными служащими, которые обязаны голосовать в соответствии с директивами собственника; (2) представители интересов государства, являющиеся иными лицами (профессиональные поверенные), которые обязаны голосовать в соответствии с директивами собственника по ограниченному кругу из 5 вопросов, а по остальным вопросам - по своему усмотрению (этот механизм обеспечения представления интересов государства появился еще в 1996 г., но большого распространения не получил); (3) независимые директора, голосующие на основе личного профессионального опыта и собственного суждения, и отвечающие установленным критериям отбора. По оценке представителей Росимущества, лиц, относящихся ко второй и третьей группам, в целях обобщения можно называть профессиональными директорами.

Таблица 1

**Динамика численности объектов, учтенных в реестре федерального имущества, и использующих его организаций в 2008 - 2010 гг. (ед.)**

Дата	Федеральные государственные унитарные предприятия (ФГУП)	Акционерные общества, где РФ является акционером	Объекты движимого и недвижимого имущества	Земельные участки
на 1 января 2008 г.	5709*	3674*		
на 1 января 2009 г.	3765*	3337*	1293788	67000**
на 1 января 2010 г.	3000***	546****	1276572	126761

По данным, содержащимся в приватизационных программах на очередной год;

\*\* - примерная оценка по данным реестра федерального имущества на середину января 2009 г.;

\*\*\* - примерная оценка представителей Росимущества на начало 2010 г.;

\*\*\*\* - количество пакетов акций АО, принадлежащих РФ, исходя из реестра федерального имущества.

*Источник:* Прогнозный план (программа) федерального имущества на 2009 год и основные направления приватизации федерального имущества на 2010 и 2011 годы; Прогнозный план (программа) федерального имущества на 2010 год и основные направления приватизации федерального имущества на 2011 и 2012 годы, [www.rosim.ru](http://www.rosim.ru);

Вместе с тем необходимо указать на три важных фактора. Один из них заключается в отсутствии данных по масштабам публичной собственности на локальном уровне, т.е. имущества, находящегося в собственности субъектов РФ и органов местного самоуправления, хотя можно допустить, что сама логика кризиса, необходимость исполнения большого объема возложенных на них функций и обязательств в контексте состоявшегося в середине 2000-х гг. разграничения полномочий между уровнями власти должна была противодействовать увеличению масштабов региональной и муниципальной собственности.

Другой фактор связан со сложностью оценки удельного веса государственного сектора в различных итоговых показателях хозяйственной деятельности, поскольку данные Росстата, базирующиеся на его определении, содержащемся в документах правительства, не полностью отражают реальную

ситуацию в российской экономике.<sup>29</sup>

Сложившиеся условия очевидного отсутствия прозрачности прав собственности на то или иное предприятие и наличие многоступенчатой, включающей несколько уровней, системы корпоративного контроля в государственных компаниях (по аналогии с частными) делает более актуальными в части расчета удельного веса государства в экономике специальные прикладные исследования<sup>30</sup>.

Наконец, низкая прозрачность антикризисных мер обусловила невозможность объективной и надежной оценки того опосредованного влияния на состояние имущественных отношений со стороны государства, которое оказывают контролируемые им банки и институты развития, выступающие в качестве его агентов при оказании поддержки тем или иным компаниям, что играло в период кризиса гораздо более весомую роль, нежели бюджетная политика.

В качестве основных каналов косвенного усиления имущественных позиций государства вследствие запуска специальных программ по оказанию экстренной поддержки российским компаниям и банкам осенью 2008 г. рассматривались:

- возможность получения ГК "Внешэкономбанк" (ВЭБ) в собственность пакетов акций, заложенных по программе рефинансирования внешней задолженности ряда компаний топливно-энергетического комплекса, строительства, транспорта и связи, горнорудной промышленности, микроэлектроники, металлургии и других отраслей (общая сумма одобренных кредитов на конец I квартала 2009 г. - 14,33 млрд. долл.<sup>1</sup> при изначально планировавшейся величине в 50 млрд. долл. за счет размещения на депозите в ВЭБе валютных резервов ЦБ РФ);<sup>31</sup>

- сохранение в собственности государства по итогам реализации программы поддержки фондового рынка акций и облигаций, приобретенных на нем через ВЭБ за счет средств Фонда национального благосостояния (ФНБ) (изначально предполагалось выделить по 175 млрд. руб. в 2008 - 2009 гг., суммарно - 350 млрд. руб.);

- дальнейшая экспансия государственных корпораций в строгом смысле

---

<sup>29</sup> На основании Постановления Правительства РФ от 4 января 1999 г. N 1 (в действующей редакции указанного документа, принятой Постановлением Правительства РФ от 30 декабря 2002 г. N 939) в его состав включаются следующие хозяйствующие субъекты на федеральном и региональном уровне: (1) государственные унитарные предприятия на праве хозяйственного ведения и оперативного управления (казенные); (2) государственные учреждения; (3) хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50% акций (долей) находятся в государственной собственности; (4) хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50% акций (долей) находится в собственности хозяйственных обществ, относящихся к государственному сектору.

<sup>30</sup> Дополнительным фактором, снижающим достоверность данных, фиксируемых в официальной статистической отчетности, является появление в 2007 г. нескольких государственных корпораций и наделение их активами.

<sup>31</sup> Данные с сайта Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» [www.veb.ru/ru/sup/supcur/](http://www.veb.ru/ru/sup/supcur/).

(несмотря на частичное изъятие выделенных финансовых ресурсов);

- переход частных активов к госбанкам под выданные кредиты и путем прямых приобретений, продолжение формирования государством холдингов;
- увеличение доли государства в банковском капитале в рамках программы рекапитализации банковской системы (40 млрд. долл.)<sup>32</sup>.

При этом с чисто формальной точки зрения нельзя было бы говорить о явной национализации, поскольку в федеральной казне дополнительного имущества не появляется, а ВЭБ, являясь государственной корпорацией, относится к некоммерческим организациям. Однако по целому ряду имеющихся признаков можно заключить, что потенциал возможного косвенного расширения госсектора банками и институтами развития, выступающими в качестве агентов государства при оказании поддержки тем или иным компаниям, в большой мере остается нереализованным по причине достаточно лояльного отношения к ним.

Таким образом, все вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что Россия избежала антикризисной национализации в узком смысле этого понятия, тогда как масштабы этого явления в более широком понимании при учете активности хозяйствующих субъектов с участием государства, которая исключает появление новых объектов непосредственно в казне, остаются не вполне ясными.

Соответственно, нет оснований говорить о том, что в посткризисный период открываются принципиально новые возможности приватизации в рамках традиционной парадигмы, когда государство продает принадлежащие ему активы, пополняя вырученными средствами бюджет. Однако при этом становится очевидной необходимость дифференцированного подхода при рассмотрении вопросов приватизации и регулирования государством отношений собственности.

**Е.В. Порезанова**

## **ОСОБЕННОСТИ МОНОПОЛИЗМА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

История возникновения и развития монополий в России представляет определенный интерес. Своеобразие развития заключалось в непосредственном вмешательстве государственных органов в создание и деятельность монополий

---

<sup>32</sup> Ключевым из всего этого пакета для влияния на регулирование отношений собственности являлся вопрос о том, какую политику будет проводить ГК "Внешэкономбанк" (ВЭБ), начавший с осени 2008 г. рефинансирование внешней задолженности ряда крупнейших российских частных компаний. В связи с тем, что предоставленные им кредиты являлись краткосрочными, то в этой связи вставал вопрос о возврате предоставленных средств, а в противном случае - о непростом выборе между предоставлением новых средств, реструктуризацией задолженности (де-факто пролонгации срока, на который предоставлялись кредиты), иницированием процедур банкротства или получением прав собственности на заложенные активы.

в отраслях, обеспечивавших нужды государственного хозяйства, или имевших особое значение в его системе (металлургия, транспорт, машиностроение, нефтяная и сахарная промышленность). Это привело к раннему возникновению государственно-монополистических тенденций.

Отсутствие законодательных и административных норм, регулирующих порядок оформления и деятельности монополий, делало возможным использование против них государством законодательства формально запрещавшего деятельность монополий. Это привело к распространению официально не регистрируемых монополий, часть которых, однако, действовала с согласия и при прямой поддержке правительства («Продпаравоз», военнопromышленные монополии). Нелегальное положение создавало неудобства (ограничение коммерческой и юридической деятельности) и поэтому они стремились к правовой легализации, используя разрешенные формы промышленных объединений. Многие крупные синдикаты - «Продамет», «Продуголь», «Продвагон», «Кровля», «Медь», «Проволока», РОСТ и др. - по форме были акционерными предприятиями, действительные цели и деятельность которых определялись особыми негласными контрагентскими договорами. Нередко одни и те же предприятия участвовали одновременно в нескольких соглашениях.

Для цивилизованной конкуренции почва в нашей стране образовалась крайне неблагоприятная. Административно-командная система фактически культивировала монополизм, более того, довела его до невиданной степени. К началу 1990 г. доля государственной собственности в основных производственных фондах превышала 86%, внешняя торговля была монополизирована полностью, существовала и валютная монополия.

В условиях директивной экономики монополизм создавался искусственно через:

- направление ресурсов государством в приоритетные производственные структуры, превращая их сразу же в монополистов;
- формирование высокого уровня концентрации производства, подчиненного идее преимуществ крупного производства.

В результате сформировался технологический монополизм, основанный на функционировании уникальных предприятий. Изначально производственный монополизм в трансформирующейся экономике укреплял свои позиции за счет.<sup>33</sup>

- несбалансированности спроса и предложения, которая усиливала монопольную власть производителя;
- усиления регионального сепаратизма, который сужает объемы рынка и укрепляет позиции монополии местного значения.

Со временем к наследственному технологическому монополизму присоединился монополизм рыночного типа, вызванный конкуренцией производителя. Он сегодня становится реальной силой и представлен различного рода картельными соглашениями и финансово-промышленными группами.

---

<sup>33</sup>А. Ослунд. Строительство капитализма. - М.: Логос.-2003. - С. 259.

Монополизм, каким бы путем ни образовался, деформирует рынок и ведет к сдерживанию научно-технического прогресса, роста качества производимой продукции и расширения ее ассортимента, провоцирует инфляцию. Монополии, созданные административным путем, провоцируют указанные деформации более агрессивно в сравнении с монополизмом рыночного типа.

Рыночные монополии завоевывают рынок на основе активного применения научно-технических достижений, но как только создают барьеры для вступления в отрасль новых производителей, они вступают в период ослабления инновационной деятельности. Монополии советского типа при своем рождении не были связаны с усилиями по использованию достижений НТП, а в своей дальнейшей деятельности имели абсолютные гарантии невозможности появления новых конкурентов. Поэтому они провоцировали застой в гораздо большей степени, чем монополии, рожденные рынком.

В условиях неразвитого рынка с недостаточной товарной насыщенностью монополизм снижает роль потребителя в воспроизводственном процессе. Он вынужден мириться с тем уровнем качества и ассортимента, который монополист предлагает. Монополизм советского типа, огражденный государственной властью от появления конкурентов, сформировал глубоко неэластичное предложение по отношению к спросу и создал инфляционный рынок. Поэтому отпуск цен в странах с трансформирующейся экономикой мог дать только один результат - резкое их повышение.

Либерализация экономики в России, начавшаяся в 1992 г., была проведена, как известно, без существенной предварительной трансформации монопольных структур. Учитывая технологический характер наших монополий и уникальный характер их производства, активно проводить демонополизацию было невозможно. Процесс обеспечения защиты рынка от монопольного диктата не успел к тому времени сформироваться. Поэтому поведение большинства производителей-монополистов в ходе либерализации цен было характерным для такого рода структур: они взвинтили цены, сократив при этом объемы производства, что обеспечило им рост прибыли.

В дальнейшем ценовое давление монополий несколько снизилось. Это связано с несколькими причинами. Монополисты перестали пользоваться выгодами дефицитного рынка. Рынок стал более насыщенным, и производители столкнулись со спросовыми ограничениями, которые при резком повышении цен ведут к потере покупателей. Высокая инфляция и спад в производстве сокращают емкость рынка и усиливают сложности в реализации продукции. Сложившаяся неблагоприятная конъюнктура не позволяла использовать некогда такой хорошо опробованный способ получения прибыли, как повышение цен.

Особое место в проблеме демонополизации экономики принадлежит вопросу о реформировании естественных монополий национального значения: РАО "ЕЭС", Газпром и РЖД. Общая концепция реформ - отделение монопольных видов деятельности от потенциально конкурентных, изменение ценовой и тарифной политики предприятий-монополистов.

Цели реформирования РАО "ЕЭС": развитие конкуренции в производстве

электроэнергии, создание оптового рынка электроэнергии в тех регионах страны, где это технически возможно и экономически целесообразно, а также совершенствование государственного регулирования и контроля в сфере передачи и распределения электроэнергии.

Предприятия-монополисты злоупотребляют своим особым положением, устанавливая либо монопольно высокие, либо монопольно низкие цены. Сейчас в России практикуются монопольно высокие цены, а в странах с развитой конкуренцией - монопольно низкие, иногда демпинговые. Мониторинг более 200 цен, проведенный в 2008 году показал, что свыше 1/3 предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке, завышают цены на товары и услуги (таб. 1).

Таблица 1

**Динамика цен на покупку электроэнергии в 2008 году<sup>34</sup>**

Ценовые зоны	Индекс равновесных цен на покупку электроэнергии		Средневзвешенный тариф ФСТ на покупку электроэнергии, руб./МВт·ч	
	2008г., руб./МВт·ч	Изменение относительно 2007г., %	2008г., руб./МВт·ч	Изменение относительно 2007г., %
Европа и Урал	708,45	10,15	425,27	21,62
Сибирь	500,53	36,04	219,41	—6,41

В 2008г. в Первой и Второй ценовых зонах наблюдалось повышение индекса равновесных цен на покупку электроэнергии относительно соответствующих значений 2007г. Рост индекса в обеих энергозонах был вызван увеличением стоимости топлива, которое в 2008г. по отношению к 2007г. подорожало более чем на 20%. Введение механизма ценового сглаживания в значительной мере нивелировало влияние роста топливной составляющей на равновесные цены. Помимо этого, на снижении годового значения индекса сказалось падение спроса на электроэнергию со стороны крупных промышленных потребителей в конце года.

Как правило, монопольно высокой ценой компенсируются необоснованные затраты предприятий.

Анализ затрат предприятий-монополистов выявил две причины их роста:

1. Отсутствие конкурентного давления на норму прибыли ведет к более слабому контролю над расходами;
2. Искушение получить монопольную сверхприбыль может стимулировать увеличение расходов на усиление и защиту монопольного положения.

В условиях современной российской экономики монопольная рыночная власть реализуется прежде всего за счет раздувания издержек, а не получения дополнительной прибыли, о чем свидетельствует превышение индекса затрат на оплату труда и прочих затрат на производство над индексом инфляции.

Томимо ценовых злоупотреблений в российской экономике наблюдаются примеры дискриминирующего поведения по отношению к конкурентам.

Для преодоления высокой степени монополизации российской экономики

<sup>34</sup> www.economy.gov.ru

для развития конкуренции были разработаны специальные государственные программы. Основной задачей этих программ являлось снижение концентрации производства и создание необходимых условий для развития конкуренции на рынках РФ по приоритетным группам товаров, а также диверсификация производства и увеличение выпуска конкурентоспособной продукции. Исследования показывают, что число предприятий, не ощущающих конкуренции, постепенно сокращается и во многих отраслях не превышает 10-15%, лишь в отдельных отраслях достигая 20% и выше (таб.2).

Таблица 2

**Уровень рыночной концентрации в электроэнергетике в 2008 году<sup>35</sup>**

Ценовая зона	Коэффициент рыночной концентрации (CR)						Индекс рыночной концентрации Герфиндаля-Гиршмана (НИ)	
	по объему производства э/э			по величине установленной мощности			по объему производ ства э/э	по величине установле нной мощности
	CR <sub>3</sub>	CR <sub>5</sub>	CR <sub>10</sub>	CR <sub>3</sub>	CR <sub>5</sub>	CR <sub>10</sub>		
Первая (Европа, Урал)	50	64	87	46	57	81	1400	1147
Вторая (Сибирь)	70	87	100	74	87	100	2230	2439

Уровень концентрации на оптовом рынке электрической энергии и мощности по объему производства и установленной мощности в географических границах первой ценовой зоны - умеренный.

Уровень концентрации на оптовом рынке электрической энергии и мощности по объему производства и установленной мощности в географических границах второй ценовой зоны-высокий.

В условиях трансформирующейся экономики развитие рыночных отношений приводит к росту тарифов на транспортные перевозки, что является одной из причин, наряду с распадом традиционных хозяйственных связей, регионализации рынка. Как только происходит регионализация рынка - пространственная дифференциация товара, - появляются специфические зоны монопольных эффектов, наличие которых невозможно выявить на национальном уровне: официальные индексы демонстрируют незначительную величину концентрации. Соответственно и правительство не предпринимает антимонопольные меры против агентов подобных рынков. Эти рынки оказываются областями скрытой монополии, причем часто в роли субъектов монопольных отношений выступают не производители, а финансовые посредники или оптовые организации (реальные посредники) отрасли. Таким

<sup>35</sup> www.economy.gov.ru



образом, находит свое выражение фактор тонкой границы между реальным и финансовым секторами экономики, который можно выделить в качестве фактора рыночной структуры переходного периода. Фигура доминирующей фирмы в этой связи приобретает аморфные очертания.

Можно утверждать, что доминирующая фирма в силу особенностей институционального характера оказывается основным типом взаимодействия фирм, формой проявления скрытых монопольных эффектов в трансформирующейся экономике. Процессы скрытой концентрации в экономике развиваются в рамках отдельных локальных рынков. В качестве доминирующих агентов на рынке выступают как традиционные предприятия оптовой торговли, так и новые коммерческие структуры неторгового характера, взаимодействие между которыми и будет определять рыночную ситуацию на ближайшую перспективу.

О показателях индекса концентрации в России по ряду отраслей в 90-е годы свидетельствуют данные таблицы 3.

Таблица 3

**Индекс концентрации трех крупнейших производителей по ряду отраслей экономики России в 90-е годы 20 века**

Отрасли	Индекс концентрации в %
Химическая промышленность	68,8 – 100
Машиностроение	68,1 – 100
Черная металлургия	83,7 – 88,6
Лесная промышленность	88,6 – 100
Цветная металлургия	62,3 - 100

*Источник:* Авдашева С.Б. Хозяйственные связи в российской промышленности. –М.: ТЭС. -2007. –С.64.

Как следует из таблицы 3, в экономике России по ряду отраслей существуют высококонцентрированные рыночные структуры. При этом рынок считается неконцентрированным при значениях индекса ниже 45%, умеренно концентрированным – до 70%, высококонцентрированным – свыше 70%. Поэтому можно говорить о сильном влиянии рыночной власти фирм на ситуацию в отрасли.

Еще одним видом функционирования монополий в экономике выступают кооперативные взаимодействия. В российских условиях монопольные эффекты проявляются также через формирование картельных отношений. Стремление к сохранению целостности предприятия толкает его к сотрудничеству с другими предприятиями, а также с источниками финансовых ресурсов - финансовыми компаниями и банками.

В России существует структурная монополия и она является основой возникновения картелей. Под структурной монополией понимается сосредоточение выпуска на одном предприятии или небольшом числе предприятий, проводящих сходную политику на рынке в силу:

узкоспециализированного спроса, узкоспециализированного производства при высокой стоимости товара. Она досталась нам в наследство от командной экономики.<sup>36</sup>

Можно предположить, что в России картельные отношения будут характерны для тех отраслей, где экономические агенты в большей степени склонны к сохранению длительных стабильных отношений с партнерами. Склонность предприятий к сохранению длительных отношений зависит, в первую очередь, от особенностей самого производства: чем длительнее производственный цикл (например, при выпуске продукции тяжелого и транспортного машиностроения, тепловозов, турбин, горнодобывающего оборудования и т.д.), тем больше предприятия нуждаются в координации усилий в течение длительного периода времени, тем сильнее будут стимулы к созданию и поддержанию картельных отношений.

Помимо этого, так как стабильность картельных соглашений зависит от того, как оценивают фирмы возможность дальнейших деловых контактов друг с другом, тенденция к картелизации, характерная для данного этапа функционирования экономики, является положительным моментом развития экономической системы, доказывая косвенным образом, что российские предприятия перешли в фазу стремления к поддержанию прочных отношений в отрасли, что подтверждает определенную необратимость экономических преобразований.<sup>37</sup>

Наличие высоких транзакционных издержек самостоятельного ведения дела и высокого риска хозяйствования в трансформирующейся экономике вместе с неразвитостью рыночной инфраструктуры, отсутствием информационной открытости рынка и слабостью государственной антимонопольной политики делает картель весьма вероятным видом функционирования монополий, что выражается, в частности, в создании финансово-промышленных групп, которые можно трактовать в качестве картелей нового поколения. Анализ общих закономерностей развития картельных взаимодействий показывает, что финансово-промышленные группы могут и будут особенно эффективными в тех отраслях, где соблюдаются условия стабильности картеля - в первую очередь - это отрасли структурной монополии.

При этом основными способами злоупотребления доминирующим положением являются:<sup>38</sup>

- Прямое или косвенное навязывание несправедливых цен, а также других неприемлемых условий и обязательств.
- Заключение контрактов, в соответствии с которыми на одного из участников соглашения налагаются обязательства, не относящиеся к предмету данного договора.
- Применение неравнозначных условий в отношении идентичных сделок,

---

<sup>36</sup> Авдашева С. Бизнес - группы в российской промышленности // Вопросы экономики. - 2006. - №5. - С. 123.

<sup>37</sup> Михель Э. Насколько эффективно противодействие антиконкурентным соглашениям. // ЭКО.-2008.-№ 12.-С. 119.

<sup>38</sup> Экономика отраслевых рынков /под ред. В.П.Третьяка. -М.: Наука. -2009. -С.132.

что ставит одного из участников соглашения в невыгодное положение по сравнению с конкурентами.

- Ограничение производственного, рыночного, технического развития, ущемляющие интересы потребителей.

Злоупотребления доминирующим положением на товарном рынке как форма проявления рыночной власти хозяйствующими субъектами являются наиболее типичным и распространенным нарушением антимонопольного законодательства на протяжении всего периода его существования. На их долю в 2008 г. приходилось более половины рассмотренных ФАС России и его Территориальными управлениями заявлений (3587).

Если анализировать структуру злоупотреблений хозяйствующими субъектами доминирующим положением на рынке по системе ФАС России в 2008 г., то навязывание контрагенту невыгодных условий договора является наиболее характерным нарушением - 34,7% всех нарушений. Данный вид нарушений наиболее часто встречается в отраслях энергетики, транспорта, ЖКХ. Другим распространенным нарушением является несоблюдение установленного нормативными актами порядка ценообразования - 9,4%. основная часть нарушений за последние годы вызвана отсутствием согласованных тарифов на регулируемые виды услуг с региональными Энергетическими комиссиями, с администрациями субъектов РФ или муниципальных образований. Таким злоупотреблением промышленляют естественные монополии: водо-, газо-, энергоснабжение, отдельные виды (транспорта и связи, услуги портов и аэропортов).

Мониторинг 230 цен на различные виды товаров и услуг, проводимый антимонопольными территориальными управлениями, показывает, что более 30% предприятий, занимающих доминирующее положение, периодически завышают цены на товары и услуги. Хотя в реальной практике выявление фактов установления монополично - высокой цены - редкое явление -5%, что объясняется сложностью выявления данного вида злоупотребления.

Один из способов сохранить и преумножить свою рыночную власть - создание препятствий доступа на рынок хозяйствующим субъектам составил 8,2% общего количества нарушений. Необоснованный отказ доминирующего хозяйствующего субъекта - естественных монополий от заключения договора с отдельными заказчиками при наличии возможности безубыточного производства или поставки товара -13%. В целом подавляющая часть злоупотреблений доминирующим положением (около 80%) в 2002-2008 гг. была допущена субъектами сферы естественных монополий.<sup>39</sup>

Анализ ситуации на рынке в трансформирующейся экономике позволяет сделать ряд следующих выводов:

- Процессы скрытой концентрации в трансформирующейся системе развиваются в рамках отдельных локальных рынков.

- Происходит дифференциация экономических агентов на "сильных", играющих роль доминирующей фирмы, и "слабых", пассивно следующих стратегии поведения фирм-лидеров.

---

<sup>39</sup>Князева И.В. Антимонопольная политика в России. -М.:Омега-Л.-2009. -С.241.

- В качестве доминирующих агентов на рынке выступают как традиционные предприятия оптовой торговли, так и новые коммерческие структуры неторгового характера, взаимодействие между которыми, видимо, и будет определять рыночную ситуацию на ближайшую перспективу.

- Новые коммерческие структуры практикуют стратегию грабительского ценообразования, используя дешевые импортные сырье и готовый товар, что ведет к временному снижению среднего уровня цен на товар, но грозит опасностью усиления концентрации на рынке за счет поглощения ими производителей и как следствие резким повышением цен на товар в долгосрочной перспективе.

Итак, в современных условиях происходит трансформация экономических отношений между хозяйствующими субъектами. Это находит выражение в новых формах их функционирования. Данные формы имеют как положительные, так и отрицательные моменты. Поэтому их необходимо глубоко и всесторонне исследовать.

**Т.Л. Коновалова**

## **РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ**

Совместное проживание и производство обуславливают необходимость совместного удовлетворения потребностей в определенных товарах и услугах, в безопасности, производственной и социальной инфраструктуре. Эти потребности удовлетворяются особого рода товарами – общественными или коллективными, которые в достаточном количестве не могут быть обеспечены рынком. Но общественный характер благ еще не является достаточным основанием для того, чтобы обязанности по их производству брало на себя государство. Оно может финансировать их производство или участвовать в нем непосредственно, используя форму государственно-частного предпринимательства.

Воспроизводство общественных благ требует значительных затрат капитала. Фонды, используемые для производства этих благ, имеют ограниченную сферу применения и в большинстве случаев не могут эффективно использоваться в рамках частного сектора. Сделки, связанные с осуществлением значительных капитальных вложений (например, в объекты инфраструктуры), требуют высокого доверия у сторон, заключающих контракты, так как ущерб от невыполнения подобных сделок значительно превышает их выгоду. Специфичность таких сделок повышает риск капитальных вложений, что приводит к необходимости усиления роли властных органов в их стимулировании и осуществлении.

Провалы рынка ставят экономических субъектов перед необходимостью замены существующих экономических условий хозяйствования. Так, сделки на

рынке невозможны без высоких транзакционных издержек. Поэтому они заменяются иными формами экономической координации. Зачастую предприятия и учреждения, производящие общественные блага, не вписываются в рынок, поэтому наиболее перспективными в плане привлечения средств в производство общественных товаров и услуг являются различные формы сотрудничества государства и частных инвесторов.

Хозяйственные организации, возникающие не месте провалов рынка и занимающиеся в основном производством общественных благ, должны изыскивать иные способы минимизации издержек по сравнению с обычными рыночными фирмами. Можно выделить два направления минимизации издержек для таких фирм:

- внедрение новых технологий, прежде всего информационных, позволяющих упростить сбор и обработку информации относительно параметров и результатов хозяйственной деятельности предприятия;
- разработка новых институциональных форм сотрудничества с нерыночными организациями и частным бизнесом.

Современные информационные технологии, безусловно, не в состоянии заменить рыночный механизм передачи и обработки информации, но их внедрение позволит упростить контроль над расходованием бюджетных средств, а также оптимизировать распределение общественных благ.

Перспективными также представляются формы сотрудничества ГЧП и частных коммерческих организаций на основе разделения производства того или иного общественного блага на ряд этапов. Необходимо изыскивать возможности привлечения частных компаний на тех этапах (или тех объемах) производства, которые позволяют покрывать рыночные издержки производства общественных благ.

Предприятия государственного подчинения, занятые производством общественных благ, представляют собой самостоятельно организованные единицы, которые юридически или, по крайней мере, организационно выделяются из публичного управления, находятся преимущественно в государственной собственности и действуют в соответствии с общественными интересами. Они являются экономическими субъектами, которые под свою ответственность покрывают за плату чужой индивидуальный спрос.

Предприятия, в которых публичная власть лишь принимает участие, - смешанные предприятия, - только тогда можно приравнивать к государственным, когда государственная власть на основе величины своих инвестиций или особенного правового регулирования в состоянии влиять на их деятельность.

Существенное отличие государственных или публичных предприятий от частных заключается не столько в форме собственности, сколько в разных целях их деятельности: предприятия могут быть сориентированы либо на общественные интересы, либо на частные и, как следствие, представлять либо общественные товары, либо частные.

Публичные предприятия Германии, например, должны показать наличие в своих действиях общественного интереса. Из самой цели их функционирования

должно вытекать стремление содействовать общему благу, поскольку последнее не может быть результатом функционирования частного предприятия. Именно потому, что частнохозяйственный механизм исключает или реализует нежелательным способом содействие общественному интересу, общество признает полномочия государственных предприятий. Но если они перестают придерживаться этой цели, то предпринимательская активность государства прекращается. Государство лишь тогда принимает участие в предпринимательстве, когда для этого существует важный государственный интерес и достижение цели другими средствами не является лучшим и более экономичным.

Предоставление общественных благ возложено на предприятия всех уровней вертикального государственного строя, хотя на каждом из них существуют значительные отличия, связанные как с экономическими факторами, так и с правовым статусом предприятий:

А) предприятия, являющиеся собственностью федерации, в том числе и через капиталовложения;

Б) предприятия региональные – блага, предоставляемые этими предприятиями, больше всего отвечают критериям мериторных<sup>40</sup>, а в некоторых случаях – «чистых» общественных благ;

В) предприятия коммунальной собственности – предпринимательская деятельность городов, общественных организаций, районов полностью отвечает общественным интересам и охватывает сферы снабжения (сугубо общественные блага), жилищное хозяйство и транспорт местного сообщения (псевдообщественные блага).

Распределяя бюджетные капиталовложения, государство поддерживает необходимый баланс не только в развитии разных отраслей экономики и территорий страны, но и в соотношении между государственным и частным производством, между общественными и частными благами.

Государственные предприятия выполняют свои функции в рыночной экономике: через реализацию общественного интереса они способствуют созданию условий для функционирования частного капитала и всей экономической системы, обеспечению ее общественными благами. Но если бы отрасли, где преобладает государственное предпринимательство, были бы прибыльными, то они составляли бы интерес для частных вкладчиков капитала и о «провале» рынка речь не шла бы вообще, а экономические субъекты существовали бы на конкурентной основе. На практике же выделяется очень небольшая группа государственно-частных предприятий, которые находятся в привилегированном положении: для них цель прибыльности не играет решающей роли, допускаются дефицит бюджета, государственное финансирование и создание своеобразного монопольного положения, которое исключает наличие конкурентов. В производстве общественных благ государство рассчитывает именно на такие предприятия.

Эффективность выполнения государственными предприятиями своих функциональных задач зависит от того, как себя ведут государственная

---

<sup>40</sup> К мериторным относятся блага коллективного возмездного пользования.

администрация и менеджмент предприятия. Если государственная администрация как выразитель общественного интереса направляет свою деятельность действительно на общественное благо, то этим она способствует созданию условий для обеспечения народнохозяйственной эффективности государственного предпринимательства. Но иногда государственная администрация стремится к удовлетворению своих собственных, не зависящих от общественных, интересов.

Эффективность государственного предпринимательства как инструмента удовлетворения общественных интересов зависит от того, ориентирует государственная администрация целевые установки данных предприятий на общее благо или нет.

Усилившееся вмешательство современного государства в экономику является фактором, ускоряющим процесс концентрации и централизации производства и капитала. В середине 2000-х гг. в России было 150 полностью принадлежащих государству акционерных обществ, а также более 2 тысяч предприятий с различной долей государственного участия в капитале<sup>41</sup>. Государственное предпринимательство – один из видов вмешательства государства в экономику, которое связано с выпуском определенных видов продукции (в том числе и общественных благ) и реализует не только коммерческие, но и социально-экономические задачи. В современных условиях государственное предпринимательство реализуется главным образом через деятельность государственных корпораций.

Отличие государственных корпораций от частных состоит в том, что контрольный пакет акций или все акции принадлежат государству. Кроме того, отличие просматривается в функционировании собственности корпорации. В частной корпорации собственность и управление разделены, непосредственный собственник акционерного капитала не управляет им. В государственной же корпорации собственность и управление соединены, поскольку управление государственной корпорацией осуществляется непосредственным собственником – государством.

Принадлежность контрольного пакета акций (или всех акций) государству, а также соединение собственности и управления в одних руках позволяют государству контролировать ответственные участки в экономике. Они создаются для решения таких крупных задач, которые невозможно решить частному бизнесу. Функционирование крупных государственных структур подчиненно достижению общественных целей, которые могут быть связаны не только с крупными проектами, но и с необходимостью развития ключевых направлений экономики, где инфраструктура окупается очень медленно<sup>42</sup>.

Данная форма предпринимательства дает дополнительные преимущества при реализации приоритетных направлений для государства, так как позволяет, во-первых, осуществлять имущественный контроль над комплексом

---

<sup>41</sup> См.: Якутин Ю. Модели корпоративной интеграции: проектирование, развитие, эффективность.- М., 2006. С. 53.

<sup>42</sup> Дементьев В. К дискуссии о роли госкорпораций в экономической стратегии России // Российский экономический журнал.- 2010.- № 1. С.27.

предприятий, а во-вторых, контролировать принятие решений на этих предприятиях.

В современной России функционируют 10 государственных корпораций, созданных в период 2004 – 2010 гг. Целевое назначение, объемы финансирования и конкретные задачи данных корпораций представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Цели создания государственных корпораций<sup>43</sup>**

Корпорация	Дата создания	Выделенные средства, млрд.руб.	Решаемые задачи
«Агентство по страхованию вкладов»	Январь 2004 г.	70	-осуществление выплат вкладчикам возмещений по вкладам при наступлении страхового случая; -введение реестров 5 банков – участников системы страхования вкладов; - контроль формирования фонда страхования вкладов, в том числе за счет взносов банков; - управление средствами фонда страхования вкладов.
ОАО «Объединенная авиастроительная компания»	2006 г.	Нет данных	- сохранение за Россией роли третьего в мире производителя самолетов; - увеличение за 10 лет совокупной выручки предприятий, входящих в ОАК, с 2,5 до 8 млрд. долл.
«Роснано-технологии»	19 июля 2007 г.	130	- содействие реализации государственной политики в сфере нанотехнологий; - реализация проектов создания перспективных нанотехнологий и nanoиндустрии; - повышение конкурентоспособности отдельных стратегических секторов (отраслей).
Внешэкономбанк	17 мая 2007 г.	250	- управление государственным внешним и внутренним долгом и пенсионными накоплениями; - поддержка приоритетных отраслей экономики, обеспечение повышения конкурентоспособности экономики; - инвестиционная деятельность; - компенсация «провалов» как рынка, так и государственной системы управления; - поддержка экспорта российских товаров, работ и услуг.
Фонд содействия реформированию ЖКХ	21 июля 2007 г.	250	- стимулирование реформирования жилищно-коммунального хозяйства; - формирование эффективных механизмов управления жилищным фондом; - внедрение ресурсосберегающих технологий путем предоставления финансовой поддержки за счет средств Фонда.

<sup>43</sup> По материалам: Морозова Е.В., Ломакина Ю.М. Государственные корпорации в экономике России: цели создания и экономические условия деятельности // Транспортное дело России. 2010. № 3.



«Олимпстрой»	Конец ноября 2007 г.	195 (к началу Олимпиады – более 300)	- осуществление управленческих и иных общественно полезных функций, связанных с инженерными изысканиями при строительстве, с проектированием, строительством и реконструкцией, организацией эксплуатации объектов, необходимых для проведения XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи; - развитие города Сочи как горноклиматического курорта.
«Ростехнологии»	2008 г.	Нет данных	- содействие разработкам, производству и экспорту высокотехнологичной продукции путем поддержки на внешнем рынке российских организаций, разработчиков и производителей; - привлечение инвестиций в организации различных отраслей промышленности, включая оборонно-промышленный комплекс.
«Росатом»	2008 г.	Нет данных	- обеспечение стабильного функционирования организаций атомного энергопромышленного и ядерного оружейного комплексов, ядерной и радиационной безопасности; - повышение конкурентоспособности отдельных стратегических секторов (отраслей) российской экономики.
ОАО «Объединенная судостроительная корпорация»	2007 – 2010 гг.	Нет данных	- стимулирование развития гражданского судостроения.
«ГК Автодор»	2009 г.	Нет данных	- проектирование, строительство, ремонт и содержание автомобильных дорог России.

Большинство российских госкорпораций являются некоммерческими организациями, направленными на создание общественных благ, в то время как за рубежом это коммерческие организации, хотя и не рассматривающие извлечение прибыли в интересах учредителя как основную цель своей деятельности. В целом для российских госкорпораций характерен в связи с этим менее жесткий контроль со стороны государства за их деятельностью. В то же время имущественные взносы в уставный капитал российских компаний составляют огромные средства из федерального бюджета, а возможностей для злоупотребления данными средствами более чем достаточно.

Аналитики выделяют несколько способов нецелевого использования государственных активов, применяемых менеджерами госкорпораций.

1. Безвозмездное финансирование. Некоторые ГК имеют право безвозмездной передачи денег коммерческому предприятию, которое впоследствии вернет часть полученных денег менеджерам государственной корпорации.

2. Выдача льготных кредитов. Некоммерческие ГК выдают льготные кредиты по низким ставкам. Получатели таких кредитов, извлекая высокую прибыль, делятся ею с менеджерами государственной корпорации.

3. Внесение средств в уставные капиталы дочерних и зависимых обществ. Государственные корпорации могут вносить полученные из бюджета деньги в такие компании, принадлежащие, в конечном счете, менеджерам ГК и являющиеся частными. Таким образом, бюджетные деньги оказываются в

собственности неподконтрольных государству непубличных частных компаний.

4. Сдача активов в аренду на льготных условиях. Формально арендаторами выступают предприятия, для поддержки которых создана данная ГК, в реальности же активы передаются в субаренду уже по реальным рыночным ставкам.

5. Закупки по завышенным ценам, что позволяет получать «откаты».

6. Завышенные траты на строительство и ремонт и др.<sup>44</sup>

Таким образом, можно констатировать, что устройство государственных корпораций далеко от совершенства, отличается отсутствием действенных механизмов контроля над их деятельностью. Однако это не означает обязательного сокращения государственного участия в предпринимательской деятельности. В целом высокий статус и ресурсные возможности государственных корпораций пока не сбалансированы полнотой, четкостью и прозрачностью институциональных условий их деятельности. Шансы госкорпораций вывести страну на новый уровень инновационно-технологического развития и войти в ряды высокоразвитых стран мира у России достаточно велики, но для этого необходимы такие условия, как качественное корпоративное управление, жесточайший контроль за расходованием средств, прозрачный баланс и анализ структуры затрат. Своевременно принятые меры помогут сделать работу государственных корпораций значительно более эффективной.

**О.В. Сенокосова**

## **ОСОБЕННОСТИ ПРИГРАНИЧНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНОВ РФ**

Одной из главных отличительных особенностей современного этапа развития глобализации и мировой интеграции является активизация приграничного сотрудничества регионов РФ. Современное развитие приграничных регионов рассматривается сквозь призму особенностей их географического положения. Трансграничное сотрудничество позволяет реализовать множество направлений по взаимодействию, нацеленных на более интенсивное развитие территорий. При этом необходимо учитывать факторы дифференциации форм приграничного сотрудничества, среди которых наиболее значимыми являются: внешняя политика государства, экономико-географическое положение регионов, природно-климатические и природно-ресурсные условия, национально-этнические и демографические условия, структура и специализация отраслей хозяйства.

Приграничные регионы выступают в качестве конкурентов, если сходные

---

<sup>44</sup> См.: Симачев Ю., Авдашева С. Государственные корпорации: можно ли оценить корпоративное управление // Вопросы экономики. 2010. № 6. С.97-110.

ресурсы и условия их развития обуславливают производство единообразных товаров и услуг, идущих на внешний рынок. Однако они обладают и значительным потенциалом сотрудничества, которое, с одной стороны, может включить в действие мультипликативный эффект концентрации производства товаров и услуг на компактной территории, а с другой, — активно использовать имеющиеся различия природных, культурно-исторических и экономических условий для диверсификации производства. Ряд приграничных российских регионов развитого приграничного сотрудничества имеют предпосылки к приобретению функций коридоров развития (Смоленская, Ростовская, Оренбургская области, Краснодарский край). Их потенциал сотрудничества может использоваться для усиления российских позиций и получения дополнительных выгод от участия в международном регионообразовании.

Условием, необходимым для возникновения приграничного региона, является граница. Возможности формирования приграничных регионов во многом зависят от свойств соответствующей границы. Как известно, граница обычно выполняет одновременно две функции – барьерную и контактную. В зависимости от соотношения барьерных и контактных свойств границы (которые отражают, прежде всего, характер взаимоотношений между граничащими странами) различаются возможности приграничного сотрудничества. В условиях глобализации барьерные функции границы снижаются, границы становятся более проницаемыми, особенно для нематериальных потоков (капиталов, информации), роль которых по сравнению с потоками товаров и людей с развитием глобализации увеличивается. Однако наличия границы недостаточно для того, чтобы стал формироваться трансграничный регион, для этого требуется, чтобы субъекты по обе стороны границы были заинтересованы в сотрудничестве, то есть в развитии тех или иных связей – политических, экономических, социальных и т.д., и, кроме того, отсутствовали бы препятствия к налаживанию связей и развитию сотрудничества.

Заинтересованность в политическом сотрудничестве регионов означает стремление к обеспечению, прежде всего, военно-политической или экономической безопасности, а, применительно к вновь возникающим странам – в упрочении их суверенитета. На уровне регионов и муниципалитетов речь идет о политическом обеспечении развития взаимовыгодных хозяйственных, культурных, экологических и иных связей.

Рассматривая факторы, влияющие на развитие приграничного региона необходимо их сгруппировать по признаку обусловленностью границей, т.е. выделить факторы, не обусловленные границей и факторы ею обусловленные.

К первым следует отнести природно-климатические условия, культурную среду, уровень экономического развития и политический режим государства, правовой климат. Что касается факторов, обусловленных границей, то они, по нашему мнению, должны быть разделены на внутренние и внешние.

К внутренним отнесём, во-первых, факторы границы как таковой, а именно: наличие пограничных и таможенных служб и их инфраструктуры, географическую периферийность; во-вторых, специфические характеристики

региона: отраслевая специализация и уровень экономического развития, демографические показатели, степень удалённости от экономических центров страны, формы приграничного сотрудничества, структура экономических связей (преимущественно внутрирегиональные, внутристрановые или внешнеэкономические).

Факторы, определяющие формирование приграничных регионов, многообразны. Они могут быть классифицированы в соответствии с функциональной структурой общества – в зависимости от того, какую из территориальных социально-экономических систем (территориально-производственную, территориально-социальную, систему расселения и др.), участвующих в формировании приграничных регионов, они характеризуют.

В связи с этим целесообразно выделить политические, экономические, социальные, демографические, этнические, экзистенциальные (расселенческие), экологические, природные факторы (назовем их «отраслевыми»). Среди всех них выделяются объективные и субъективные, внутренние и внешние, общие, частные и специальные факторы.

Среди отраслевых факторов важнейшее место занимают политические и экономические факторы. Первые из них касаются деятельности органов власти различных территориальных уровней и установления ими институциональной среды сотрудничества.

Экономические факторы вытекают из закономерностей территориального разделения труда и отражают уровень и темпы развития сотрудничающих стран или приграничных регионов, их специализацию, ориентированность на те или иные рынки.

В тех случаях, когда по обе стороны границы расположены территории, населенные людьми одной или близких национальностей, важную роль могут играть этнические и религиозные факторы. К демографическим факторам относится развитие приграничных миграций, наличие семейных связей между населением приграничных территорий соседних регионов или стран. Природные факторы влияют, например, на условия пересечения границы.

Объективные факторы характеризуют специфику территориальных социально-экономических систем приграничных регионов. Действие субъективных факторов касается сознательной деятельности самих людей, властных структур, представителей бизнеса, некоммерческих организаций и др., устанавливающих приграничные связи и, что касается властных структур, определяющих законодательные условия этих связей.

Внутренние факторы развития приграничных регионов отражают достигнутый уровень их сформированности, характер развивающихся связей и особенности субъектов, между которыми эти связи установлены.

К внешним факторам относятся характеристики территориальных социально-экономических систем приграничных регионов соседних стран, развивающих сотрудничество.

Общие факторы характеризуются, как правило, качественными показателями (высокий или низкий уровень экономического развития, жизни населения и т.п.). Для их оценки требуется рассмотрение частных факторов,

которые в некоторых случаях целесообразно дополнять раскрывающими их специальными факторами.

Активно развиваются политические (межрегиональные и межмуниципальные) взаимодействия. Тесные экономические взаимоотношения начинаются, как правило, с развития приграничной торговли и туризма и связаны с совершенствованием транспортной инфраструктуры.

За последние годы региональные связи становятся все более весомым компонентом двусторонних отношений России с зарубежными государствами. Существенно возрос их объем, расширилась география, обогатилось содержание. Значительна роль приграничных субъектов России в формировании пояса добрососедства по всему периметру российской государственной границы. Макроэкономическая политика в России трудно реализуема без сочетания с региональной. Такая взаимосвязанность обусловлена, прежде всего, наличием объективных серьезных региональных различий. Естественно, это по-разному проявляется и в степени открытости экономики регионов. В принципе, при оценке степени открытости экономики регионов необходимо учитывать кроме экспорта/импорта и межрегиональные связи. К сожалению, современная региональная статистика не позволяет сделать этого.

На основе данных о геоэкономическом положении региона, накопленного экономического потенциала, региональной финансовой и инновационной базе, развитии международных политических и экономических связей Л.Б.Вардомский выделяет несколько типов приграничных регионов<sup>45</sup>.

1. Наиболее благополучный и динамичный тип составляют освоенные регионы, располагающиеся на главных международных коммуникациях, имеющие значительный инновационный и экономический потенциал, широко включенные во внешнеэкономические связи – Санкт-Петербург и Ленинградская область, Краснодарский край.

2. Сравнительно благополучный тип образуют ПР, занимающие заметное место в международных торговых и транспортных связях России – Астраханская, Архангельская (вместе с Ненецким АО), Калининградская, Мурманская, Сахалинская области, Хабаровский и Приморский край, республика Карелия.

3. Особую группу составляют ПР, расположенные вдоль новых границ, которые в целом негативно влияют на их социально-экономическое положение. Эту группу регионов можно разделить на три подтипа – 3.1 сравнительно благополучные регионы со значительным внешнеэкономическим потенциалом и широко включенные в приграничные связи – Белгородская, Тюменская, Самарская, Челябинская области, 3.2 – регионы, широко включенные в международные связи, но с чертами депрессивности - Волгоградская Оренбургская, Омская, Новосибирская, Саратовская, Ростовская области и 3.3 - регионы, слабо включенные во внешнеэкономические связи и с чертами явной депрессии – Алтайский край, Брянская, Воронежская, Курская, Курганская, Псковская, Смоленская области.

---

<sup>45</sup> Л.Б.Вардомский Экономическое пространство России/ <http://www.rfembassy.kz>

4. Отчетливо выделяется тип ПР, представляющих собой удаленные, экономически слабо или неосвоенные территории ПР, лежащие в стороне от международных коммуникаций,— Магаданская и Камчатская области, Чукотский и Корякский АО, республики Алтай и Тыва, причем последние четыре региона имеют крайне низкий уровень инновационности.

5. Черты экономического запустения наблюдается в отдельной группе дальневосточных и восточносибирских регионов, играющих важную роль в транспортных связях с Китаем, широко включенные в приграничное сотрудничество с ним, но имеющие слабую экспортную и инновационную базу и ярко выраженные черты депрессивности – Республика Бурятия, Амурская и Читинская области, Еврейская АО.

6. Остро - проблемный тип ПР составляют северокавказские республики вместе с Калмыкией, которые характеризует высокий уровень безработицы, низкие доходы населения, очень низкая инновационность, слабая включенность во внешнеэкономические, в том числе приграничные связи.

К регионам, включенных в международные связи, относится и Саратовская область. Приграничный статус Саратовской области предопределяет динамичное и поступательное развитие ее всестороннего сотрудничества. Саратовская область имеет ряд социальных преимуществ. Область - крупная агломерация с высоким научным и образовательным потенциалом, исторически высокий уровень развития сельского хозяйства, обусловленный благоприятными почвенно-климатическими условиями; один из самых высоких в стране уровень развития фермерства; относительно высокий уровень благоустройства в сельской местности; менее сильные и сокращающиеся территориальные диспропорции в оплате труда за счет роста заработной платы в бюджетной сфере.

Внешние связи для Саратовской области — фактор стабильности и развития. Поэтому особое внимание необходимо уделять приграничному сотрудничеству с другими регионами и странами, несмотря на имеющиеся социальные проблемы: меньший по сравнению с наиболее развитыми регионами Урало-Поволжья уровень развития экспортно-ориентированных отраслей промышленности, отставание области по уровню доходов населения; повышенный уровень безработицы и бедности; замедленное развитие малого предпринимательства и сферы услуг; областной центр проигрывает в конкурентной борьбе за финансовые и человеческие ресурсы другим крупным городам Поволжья; очаги социально-экономической нестабильности в узкоспециализированных малых городах.

Межрегиональные связи региона можно проследить в том случае, если рассматривать данные о внешней торговле, то и здесь видны серьезные региональные различия. Можно легко заметить, что по экспортной доле в ВВП лидирующие позиции занимает Уральский федеральный округ (48 %), а Приволжский (30,7 %) — предпоследнее.

В случае импортной открытости ситуация иная: и Уральский ФО (5,6%), и Приволжский (4%) существенно уступают другим округам. Характерно, что во всех случаях округа имеют существенный профицит. В равной мере это

относится к большинству субъектов Федерации. Другое дело, как этот профицит распределяется между центром и регионами.

В Саратовской области необходимости развивать приграничную торговлю, прямые партнерские отношения между хозяйствующими субъектами, упростить процедуру перехода границы для жителей приграничных районов и транспортировки грузов. Хотя сдвиги существенные уже существуют в этом направлении.

Саратовская область имеет межрегиональные приграничные связи с Республикой Казахстан. Фундаментом сотрудничества является общность судеб, традиционная дружба братских народов, духовная и культурная близость, совпадение интересов. «Интеграция наших народов, многогранна и глубока, мы имеем исторический опыт существования в “едином доме”, нам не нужно преодолевать глубокие политические, экономические, военные, культурные или религиозные барьеры»<sup>46</sup>. Казахи – вторая по численности группа населения области (более 78 тыс. человек), причем в нескольких приграничных районах доля этнических казахов превышает 50 % населения. Торговый оборот между РК и российским регионом составил в 2008 году 146 млн. 396,6 тыс. дол. США, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 51,6 %. Основной продукцией, поставляемой в Казахстан, являлись минеральные продукты (23,5 %); топливо минеральное, нефть и ее продукты (14,8 %); котлы, устройства и оборудование (10,2 %); пищевые продукты (8,8 %); электрические машины и оборудование (5,3 %); стекло и изделия из него (4,7 %); железнодорожные локомотивы, подвижной состав и их части (3,8 %); инструменты и аппараты оптические (2,9 %)<sup>47</sup>.

Из Казахстана в Саратовскую область ввозились прежде всего, недорогие металлы и металлокерамика; изделия из них (35,6 %); электрические машины и оборудование (24,9 %); черные металлы (14,6 %); продукты неорганической химии (10,2 %); рыба и ракообразные (4,9 %); котлы, устройства и оборудование (2,5 %)<sup>48</sup>.

Отношения Саратовской области и Республики Казахстан не ограничиваются торговлей. Появляются новые сферы взаимодействия и проекты. Так, с июля 2005 года правительство Саратовской области активно работает над проектом Международного центра приграничного сотрудничества (МЦПС). Этот центр предусматривает развитие транзитного коридора. Планируется создать международный мультимодальный сухой порт по обслуживанию транзитных контейнерных грузопотоков, идущих из стран Юго-Восточной Азии, Китая и азиатских стран СНГ. Суть проекта заключается в том, чтобы направить поток товаров из Средней и Юго-Восточной Азии в Европу по наиболее оптимальному пути. Саратовская область заинтересована в создании на территории области транспортного коридора. Планируется, что он начнется у пограничного перехода Озинки - Таскала и пройдет через всю Саратовскую область далее на Запад. На территории нашего региона он будет

---

<sup>46</sup> А.Стрелюхин / <http://www.saratov.gov.ru>

<sup>47</sup> <http://atlas.socpol.ru>

<sup>48</sup> <http://saratofff.ru/news/economics>

пересекаться с другим глобальным транспортным коридором "Север - Юг". Саратовская область вполне конкурентоспособна по сравнению с другими регионами, претендующими на участие в этом проекте, который позволит принять участие России вместе с Казахстаном в формировании мировых транспортных потоков.

Межрегиональные связи существуют также в области сельского хозяйства, охраны окружающей среды, природопользования, охраны правопорядка, совершенствования системы таможенного контроля. Активно развиваются связи в области культуры и образования. Основное направление сотрудничества в области охраны окружающей среды и природопользования – совместное использование водных ресурсов рек Малый и Большой Узень.

Одним из ключевых условий приграничного сотрудничества представляется эффективное функционирование рынка труда, который, на наш взгляд, представляет собой механизм саморегулирования сферы оплачиваемой занятости, на основе взаимодействия работодателей и нанимаемых работников, формирующего объём, структуру и динамику спроса на трудовые услуги и предложения рабочих мест. Как элемент единого рыночного хозяйства рынок труда обеспечивает размещение трудоактивного населения по сферам хозяйственной деятельности в отраслевом, территориальном, демографическом и профессионально-квалификационном разрезах, обеспечивает экономическую свободу наемного работника при решении вопросов, связанных с местом приложения труда, согласует экономические интересы работодателей и наемных работников.

Из производности рынка труда как такового вытекает его обусловленность в приграничных регионах специфичностью их экономики и степенью вовлеченности в приграничное сотрудничество. В силу разнообразия особенностей приграничного положения различных регионов необходимым шагом в изучении рынка труда является выделение типов приграничных регионов.

Приграничные рынки труда по родовой принадлежности являются региональными, что определяет их место в системе рынков труда других уровней. Начальным уровнем их анализа является предприятие (внутренний рынок), имеющее несколько рынков, выделяемых по группам профессий различной квалификации. Наибольшее количество работников самых разных профессий, в том числе с высокой квалификацией, предприятие черпает из локального рынка рабочей силы, который определяется как зона доступности, размер которой зависит от расстояния, которое работник готов тратить на работу и обратно ежедневно. Как правило, малоквалифицированные работники, в отличие от высококвалифицированных, предпочитают более короткую дорогу на работу, поэтому, а также в силу высоких требований фирмы к соискателям высококвалифицированных вакансий, специалисты привлекаются фирмой с регионального, национального и международного рынков. Региональный рынок включает работников, профессиональные занятия которых позволяют им быть мобильными между локальными рынками. На интернациональный и национальный рынки труда попадают ученые, специалисты и менеджеры



высокого уровня и редких специальностей. Региональный рынок труда располагается на территории, образуемой не только совокупностью зон локальных рынков предприятий и организаций, находящихся в населенных пунктах с единым подчинением местной администрации, а расширяется за счет части сопредельных регионов, население которых ездит ежедневно на работу в данный регион.

Географическая близость, торгово-экономические и гуманитарные связи, наличие предприятий с технологически взаимосвязанным производством и сложившейся инфраструктурой делают сотрудничество приграничных регионов жизненно важным для населения.

В контексте задачи анализа рынка труда сотрудничающих приграничных регионов, следует отметить, что во многом именно на них в рамках межрегионального (межгосударственного) развития происходит соприкосновение и взаимодействие национальных рынков труда в их региональных формах.

Имея в виду использование в приграничных регионах иностранной рабочей силы можно, фиксируя частоту перемещения и интенсивность контактов выделить приграничье с насыщенным, частым и ограниченным передвижением населения через границу, приграничье с сезонным, маятниковым, национальным и транснациональным движением.

Для российских приграничных регионов преобладающим вариантом приграничного сотрудничества является традиционная модель, исключение – Калининградская область. Видимо поэтому, признавая важную роль приграничного сотрудничества для решения проблем занятости населения и его доходов, привлечения иностранных инвестиций и в других сферах, приграничное сотрудничество все же не рассматривается пока как определяющий фактор в развитии приграничных территорий.

Саратовская область имеет опыт обмена трудовыми ресурсами с Самарской областью, Ульяновской, Пензенской, Волгоградской областями. Современные миграции компенсируют 20-25% естественной убыли населения Саратовской области. Однако коэффициент миграционного прироста в области все же выше, чем в менее развитых регионах Поволжья. Миграционная ситуация 2008г. отражает конкурентные преимущества регионов, у Саратовской области они слабее, чем у более развитых регионов Урало-Поволжья – Татарстана, Свердловской и Самарской областей. Однако сочетание двух преимуществ - наличия крупной агломерации и относительно развитого агросектора - остаются стимулом для приезда как городских, так и сельских мигрантов. В то же время позитивные перемены в экономике области, реализация федеральных и областных целевых программ, приоритетных национальных проектов, повышение инвестиционной активности, улучшение показателей в сфере социально-трудовых отношений способствовали расширению спроса на рабочую силу. Несмотря на наличие официально зарегистрированных безработных, область нуждается в самых разнообразных кадрах: от высококвалифицированных специалистов и управленцев до работников неквалифицированного труда. Кроме того, нехватка трудовых

ресурсов будет ощущаться и на вновь открываемых предприятиях, создаваемых в результате реализации инвестиционных проектов на территории области. Таким образом, в настоящее время проблема привлечения дополнительных трудовых ресурсов связана и с растущим спросом региональной экономики на квалифицированную рабочую силу для реализации инвестиционных проектов и восполнения потребности в наиболее востребованных специалистах.

Приграничный статус Саратовской области открывает перед регионом дополнительные возможности, дает региону ряд преимуществ, но и существует множество недостатков при приграничном взаимодействии.

Во-первых, участок государственной границы между Россией и Казахстаном является участком, через который незаконно происходит перемещение наркотиков и оружия, контрабанды, нелегальной миграции. В связи с этим, приграничные муниципальные образования вынуждены нести дополнительные расходы. Так как «казахстанский коридор» и по транзиту грузов, и особенно по миграции – один из самых напряженных, то нагрузка и на пограничников, и на таможенников большая. Ситуация на государственной границе находится под контролем. В приграничных районах периодически проводятся специальные операции «Преграда», «Канал», «Маяк». Тем не менее, количество попыток контрабандного ввоза товаров, а также случаев незаконного оборота наркотиков и оружия, нелегального проникновения на территорию России остается значительным. В целях охраны правопорядка, осуществляется постоянное взаимодействие служб ГУВД Саратовской области и правоохранительных органов Западноказахстанской области.

Таким образом, приграничные регионы могут интенсивно развиваться в условиях глобализации, в том случае, когда соседние территории имеют сходство в этническом составе населения, близкой хозяйственной специализации или сходстве историко-культурного ландшафта.

Приграничные регионы существенно отличаются от внутренних регионов характером своих внешних связей. Имеются значительные различия и между самими приграничными регионами. Саратовская область относится к регионам-«среднякам», ее душевой ВРП вдвое ниже среднего по стране (49% без корректировки на уровень цен). Отставание усиливается - в 2008 г. показатель области составлял 59% от среднего. Это проблема большинства субъектов РФ, поскольку среднероссийский душевой ВРП толкали вверх показатели сырьевых регионов, обусловленные ростом мировых цен на нефть, газ, металлы и другие ресурсы, которых в Саратовской области мало или нет совсем. Основной природный ресурс области – плодородная земля, поэтому в 2008 г. в структуре ВРП на сельское хозяйство приходилось 13,7%, что в 2,6 раза выше средней доли по стране (5,2%). При этом доля промышленности ненамного ниже средней по РФ (30,6 и 34,6% соответственно), в области сохранились крупные производства разных отраслей: электроэнергетики, машиностроения, химии, более устойчиво положение пищевой отрасли. Из 30% ВРП, которые дает промышленность Саратовской области, на обрабатывающую приходится 17%, это самые низкие значения среди развитых регионов Поволжья. Резко отстает область и по значимости добывающей промышленности, т.к. запасы

углеводородов невелики. Наиболее велико значение электроэнергетики, которая является отраслью специализации. Низка доля рыночных услуг: на торговлю и ремонт приходится только 14% ВРП области, в среднем по стране эта доля выше на треть (22%). Низкий уровень развития третичного сектора – проблема экономики региона. Более крупные региональные столицы Урало-Поволжья быстрее Саратова концентрируют финансовую активность. Структура экономики определяет невысокую интегрированность области в мировой рынок. Душевой внешнеторговый оборот регионов Урало-Поволжья с развитой сырьевой базой рос намного быстрее вследствие выгодной конъюнктуры на мировом рынке углеводородов и металлов, в отличие от Саратовской области. Отсутствие выгодной экспортной специализации тормозит рост экономики в целом, дистанция в уровне развития между областью и другими регионами увеличивается.

**О.А. Шлякова**

## **СТАРЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ И ПЕНСИОННЫЕ СИСТЕМЫ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ: ОПЫТ ДЛЯ РОССИИ**

Вопросы пенсионного обеспечения российских граждан являются одними из самых актуальных и обсуждаемых в рамках реформирования российской экономики.

Важность пенсионного обеспечения заключается в социальной, экономической и моральной ответственности государства перед гражданами, закончившими трудовую деятельность в связи со своим возрастом.

В большинстве стран мира, включая и Российскую Федерацию, старение населения способствует увеличению финансовой нагрузки на экономику. Поэтому формирование оптимальной модели пенсионного обеспечения, учитывающей социальные и экономические аспекты жизни общества, является важной задачей многих государств. В связи с этим проводятся пенсионные реформы, включающие повышение пенсионного возраста, частичную отмену пенсионных льгот, ввод элементов инвестирования средств, предназначенных на выплату будущих пенсий.

Необходимо отметить, что первые пенсионные системы стали появляться в мире в конце XIX века. И на сегодняшний момент в зависимости от принципа финансирования пенсионных выплат все многообразие пенсионных программ может быть объединено в два основных типа. В соответствии с методом, на основе которого финансируются пенсионные выплаты, различают *распределительный* и *накопительный* принципы финансирования.

1. *Распределительная*, или модель солидарности поколений (*pay-as-you-go* – сокращённо PAYG) - означает перераспределение экономических ресурсов от работающего поколения в пользу населения пожилых возрастов, покинувших трудовую сферу и вышедших на пенсию;
2. *Накопительная модель* (*fully funded*) предполагает, что работающее поколение в течение всей трудовой карьеры делает отчисления в

страховые фонды, а затем получает пенсию в соответствии со сделанными взносами с учётом процентов.

Пенсия – это способ перераспределить потребление в течение жизненного цикла или сгладить различия в уровне жизни.

Есть два способа перераспределить потребление во времени:

1. Месяц за месяцем откладывать некоторые суммы и, накопив к старости некоторый капитал, затем тратить его, ничего не производя, но покупая то, что произведено молодыми.
2. Заранее получить обещание того, что в старости некоторая доля производимого молодыми общественного продукта будет гарантированно перераспределяться в твою пользу.

Именно на этих двух подходах и строятся полярные пенсионные схемы, основные особенности которых отражены в таблице 1.

Таблица 1.

**Основные особенности пенсионных систем разного типа**

<b>Распределительная система PAYG</b>		<b>Накопительная система (funded)</b>	
Не препятствует мобильности трудовых ресурсов		Препятствует мобильности трудовых ресурсов	
Право на получение пенсии реализуется немедленно, как только человек выходит на пенсию		Реализация права пенсионного обеспечения требует длительного периода накопления взносов	
Защищена от инфляции		Не защищена от инфляции	
Размеры пенсий растут с экономическим ростом		Размеры пенсий зависят от ситуации на рынках капитала	
Чувствительна к демографическим изменениям		Менее чувствительна к демографическим изменениям	
<b>Преимущества</b>	<b>Недостатки</b>	<b>Преимущества</b>	<b>Недостатки</b>
Простота и прозрачность	Нагрузка на бюджет	Высокая отдача от профессиональных инвестиций	Регрессивное воздействие на распределение доходов
Высокие затраты на управление и администрирование	Отсутствие выбора	Вкладчик имеет выбор и независимость	Высокие затраты на управление
Прогрессивное перераспределение	Строго определенный уровень пенсий	Увеличение сбережений и экономический рост	Ограниченный охват
Широкий охват	Сопrotивление налоговому финансированию	Способствует развитию финансовых рынков и эффективного корпоративного управления	Неопределенность при возврате (высокий риск)

Не препятствует мобильности рабочей силы		Автоматическая настройка уровня пенсий, доступных к возвращению	Необходимость социальной гарантии сохранности
Низкий уровень риска			В некоторых случаях ограничивает мобильность труда (трудова пенсии)

Отдельно стоит отметить, что административные издержки являются одним из важных аспектов, которые следует принимать во внимание при выборе способа пенсионного обеспечения. Они могут составлять, т.е. отнимать, около 40%<sup>49</sup> ежегодных взносов в государственные пенсионные фонды. Издержки связаны с содержанием бюрократии, которая должна отслеживать поступления взносов и контролировать выплаты пенсионерам. Для частных схем накопления активов существуют аналогичные издержки управления портфелем и плата за хранение, которые могут, например, равняться 1 - 3% годовых<sup>50</sup> от стоимости находящихся в доверительном управлении активов. Приведённая сумма этих платежей за всю трудовую карьеру обычного человека также отнимает существенную часть суммарных частных сбережений. Кроме того, есть издержки, связанные с рекламой, когда предлагающие доверительное управление компании конкурируют между собой за сбережения, которые люди делают на старость.

На макроуровне принципиального различия между этими двумя видами финансирования не существует, поскольку в обоих случаях работник будет претендовать на часть продукта, произведенного будущими поколениями. Поэтому предпочтительность того или иного принципа финансирования пенсионного обеспечения определяется демографическими и экономическими тенденциями.

Кроме того, мировой опыт свидетельствует о том, что пенсионные системы с универсальными пенсиями пользуются большей поддержкой у населения, чем системы, в которых социальные пенсии предоставляются на основе проверки нуждаемости, как это предусматривает накопительный принцип финансирования.

С одной стороны, преимущества распределительной системы очевидны. Однако такой параметр, как «чувствительность к демографическим изменениям» ставит под сомнение безальтернативность данной модели.

Таблица 2.

## Влияние демографических эффектов на долю государственных пенсий

<sup>49</sup> Хиллман А. Государство и экономическая политика: возможности и ограничения управления: учеб. пособие / А. Хиллман; перев. с англ. Научн. ред. пер. В.В. Бусыгин, М.И. Левин. М. Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2009. Стр. 849.

<sup>50</sup> Там же.

**в ВВП и финансовую нагрузку в период 1984-2040гг. (в процентах к  
предыдущему году)<sup>51</sup>.**

	<b>1984</b>	<b>2000</b>	<b>2020</b>	<b>2040</b>
<i>Германия</i>				
Процент пенсий в ВВП	13.7	16.4	21.6	31.1
Нагрузка (в 1980г. - 100%)	100	106	124	154
<i>Япония</i>				
Процент пенсий в ВВП	6.0	9.4	14.0	15.7
Нагрузка (в 1980г. - 100%)	100	115	142	154
<i>Нидерланды</i>				
Процент пенсий в ВВП	12.1	13.4	19.6	28.5
Нагрузка (в 1980г. - 100%)	100	100	114	139
<i>Соединенное Королевство</i>				
Процент пенсий в ВВП	7.7	7.5	8.6	11.2
Нагрузка (в 1980г. - 100%)	100	93	101	111
<i>Соединенные Штаты</i>				
Процент пенсий в ВВП	8.1	8.2	11.3	14.6
Нагрузка (в 1980г. - 100%)	100	96	117	131

Джон Итвел в своей статье «Анатомия пенсионного «кризиса» рассматривает такое соотношение:

$$PN = (S + T)YW,$$

где P – средняя ежегодная подушевая пенсия

N – число пенсионеров.

Таким образом, PN – общая сумма пенсий, выплачиваемых каждый год. Эти пенсии и есть поток покупательной способности, которая будет использоваться для покупки товаров и услуг, произведенных рабочей силой.

На правой стороне равенства W подразумевает рабочую силу, Y является ценностью продукции на душу населения, или производительностью рабочей силы. Следовательно, WY – общая стоимость потока товаров и услуг. S – средняя норма сбережений и T – средняя налоговая ставка. Эти сбережения и налоги – полученные от работающего населения товары и услуги, требующиеся пенсионерам – доля продукции, выработанной рабочей силой, которую она непосредственно не потребляют.

Так, слева получается количество товаров и услуг, идущих к пенсионерам, а справа – количество товаров и услуг, произведенных и выпущенных

<sup>51</sup> Eatwell J. The anatomy of Pension Crisis // Economic Survey of Europe. 1999. №3. P.57-67.

работающим населением. Это и есть перечисления между поколениями, т.е. трансферты – центральное звено при любом расчете пенсий.

С точки зрения темпов роста уравнение имеет следующий вид:

$$n - w = r + y - p,$$

где строчные буквы указывают на показатели изменения. Таким образом,  $n$  – темп роста численности пенсионеров,  $w$  – темп роста рабочей силы,  $y$  является темпом роста производительности,  $p$  – темпом увеличения реальной стоимости средней пенсии и  $r$  – взвешенный средний темп роста налогов.

Источник пенсионного кризиса – превышение  $n$  над  $w$ , т.е. численность пенсионеров растет быстрее численности рабочей силы. Так, левая часть второго уравнения является положительной, и правая его часть должна быть также положительной. Это может быть достигнуто путем увеличения стоимости  $r$  за счет увеличения сбережений или налогов, или более высоким темпом роста производительности  $y$ , или низким (даже отрицательным) значением  $p$ , что проявляется в снижении темпов роста реальной стоимости средней пенсии. Увеличение  $r$  могло также быть достигнуто изменением в соотношении сбережений и налогообложения. Так как сбережения, как правило, значительно ниже, чем налоги, это означало бы наращивание налогообложения как средства сокращения потребления рабочей силы.

Разрешение кризиса базируется на определении, какой из показателей –  $w$ ,  $r$ ,  $y$  или  $p$  – должен быть изменен. Учитывая увеличение значимости  $n$ , соответствующая комбинация этих показателей должна изменяться по необходимости, либо по умолчанию, либо посредством политики. Больше внимание при рассмотрении пенсионного кризиса сосредоточено на манере финансирования пенсий и ее соотношении с последним уравнением.

А в условиях тотального старения населения в промышленно развитых странах, вызванного ростом продолжительности жизни, а в России ещё и добавляется сокращение численности населения, связанное с демографическим кризисом, схема налогового финансирования пенсии, так же как и схема добровольного пенсионного обеспечения через облигации, даёт отрицательную отдачу. В обоих случаях то, что доступно для потребления пенсионерам, зависит от соотношения тех, кто работает, и тех, кто потребляет, если учитывать, что работают только молодые, а потребляют и молодые, и пенсионеры.

Поэтому в чистом виде использование или той или другой модели пенсионного обеспечения сопровождается увеличением издержек. Поэтому в большинстве стран в последнее время прибегают к использованию комбинаций схем пенсионного обеспечения, т.е. смешанную модель. Однако в каждой стране эта комбинация своеобразна.

Так, *американский* путь состоит в создании добровольных накопительных пенсионных схем в частном секторе экономики (две трети взносов в пенсионное обеспечение граждан США вносят работодатели), а затем и государственных накопительных программ на региональном уровне, при сохранении общегосударственной распределительной программы.

Пенсионные фонды *Великобритании* на 20% финансируются государством, а трехуровневая система обеспечения пенсиями и обязательное пенсионное страхование в достаточно полной мере гарантирует достойную жизнь после выхода на пенсию. В первый уровень входит государственное пенсионное обеспечение, во второй - корпоративные пенсии предприятий и в третий - самостоятельные накопления и инвестиции граждан. Опыт *Великобритании* показывает, что для пенсионных фондов более приемлемы формы размещения пенсионных резервов на основе доверительного управления, когда обязанности и ответственность за принимаемые инвестиционные решения четко закреплены за профессиональным управляющим, имеющим все необходимые условия для обеспечения эффективного управления. Законодательством предоставляется ряд существенных налоговых льгот пенсионным схемам под таким управлением. В современной практике применяются два основных статуса льготного налогообложения пенсионных схем: минимального и полного льготного налогообложения. При схеме минимального льготного налогообложения участник освобождается от обязанности платить подоходный налог с взносов в его пользу. При схеме полного льготного налогообложения круг налоговых льгот существенно расширяется: взносы работника получают льготу по самой высокой ставке подоходного налога, взносы работодателя получают льготы по налогу на прибыль, суммы пенсионных выплат полностью освобождены от налогообложения и т.д. Для получения налоговых льгот пенсионная схема должна удовлетворять дополнительным требованиям в части управления пенсионными средствами. Одним из основных требований Департамента налогов и сборов является передача пенсионных резервов попечителю схемы или так называемому трасту. Существенным принципом является то, что условия договора между организаторами схемы (работодателем) и трастом устанавливаются один раз и не могут быть изменены в течение всего срока действия договора. Активы обособляются от других средств работодателя и недоступны как ему самому, так и его кредиторам. Единственной возможностью изъятия активов является необходимость осуществления выплат пенсионерам. Для создания и управления такими пенсионными схемами не требуется самостоятельное юридическое лицо в виде пенсионного фонда. Позиция британского законодательства состоит в необходимости четкого разграничения функций социального обеспечения и инвестиционной деятельности. Распределение полномочий между различными участниками инфраструктуры пенсионного фонда способствует повышению защиты прав вкладчиков и участников, поскольку профессиональные управляющие находятся в рамках законодательства о рынке ценных бумаг и доверительном управлении, выполнение требований которого должно послужить дополнительной гарантией надежности пенсионной схемы.

*Шведская* пенсионная система, как и в *Великобритании* и США, отличается многоуровневым построением. Она включает в себя обязательную распределительную систему, основанную на принципе установленного взноса, обязательную накопительную систему, а так же систему, основанную на



добровольных профессиональных и индивидуальных пенсионных сбережениях. Суммарная ставка пенсионных отчислений - 18,5%, из них 16% - в обязательную распределительную систему, а 2,5% - в обязательную накопительную систему. Взносы в распределительную систему делаются как работодателями, так и работниками и фиксируются на условных пенсионных счетах, где индексируются в соответствии с ростом средней заработной платы. Достижение пенсионного возраста не подлежит разделению по половому признаку и составляет 65 лет. Существует возможность получения частичной пенсии с 60 лет. В реформированной системе участвуют все работники, начиная с 1938 года рождения. Взносы в накопительную систему стали поступать с 01.01.2001 года от 4,4 млн. будущих пенсионеров. Взносы собираются централизованно, налоговыми органами, и общие активы распределяются между частными фондами с разными инвестиционными политиками (опыт первых лет реформы показал, что 65% граждан предпочитает активную форму выбора). Накопительная система не имеет никаких дополнительных гарантий (таких, например, как уровень доходности). Управление системой осуществляется по принципу "клиринговой палаты", что позволяет минимизировать административные издержки. Участники могут инвестировать средства практически во все фонды, действующие на рынке, но на свою ответственность. В пенсионной системе Швеции активно используются информационные технологии, а именно сеть Интернет для отслеживания стоимости активов по счетам. Существует дифференцированный информационный подход и к обучению инвесторов.

В развивающихся странах интересно рассмотреть чилийский путь, он состоит в форсированном принудительном переходе от распределительной к накопительной государственной пенсионной системе. Следует, однако, отметить достаточно благоприятные демографические и экономические условия, в которых проходила реформа. Так, к моменту ее начала (1976 год) половина населения страны была моложе 15 лет, а численность работающих в десятки раз превышала число пенсионеров. Кроме того, в условиях диктатуры (а это почти 20 лет становления государственной накопительной системы) расходы на обеспечение пенсионеров были минимальными. На сегодняшний день пенсионная система управляется частными структурами, а 68% клиентов и 54% всех аккумулируемых ими ресурсов сосредоточено в трех ведущих компаниях. Чилийцы имеют право выбора своего фонда, причем переход из одного в другой можно безболезненно осуществлять до 4 раз в год. Существуют и ограничения государства: обязательный резервный фонд (1%) и предоставление ежемесячной отчетности о доходности фонда, а также обязательная публикация 3 раза в год информации о деятельности фонда. Отчисления работающих составляют 10% заработной платы, что может позволить себе, большинство, но не все категории работников. Сферами экономики, получившими приток денежных средств пенсионных фондов, стали: жилищное строительство, страхование (АПФ обязан быть застрахован на случай непредвиденных потерь), сфера совершенствования инфраструктур (дороги, средства связи, горнодобывающая промышленность, куда трудно

привлечь частные инвестиции из-за огромной потребности в долгосрочном капитале). В тоже время эти вложения достаточно надежны.

Опыт южного соседа России - Казахстана - показателен тем, что в этой стране живут бывшие граждане СССР, обладающие ровно той же ментальностью, что и россияне, прошедшие через ту же последовательность финансовых экспроприаций. То есть, стартовые условия для осуществления пенсионных преобразований в обеих странах в 1997 году были одинаковыми. За исключением одного: тотальной, стратегически опасной зависимости Казахстана от узбекского газа и киргизской электроэнергии, что сыграло, в конце концов, не последнюю роль в ускорении темпов всех рыночных преобразований в этой стране. Тем не менее, пенсионная реформа в Республике Казахстан уже состоялась. Кризис российской финансовой системы в августе 1998г. негативно сказался на котировках еврооблигаций республики на международном рынке. Резко возросшее предложение на продажу еврооблигаций привело к падению цен на эти бумаги. Создавшейся ситуацией воспользовались компании по управлению пенсионными активами, управляющие которых обратились с ходатайством в национальную комиссию по ценным бумагам о возможности приобретения еврооблигаций как на международном рынке, так и на Казахстанской фондовой бирже. Оперативно среагировав на угрозу девальвации национальной валюты, казахстанские компании начали активную реструктуризацию инвестиционных портфелей пенсионных фондов. Если до ноября 1998г. почти все бумаги в портфелях были номинированы в тенге, то к началу января 1999г. более 80% пенсионных активов были вложены в бумаги, номинированные в долларах США. Это позволило фондам избежать обесценивания пенсионных активов и довести к декабрю 1999 года коэффициент номинального дохода находящихся в управлении активов до 76,56-78,00%. Примерно теми же темпами обесценился и тенге. То есть, благодаря дальновидности профессионалов фондового рынка РК, удалось сохранить не просто пенсионные накопления, но и саму пенсионную реформу. Все эти события, вкупе с широким разъяснением основ пенсионной реформы в СМИ, привели к тому, что первоначальный скепсис по поводу реформы у населения, просто элементарный страх за свои накопления, редуцировались. Сегодня суммарные активы негосударственных пенсионных фондов РК превышают миллиард долларов, и они прирастают в среднем на полмиллиарда долларов в год. Структура совокупных активов примерно такова: государственные краткосрочные облигации (сроком обращения до 1 года) - 0,3%; государственные среднесрочные и долгосрочные облигации (от 1 года и более) - 61%; ценные бумаги международных финансовых организаций - 4%; акции и облигации, включенные в листинг "А" КФБ - 21,4%; ценные бумаги местных исполнительных органов РК - 0,3%; ценные бумаги иностранных эмитентов - 3%; депозиты банков второго уровня -10%<sup>52</sup>. То есть совокупный модельный портфель пенсионных накоплений, в нашей терминологии, является умеренно-консервативным. И это представляется наиболее финансово

---

<sup>52</sup> Четыркин Е., Кабалкин С. Мировой опыт реформирования пенсионных систем: уроки для России // Вопросы экономики. – N 8. – 2000.

безопасным решением, сориентированным на долгосрочную перспективу вложений. Опыт казахстанской пенсионной реформы для России трудно переоценить. Главный урок, который следует извлечь: российскому государству необходимо научиться создавать и воспроизводить прецеденты успешного управления финансами граждан, особенно в критических условиях девальвации рубля, с постепенным отказом от роли локомотива пенсионной реформы и с частичной переуступкой своих ролей профессиональным пенсионным системам.

Таким образом, переход к накопительной пенсионной системе является для России делом решенным. Также ясно, что накопительные платежи лет через 20 будут занимать львиную долю в пенсионном обеспечении российских граждан. Вопрос в другом: кто будет допущен к управлению накопительными инвестициями, на каких договорных условиях, каково участие гражданина в управлении своими накоплениями и каковы гарантии сохранности вложений. Весь этот пакет вопросов будет находить свое решение, как нам кажется, по мере формирования положительного и отрицательного опыта управления активами. Многое можно предусмотреть, но еще больше специфических факторов будет учтено постфактум. Например, учет инфляционной составляющей в договорах траста состоится не ранее, чем возникнут реальные убытки инвесторов от низкоэффективного управления (когда темп инфляции окажется выше ставки доходности вложений). Аналогичным образом станет вопрос о страховании дефолтных рисков по корпоративным облигациям - на стороне управляющих компаний, а неплатежей по обязательствам субъектов РФ - на стороне непосредственно государства.

Какие же положительные моменты можно учесть при выстраивании новой пенсионной системы в РФ:

#### В Великобритании:

положительный опыт - разграничение функций социального обеспечения и инвестиционной деятельности, создание накопительной системы, льготное налогообложение, ответственность профессиональных управляющих за средства вкладчиков;

издержки - корректировка нормативной и законодательной базы в области создания и управления инвестиционными фондами, создание информационной базы об инвестиционной деятельности ПФ, доступность информации.

#### В США:

положительный опыт - создание добровольных накопительных пенсионных схем в частном секторе экономики, вывод пенсионных активов на фондовый рынок, сохранение действующего уровня налогов и систем соцстрахования;

издержки - резкое увеличение административных расходов, наличие обязательного профицита бюджета, развитие фондового рынка, наличие органа, несущего ответственность за грамотное размещение пенсионных накоплений.

#### В Швеции:

положительный опыт - Многоуровневая пенсионная система, введение накопительной составляющей, отсутствие регулирования со стороны

государства и дополнительных гарантий в отношении доходности инвестиций, широкое использование технологических и информационных систем;

издержки - создание инфраструктуры для накопительной системы, увеличение числа частных и негосударственных пенсионных фондов и систем, их контролирующих, длительный период времени для перевода пенсий на личные счета, участвующие в инвестиционной деятельности.

#### В Чили:

положительный опыт – обязательное страхование, ограничение государством деятельности пенсионных фондов, введение системы ежемесячной отчетности перед государством, инвестирование накопительных страховых взносов на рынок ссудного капитала;

издержки - отсутствие запаса времени (не более 5-6 лет) для создания сети государственных и негосударственных пенсионных фондов, перевода на них личных счетов инвесторов, разработка государственных целевых программ гарантии сохранности накоплений, избыточная зарегулированность, наличие демографического резерва.

#### В Казахстане:

положительный опыт – децентрализация пенсионных потоков, участие НПФ в управлении активами, наличие государственных гарантий пенсионных накоплений;

издержки - трудности инфраструктурного и информационного характера, преодолеваемые в течение нескольких лет.

Именно с учетом всех вышеуказанных моментов, непрерывной ориентацией на показатели темпа роста численности пенсионеров, рабочей силы, производительности труда и темпов увеличения реальной стоимости средней пенсии и четкой проработки пенсионного законодательства в России возможно построить эффективную систему пенсионного обеспечения граждан.

**Е.В. Коротковская,  
И.И. Степанов**

## **ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ЭТИКИ БИЗНЕСА**

За последние двадцать лет проблемы этики бизнеса всё больше привлекают внимание исследователей, менеджеров и общественных деятелей. Обязательные курсы этики читаются во всех ведущих школах бизнеса. Этическая оценка и репутация сегодня играют немаловажную роль при заключении сделок, выборе партнеров по бизнесу, применении санкций регулятивных органов и т.п.

Предпринимательство, бизнес — самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом

порядке. Эффективность предпринимательской деятельности может оцениваться не только размерами полученной прибыли, но и изменением стоимости бизнеса (рыночной стоимости предприятия). Бизнес – это четкая система зарабатывания денег.

Этика бизнеса – деловая этика, базирующаяся на честности, открытости, верности данному слову, способности эффективно функционировать на рынке в соответствии с действующим законодательством, установленными правилами и традициями.

Этика бизнеса как прикладная область знаний сформировалась в Соединенных Штатах и в Западной Европе в 1970-х годах XX века. Однако моральные аспекты бизнеса привлекали исследователей уже в 60-е годы. Особое внимание обращалось на участвовавшие случаи коррупции, как среди правительственной бюрократии, так и среди ответственных лиц различных корпораций. Определенную роль в становлении этики бизнеса как научной дисциплины сыграл знаменитый Уотергейт, в который были вовлечены виднейшие представители администрации президента Р. Никсона. К началу 1980-х годов большинство школ бизнеса в США, а также некоторые университеты включили этику бизнеса в свои учебные программы. В настоящее время курс этики бизнеса входит и в учебные планы некоторых вузов России.<sup>53</sup>

Анализ проблем этики бизнеса предполагает различные повороты этой темы. Можно говорить об индивидуальных этических различиях людей, действующих в бизнесе. Можно попытаться сравнить этику бизнеса как социального института с этикой других социальных институтов и видов деятельности. Можно ограничиться анализом внутренней, цеховой этики, проявляющей себя в отношениях и взаимодействиях бизнесменов. Сравнение бизнеса с другими социальными институтами легко позволяет увидеть, что представления об этических системах в разных видах деятельности, за исключением, пожалуй, религии, не менее противоречивы и запутанны, чем представления об этике бизнеса.

Поэтому, говоря об этике бизнеса, необходимо остановиться на трех ключевых факторах, которые, на мой взгляд, определяют основные ее особенности и могут помочь увязать между собой многочисленные разрозненные факты и наблюдения относительно данной темы.

Главное, что определяет своеобразие и придает внутреннюю стройность и целостность на первый взгляд противоречивой этике бизнеса, заключено в трех неявных этических постулатах: принципе экономической целесообразности, принципе ситуативности и принципе индивидуальной ответственности.

Существует две основные точки зрения на соотношение общечеловеческих этических принципов и этики бизнеса:

- 1) правила обычной морали к бизнесу не относятся или относятся в меньшей степени. Эта точка зрения соответствует концепции так называемого этического релятивизма, согласно которой для каждой референтной группы

---

<sup>53</sup> Уткин Э.А. Этика бизнеса – М.: Зерцало, 2000. – 256 с.

(т.е. группы людей, на мнение которых о своем поведении ориентируется данный субъект) характерны свои особые этические нормы.

2) этика бизнеса основана на всеобщих универсальных этических нормах (быть честным, не причинять вреда, держать слово и т.п.), которые конкретизируются с учетом специфической социальной роли бизнеса в обществе.

Теоретически более правильной считается вторая точка зрения. Система норм и правил, принятая в настоящее время в мировом бизнесе, не возникла в готовом виде. Она складывалась на протяжении длительного исторического периода, по мере развития цивилизации, на основе непреднамеренного следования людей определенным традициям и обычаям. Первичные основы профессиональной этики были заложены в период расцвета античных цивилизаций. Оттуда берут свое начало, например, профессиональная клятва Гиппократов, правила и нормы торговли, в том числе, что особенно важно для ситуации в отечественном бизнесе, представление о важности соблюдения договоров. Однако в духовном мире человека античной и средневековой культур, основанных на насильственном принуждении человека к производительному труду, не было места представлениям о связи между трудом и собственностью, богатством. Более того, они мыслились как отдельные, даже противоположные элементы человеческой жизни.

Основными постулатами этического кодекса предпринимателя являются следующие принципы:

- он убежден в полезности своего труда не только для себя, но и для других, для общества в целом;
- исходит из того, что люди, окружающие его, хотят и умеют работать;
- - верит в бизнес, расценивает его как привлекательное творчество;
- - признает необходимость конкуренции, но понимает и необходимость сотрудничества;
- уважает любую собственность, общественные движения;
- уважает профессионализм, компетентность и законы;
- ценит образование, науку и технику.

Эти основные принципы этики делового человека могут быть конкретизированы применительно к различным сферам его профессиональной деятельности. Развитие этических норм бизнеса в России имеет свои особенности, что объясняется спецификой исторического пути, пройденного нашим государством.

В этике бизнеса сложились четыре основных концепции к моральным проблемам бизнеса, опирающихся на четыре этических направления:

1. Первая концепция основана на религиозной этике.<sup>54</sup> В ее основе лежит ориентация на абсолютные нравственные ценности, берущие свое начало в иудейско-христианской традиции: «не лги», «не укради», «не лжесвидетельствуй против ближнего своего» и др. Хорошо известно, что первые предприниматели были весьма религиозными людьми. При решении

---

<sup>54</sup> Петрунин Ю.Ю., Борисов В.К. Этика бизнеса. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2010. – 352 с.

любых моральных проблем человек с необходимостью должен опираться на некоторые абсолютные нравственные ценности, все же прямое использование религиозной этики в бизнесе имеет определенные ограничения.

Во-первых, глобализация и интернационализация современного бизнеса приводят к тому, что агентами деловых отношений становятся люди, принадлежащие к различным религиозным традициям: христианству, иудаизму, исламу, буддизму, конфуцианству и т.д. Более того, в значительной степени современная культура является светской по своему характеру.

Во-вторых, абсолютные нравственные ценности мало, что могут дать человеку в ситуации конкретного нравственного выбора. Для этого бизнесмен, даже и опирающийся на религиозные нравственные ценности, нуждается в некотором этическом инструментарии, который мог бы помочь ему проанализировать и решить сложнейшие проблемы современной предпринимательской практики. Другие три концепции в этике бизнеса опираются на три различные этические традиции — утилитаризм, деонтическую этику (этику долга) и этику справедливости.

Религиозные основания поведения человека, в том числе и бизнесе, превратившись в культурную традицию, проявляются даже тогда, когда человек не задумывается о корнях своих предпочтений и пристрастий. Не случайно, поэтому в настоящее время бурно развивается область менеджмента, изучающая культурную специфику поведения в разных странах.

2. Одной из самых влиятельных концепций в этике бизнеса является теория утилитаризма. Основателем теории традиционного утилитаризма считают Иеремию Бентама (1748—1832). В своих трудах Бентам разрабатывал методику поиска объективных критериев измерения ценностей, которая должна была обеспечить возможность простого и удовлетворительного с экономической точки зрения определения адекватности социальной политики и общественного законодательства. По его мнению, наиболее эффективными критериями могли служить степень соответствия образа действия и существующих законов и степень полезности и вредности деятельности. Правомерным с этой точки зрения следовало считать такое действие, которое в итоге приводит к максимально полезному эффекту.

Какое-либо действие является правомерным с этической точки зрения в том и только в том случае, если суммарный полезный эффект этого действия превышает суммарный полезный эффект любого другого действия, которое могло бы быть совершено вместо действия первого.

Таким образом, концепция утилитаризма предполагает наличие возможности количественного измерения благ, производимых путем совершения действий, возможность их суммирования, а также возможность вычисления разности между количеством благ и количеством отрицательных результатов, а значит, и возможность определить, какое из действий даст

максимальную чистую прибыль или минимальные абсолютные расходы. Следовательно, на базе данной концепции можно осуществить количественное измерение всех видов прибыли и расходов и, пользуясь некоей общей численной шкалой, реализовать сложение или вычитание определенных значений искомым показателям.

Данную методику, в частности, используют для определения эффективности инвестиций (например, в проекты строительства плотин, фабрик, общественных парков и т. д.) путем оценки разности величин нынешней и будущей прибыли и величин нынешних и будущих расходов.

Теория утилитаризма привлекательна во многих отношениях. Положения теории утилитаризма весьма согласуются с критериями, которые используются для интуитивной оценки моральности поведения. Так, в случае, когда человек пытается объяснить, почему он обязан совершить ту или иную акцию, он часто руководствуется соображениями о пользе или вреде, которые его действия могут принести другим людям. Соображения морали требуют учета интересов всех окружающих наравне с собственными интересами. Такое поведение полностью вписывается в теорию утилитаризма, поскольку положения последней содержат требование необходимости определения результата действия в отношении всех лиц, участвующих в акции, и требование выбора такого варианта образа действий, который обеспечивает максимальный полезный эффект для каждого, независимо от того, получает ли он прибыль непосредственно. Используя концепцию утилитаризма, можно объяснить почему некоторые виды деяний считаются аморальными (ложь, супружеская измена, убийство), а другие, напротив, — морально оправданными (правдивые высказывания, верность, соблюдение обязательств).

Однако практическое применение положений теории утилитаризма связано с целым рядом проблем, основная из которых состоит в необходимости количественного определения «общественной полезности». Наиболее гибкий способ количественного измерения прибыли и расходов, сопутствующих принятию решения, базируется на использовании денежного эквивалента. В принципе это означает, что ценность, которую данный объект имеет для данного лица, можно определить по той цене, которую данное лицо готово уплатить за указанную вещь. Если за какую-либо вещь платят вдвое больше, чем за другую, то это означает, что первая вещь вдвое ценнее для покупателя, чем вторая. Чтобы определить, какую ценность имеют те или иные объекты для группы людей, следует только узнать среднее значение цены этих объектов, при условии, что эти вещи доступны на рынке для любого покупателя. Отсюда следует, что рыночная цена может служить общим количественным показателем объема прибыли и расходов, связанных с принятием решения. В общем, получается, что ценность данного объекта можно определить по той цене, которая устанавливается для него при продаже на свободном рынке. Если объект не продается на свободном рынке, то можно узнать цену аналогичных объектов, подлежащих продаже.



Использование денежного эквивалента дает одно важное преимущество, а именно: позволяет учесть влияние таких факторов, как время и неопределенность. Если денежное выражение ценности (прибыли и расходов) можно узнать только в будущем, то текущее значение ценности определяют путем введения поправки, учитывающей уровень спроса в настоящий момент. В случае если объем прибыли и расходов не являются определенными величинами и могут быть установлены только с известной степенью вероятности, то ценность можно определить путем вычисления произведения объема денежного эквивалента прибыли (расходов) и коэффициента вероятности.

Один из основных недостатков этого учения состоит в его несовместимости с двумя моральными категориями: категорией права и категорией справедливости. Это означает, что в отдельных случаях определенные действия с точки зрения утилитаризма являются морально оправданными, хотя на самом деле они несправедливы и результатом их становится нарушение прав человека.

3. Другая концепция к проблемам деловой жизни предлагает деонтическая этика, или этики долга. Центральным в этой концепции является понятие права. И с этим понятием приходится сталкиваться каждому бизнесмену. Термин "право" используется для описания нормированного отношения человека к чему-либо. Индивид обладает правом, если правомочен действовать определенным образом или правомочен вступать с кем-либо в некоторые отношения. Права являются мощным инструментом социальной регуляции, их назначение состоит в том, чтобы обеспечивать для индивида возможность свободного выбора цели или рода деятельности, и в том, чтобы гарантировать этот выбор, защищая его. Наиболее важны среди различного рода прав так называемые моральные права (или права человека). Это права, которыми обладают все люди только потому, что они являются людьми.

Моральные права имеют три особенности.

Они тесно связаны с обязанностями. Если вы имеете моральное право делать что-то (или обладать чем-то, или стремиться к чему-либо), то другие люди имеют моральную обязанность не мешать вам, делать это (а иногда - в лице государства - даже содействовать вам).

Они обеспечивают возможность индивидуального автономного и равноправного выбора цели. Никто не может заставить вас силой не поклоняться святыне только на том основании, что общество получит от вашего отказа некоторую прибыль: каковы бы ни были цели других членов общества, они не могут оправдать вмешательство в планы или деятельность, защищенные моральным правом. Признать, что данное лицо обладает моральным правом - значит признать, что существует область, в которой это лицо не подчиняется вашим желаниям и его интересы не подчиняются вашим интересам, т.е. существует область, в которой отдельные лица действуют как равные и автономные.

Они образуют базу для оправдания образа действий одних лиц и для защиты и помощи другим лицам. Если вы имеете моральное право, то ваши

действия морально оправданны. Более того, если вы имеете моральное право делать что-либо, то это означает, что действия других лиц, направленные на то, чтобы мешать вам, не являются оправданными. Напротив, могут считаться оправданными действия других лиц, направленные на ограничение деятельности лиц, препятствующих в ваших стремлениях к реализации вашего права.

4. Четвертая концепция к проблемам деловой жизни связана с использованием в анализе бизнеса категории справедливости. В отличие от этики утилитаризма и деонтической этики область применения "этики справедливости" существенно сужена. Последняя включает в основном проблемы, связанные с отношениями бизнеса и общества в целом, и не касается, например, проблем отношений между корпорациями. Очевидно также, что стандарты справедливости не могут стоять выше моральных прав отдельной личности. Сама справедливость основана на моральных правах индивидов.

"Этика справедливости" исходит из положения, что люди по своей природе являются общественными существами, которые должны жить в обществе и создавать социальные структуры для поддержания его функционирования. Основная ценность для ее представителей - человеческое равенство и справедливость как его выражение. Вследствие этого моральным долгом, как он понимается в "этике справедливости", являются подчинение закону, который должен быть одинаков для всех, принятие справедливых законов, отсутствие дискриминации и привилегий.

Деловой этикет по сравнению с бытовым более официален. Во всем мире имеется конкретное понятие деловой этики и обязательности. В США, например, в ходу понятие «техасское рукопожатие», когда со стороны просто договариваются о каком-то деле. Если кто-то нарушил условия договора, никто не будет больше вести с ним бизнес.

В России необходимо формирование бизнесменов иного плана, ответственных профессионалов, сознающих свою миссию, формирующих свой имидж. Не торгаш, склонный к выпивке и разгульному образу жизни, а подтянутый, хорошо воспитанный джентльмен, умеющий «подать» себя и свою фирму в лучшем виде, чувствующий себя уверенно, потому что за ним – знание бизнеса и его этики. XXI век – век беспощадной конкуренции. Сейчас создана новая культура бизнеса, позволяющая двигаться вперед быстрее, облегчить общение, улучшить обслуживание все более разборчивого клиента, а значит, усиливать позиции на рынке.

Этика бизнеса позволяет наращивать прибыль. В частности, она помогает сохранить преданность клиентов. По подсчетам специалистов, удержать старых партнеров в пять раз дешевле, чем завоевать благосклонность новых. Поэтому вся фирма ориентируется на потребителя. В этих целях до инвестиций в основной капитал приходится затратить немало денег, времени и сил на формирование этики и культуры фирмы, соответствующую подготовку ее работников. Деловой мир, как известно, тесен. У каждого бизнесмена имеется много друзей, знакомых, их можно приобрести в качестве потенциальных

клиентов. Здесь все определяется честностью, вежливостью, умением быстро ориентироваться. Если ты не прав и извинился, признав свою ошибку, это сослужит хорошую службу, покажет клиенту, что с тобой можно иметь дело. В бизнесе установлено правило: постоянно заботиться о своих клиентах и сотрудниках, а рынок позаботится о тебе.

В заключение можно отметить, что роль этики бизнеса в России в настоящий период очень велика: она должна проанализировать нравственное состояние общества, указать причины, вызвавшие это состояние, предложить решения, которые помогли бы обновить моральные ориентиры нашего общества. К сожалению, в российском бизнесе очень мало людей, которые придерживаются этических принципов и норм в деловых общениях.

**В.В. Киушина**

## **РЕСУРСНАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ И РЕСУРСНАЯ ОГРАНИЧЕННОСТЬ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Переход на инновационный путь развития является одной из наиболее актуальных задач долгосрочного развития. Превращение научных знаний ведущий экономический фактор изменяет технологический базис системы общественного производства, ускоряя переход к постиндустриальной модели социально-экономического развития. Однако решение этой задачи не может осуществляться перемененно, повсеместно и едиными методами. Основными причинами этого следует считать возрастающую ограниченность ресурсов: трудовых, минерально – сырьевых, пространственных, ресурсов инфраструктуры, природно – экологических и, как следствие, обострение конкурентной борьбы на соответствующих рынках.

Ограниченность, как недостаточность ресурсов, делится на абсолютную и относительную. Абсолютная ограниченность – это нехватка, недостаточность ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей людей. Такая ограниченность в основном характерна для природных и трудовых ресурсов. Относительная ограниченность – это достаточность ресурсов для первичных (низших) потребностей. Для них ресурсы относительно безграничны.

Ограниченность ресурсов в понимании «недостаточности» не позволяет экономической системе в одночасье создать количество благ, которое могло бы удовлетворить потребности всех, во всем и сразу. С этим связано одно из фундаментальных противоречий времен и народов: противоречие между неограниченными потребностями людей и ограниченными ресурсами, необходимых для удовлетворения. Как в ближайшем, так и в дальнейшем это противоречие не будет полностью разрешено, и в данной работе оно детально не рассматривается.

Ресурсные ограничения представляют собой относительно неисследованную и особо интересную на современном этапе развития

экономической науки проблему. Раскрывается она через сущность категории ограничений развития национальной экономики, которую представляется необходимым установить.

Экономические ограничения развития национальной экономики изучались, описывались и трактовались в публикациях Ж. Аттали, Д. Белла, Ж. Бодрийяра, С. Булгакова, А. Бузгалина, Т. Веблена, С. Глазьева, А. Дугина, А. Зиновьева, Г. Зиммеля, А. Крыленко и других авторов<sup>55</sup>.

Ограничения экономики - факторы, определяющие границы каких – либо форм, явлений, процессов: «В масштабах всего общества продолжают действовать ресурсные и другие ограничения, а, следовательно, и тенденции к убыванию эффективности»<sup>56</sup>. В данном контексте ограничения отождествляются с рамками развития. Эти рамки препятствуют полноценному использованию воспроизводственных возможностей, рыночных и инфраструктурных условий, экономических ресурсов и т.д., создают трудности наращивания производства, невозможность расширения общего выпуска, низкую макроэкономическую эффективность. Но ограниченность – это неотъемлемое свойство экономической системы.

Существует также мнение, что ограничения представляют собой предел расширения системы при отсутствии устойчивой внутренней структуры, соответствующей меняющимся параметрам системы<sup>57</sup>. По мнению других исследователей - совокупность факторов, определяющих количественные и качественные пределы постановки и достижения целей экономического развития, выбора средств достижения целей, затрат и результатов общественного производства<sup>58</sup>.

В представленной статье ресурсные ограничения развития экономики определим как совокупность факторов, определяющих количественные и качественные пределы постановки и достижения целей экономического развития, выбора средств достижения целей, затрат и результатов общественного производства, которые задаются ресурсной базой национального хозяйства. Ресурсные ограничители развития национальной экономики - факторы, препятствующие изменению состояния национальной экономики без дополнительного воздействия ее ресурсы.

---

<sup>55</sup> Глазьев, С.Ю. О стратегии развития российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов. Часть II. Тенденции и проблемы экономического развития России: Научный доклад (Электронный ресурс). Официальный сайт Центрального экономико-математического института РАН: URL: <http://edu.ioffe.ru/lectures/glaziev> (дата обращения: 02.10.2010).

<sup>56</sup> Колганов А.И. Объективные границы использования источников инновационного развития в современной российской экономике// Современные проблемы экономической теории. Ч.11 М., 2004.312с. С.147-149

<sup>57</sup> Олейников Ю.В. Экологические ограничения бытия общества // Философия и общество.2008.№3.С.94.

<sup>58</sup> Сиднин О.В. Методологические подходы к исследованию экономических ограничений социально-трудовой сферы/ О.В. Сиднин // Россия в XXI веке: актуальные проблемы развития экономики и социально-правовой сферы. Материалы конф. /Поволжский кооперативный ин-т.-Энгельс, 2004.- С.33.

По отношению к природным ресурсам проблема обеспечения экономического роста за счет доминирующего использования одного из экономических ресурсов решалась в рамках различных направлений экономической теории. В первую очередь это неоклассические модели роста, теория конкуренции М. Портера, экономгеографические исследования советских, российских и зарубежных ученых, теория экономического развития и др. По их общему мнению:

а) устойчивый экономический рост за счет эксплуатации природных ресурсов невозможен<sup>59</sup>;

б) исторических примеров успешного перехода от ресурсной модели развития к технологической не зафиксировано;

в) в функционировании и развитии ресурсной экономики имеются определенные закономерности.

Последний пункт представляет наибольший интерес, поэтому остановимся на его рассмотрении подробнее.

Специфика рынка невозобновляемых природных ресурсов заключается в том, что для владельцев полезных ископаемых, в отличие от владельцев остальных ресурсов, выгодным может быть как их использование, так и консервация. В соответствии с неоклассической теорией, рынку невозобновляемых природных ресурсов присущ встроенный механизм саморегуляции. Рост цены по мере сокращения предложения (т.е. постепенное исчерпание основных запасов либо искусственное ограничение добычи) в отдельных случаях может сделать мотив сбережения преобладающим над мотивом предложения, т.е. установление оптимального уровня предложения и сбережения ресурсов происходит за счет универсального рыночного саморегулирования. Однако анализ опыта накопления ресурсных доходов в специальных фондах (Аляска, Кувейт, Венесуэла, Оман) показал, что успешное решение этой задачи возможно лишь при наличии на соответствующих территориях конкурентоспособных производств или возможности их создания<sup>60</sup>.

На основе результатов корреляционного анализа выборки и группировки стран по уровню развития С. Тараканов определил эффективность тех или иных мер макроэкономического регулирования по показателям валового накопления и сбережений, внешней торговли, государственных расходов<sup>61</sup>. Основные выводы, сделанные им сводятся к следующему.

1. Темпы роста стран - экспортеров энергоресурсов ниже, чем стран - технологических лидеров. В ресурсной экономике общественные институты и институты рынка, в частности конкуренция, развиты слабее. В странах -

---

<sup>59</sup> Портер М. Конкуренция. пер с англ. М.: Вильямс, 2000. С.312-313.

<sup>60</sup> Утопическая идея или реальная надежда? Оценка возможностей для создания и деятельности специальных финансовых фондов сырьевых территорий в России и анализ зарубежного опыта. Новосибирск: Ассоциация «Банки Сибири», 1996. Экономика регионов. Дальний Восток / П. А. Минакир: отв. рга. А. Г. Гранберг, РАН, ДВО. Институт эконом, исследований. М.: Экономика, 2006. С.15

<sup>61</sup> Тараканов Г.И. Детерминанты экономического роста и уровень страны // МЭ и МО. 2007. №9. С. 51-58.развития

энергоэкспортерах сбережения ниже и имеют тенденцию к дальнейшему снижению (очевидная причина – низкая эффективность банковской системы). Все это препятствует притоку иностранных инвестиций.

2. Касаясь инвестиций, следует отметить, что объем и структура прямых иностранных инвестиций (ПИИ) отличаются от развитых стран. Поток инвестиций направляется преимущественно в добывающие отрасли и имеет тенденцию к возрастанию только в периоды роста мировых цен на нефть, металлы и т.д. При этом влияние внешней торговли на экономическое благополучие очень чувствительно – факторная зависимость от мировых цен составляет до 75%. Высокоразвитые страны с емким внутренним рынком менее зависимы от внешней торговли. В целом, в странах, поставляющих энергоресурсы, наблюдается медленный рост объемов экспорта.

3. Уровень госрасходов у поставщиков ресурсов стабильно выше, чем у технологически развитых стран. При этом обнаруживается обратная связь между государственными расходами и темпами роста экономики.

Подтверждением правомерности этих выводов являются наблюдаемые структурные деформации и изменения характера протекания воспроизводственных процессов в отдельных региональных хозяйствах. В частности, анализируя происходящие изменения в интеграционно – геостратегической, ресурсной, инфраструктурной, мотивационной и конкурентной сферах экономики Дальнего Востока, П. Минакир констатирует очевидный парадокс: «...из-за высоких удельных затрат выгодным является только добыча или самая первичная переработка сырья, но экспорт необработанного сырья подрывает перспективу экономики. Этот парадокс постоянно воспроизводится из-за нехватки инвестиционных средств для развития собственной перерабатывающей базы и ненадежного инвестиционного климата России, т.е. старая схема (добыча сырья – экспорт – инвестирование доходов от экспорта в добычу нового сырья) конструирует сырьевую ловушку», устойчивость которой стимулирует голландскую болезнь<sup>62</sup>.

Возникает противоречивая ситуация, когда освоение имеющихся ресурсов приводит к потере значительной части кооперативных выгод, закреплению его сырьевой специализации.

Этот вывод имеет наглядное подтверждение в данных официальной статистики. Для примера обратимся к некоторым цифрам, наглядно характеризующим параметры роста ресурсоориентированной экономики Дальнего Востока. С 2005 по 2008 г. рост положительного сальдо за счет вывоза природных ресурсов и полезных ископаемых региона составил 824,1%. При этом темпы роста валового регионального продукта (ВРП) за этот же период возросли всего на 21,6 %<sup>63</sup>.

На сегодняшний день сложились три оценки, которые условно можно назвать: позитивная, негативная и переходная.

---

<sup>62</sup> Портер М. Конкуренция. пер с англ. М.: Вильямс, 2000. С.653-654

<sup>63</sup> Григорьев, Л.М. Мониторинг финансового кризиса / Л.М.Григорьев // Периодическое издание Института энергетики и финансов. – 2009. – №9. – С. 10.

Первая оценка – наиболее распространена. Она исходит из того, что природные ресурсы – необходимое условие циклического развития, важнейшая составная богатства страны, и, соответственно, более высокая обеспеченность ими является во всех отношениях положительным фактором. Поэтому решение проблемы сводится к организации эффективного использования природных ресурсов для устойчивого и динамичного экономического развития страны. В этом есть рациональное зерно, которое следует принимать во внимание.

Вторая оценка менее популярна, но число ее сторонников растет по мере того как понятие «голландская болезнь» становится предметом углубленного анализа. В соответствии с этой оценкой более высокая обеспеченность природными ресурсами приводит к деиндустриализации, ослаблению институтов государства и гасит экономический рост. Это значительно расширяет круг проблем, связанных с природными ресурсами, и здесь проявляют себя важные причинно-следственные связи, влияние которых также необходимо учитывать.

Третья оценка исходит из того, что «голландскую болезнь» необходимо «лечить». На успешное лечение позволяет надеяться переходность имеющихся сравнительных преимуществ, возможная смена их базы. Эта смена должна идти в направлении от естественных сравнительных преимуществ, основанных на природных ресурсах к преимуществам приобретенным. В основе последних – техника и технологии, и целенаправленное формирование капиталозыбыточности экономики страны. Данная оценка связана с предыдущей и логически вытекает из нее. Однако ни одно из трех рассмотренных представлений о роли природных ресурсов в экономическом развитии нельзя признать исчерпывающим и в полной мере корректным. Существуют мнения, согласно которым указанные подходы не подтверждаются концептуально и не верифицируются. Такие выводы обосновываются следующим.

Первая (позитивная) оценка предполагает, что чем больше природных ресурсов, тем больше возможностей для положительного решения проблем экономического развития. Однако в реальной жизни все происходит с точностью до наоборот. Один из ярких тому примеров – ресурсозависимое и ресурсоориентированное состояние экономики, для которой характерно постепенное наращивание добычи и экспорта сырья при одновременном уменьшении объемов национального промышленного производства. При этом появление второго симптома неразрывно связано с первым. Другими словами, возрастающий экспорт сырья гасит развитие национальной экономики. Этому способствует открытость экономики и относительно более высокая обеспеченность страны природными ресурсами. Это происходит независимо от уровня развития и каких – то национальных особенностей экономики: от Австралии и Голландии (эта страна дала название болезни) до Гвианы и Замбии.

Приведенные примеры могут и не убедить - они кажутся единичными и вырванными из общего фона позитивной взаимосвязи природных ресурсов и возможностей экономического развития. Однако обширные исследования,

проведенные Дж. Саксом и Э. Уорнером на примере 95 стран в 1970 – 1990 гг., обнаружили устойчивую обратную связь между долей природных ресурсов в экспорте и темпами экономического роста. В соответствии с установленной зависимостью средние темпы роста душевого ВВП уменьшаются с 8 до 2% при увеличении экспорта природных ресурсов до величины, составляющей 60 – 70% от ВВП. Эти эмпирические результаты они объяснили отрицательными институциональными особенностями, которые в свою очередь порождаются ресурсно-рентной экономикой<sup>64</sup>. Отсюда вторая, негативная, оценка, во многом сформированная под давлением реальных фактов и требующая концептуального осмысления.

Повод для этого связан с именем Т. Рыбчинского, который обнаружил обратную зависимость между выпуском капиталоемкой продукции и предложением экспортируемых первичных ресурсов. С одной стороны, обнаруженный эффект (теорема Т. Рыбчинского) как инструмент анализа помог найти ответы на вопросы, порожденные «голландской болезнью» и статистикой стран с богатыми ресурсами. С другой стороны, как экономическая закономерность он сам породил немало вопросов. Важнейший из них: почему вклад в валовой национальный продукт растущего предложения природных ресурсов (прежде всего добывающих отраслей и сельского хозяйства) должен быть меньше вклада отраслевых производств, не являющихся природно – ресурсоемкими (науко – и техноемких). На этот вопрос предлагался следующий ответ – в добывающих отраслях положительные внешние эффекты значительно меньше в сравнении с другими отраслями. Поэтому экономика и несет потери, связанные с потерями выгод от внешних эффектов и уменьшением экономии в промышленном секторе. Однако на вопрос, почему внешние эффекты в ресурсодобывающих отраслях меньше, чем в других, вразумительного ответа ни в плане верификации, ни в плане микроэкономического обоснования до сих пор нет.

Исследование К. Бруншвайлера в 1970 – 2000 гг. показало положительное влияние уровня ресурсной обеспеченности на темпы экономического развития<sup>65</sup>. Акцентируя основное внимание не на доле экспорта, а на запасах природных ресурсов было показано, что первоначальная трактовка негативной связи между экспортом сырья и темпом экономического роста как «ресурсное проклятье» носит в определенной мере дезориентирующий характер. Значительные объемы экспорта сырья свидетельствуют о том, что соответствующая национальная экономика просто не желает либо не в состоянии преобразовать это сырье в готовую продукцию.

Сегодня вполне доказано, что высокая доля ресурсного экспорта тесно связана с такими негативными социально-экономическими последствиями, как коррупция, имущественное расслоение, снижение качества государственного и

---

<sup>64</sup> Сакс Дж. и Уорнер Э. Ресурсы экономического развития // Национальная коллегия экономических исследований. Пер. с англ. 2001. № 45. С.27-83.

<sup>65</sup> Бруншвайлер К. Природные ресурсы, институты и экономическое развитие // Институт экономических исследований. Цюрих. пер. с нем. 2006. Февраль.



корпоративного управления<sup>66</sup>. Однако возникновение этих последствий не строго детерминировано. При наличии ряда условий высокая ресурсная обеспеченность служит базой для развития экономики. Основным вывод, который делается при этом: качество институтов является опосредующим звеном между уровнем обеспеченности страны природными ресурсами и широким кругом социально-экономических последствий. Определенность вносит исследование А. Пешкова и Е. Мацко. Приведенные ими эмпирические зависимости уровня коррупции, подушевого дохода и коэффициента Джинн и от доли природных ресурсов в национальном богатстве показывают, что это влияние начинает проявляться при возрастании этой доли до 20 – 30 % и продолжительности интенсивной эксплуатации природных ресурсов от 20 лет и более<sup>67</sup>. Эти данные свидетельствуют о необходимости более тщательного подхода к оценке возможностей использования ресурсного потенциала для формирования точек приложения технологических инноваций.

Наконец, еще одно возможное объяснение в пользу снижения зависимости от экспорта природных ресурсов связано с волатильностью и понижающейся динамикой их цен (гипотеза Пребиша). Но в дискуссиях по этому вопросу подведена черта, и политика, основанная на таком объяснении, признана «великой исторической ошибкой» на уровне комиссий ООН по развитию.

Последнее - это сравнительная оценка, касающаяся базы сравнительных преимуществ, смена которой возможна независимо оттого, какой она была вначале. Единственное, что требуется, – целенаправленное накопление относительной капиталозбыточности в экономике страны. А это невозможно без участия государства, без наличия промышленной и инвестиционной политики, учитывающей объективные закономерности, описываемые теоремой Рыбчинского, – об этом более чем убедительно свидетельствует опыт Китая, Южной Кореи и некоторых других стран. Этот же опыт убеждает в возможности практического решения проблемы экспортно-ресурсной зависимости экономики. В итоге третий из рассмотренных подходов неявно исходит из того, что ресурсозависимость экономики – это зло, особенно если учесть, что речь идет не только об экономическом росте. Упомянутое гарвардское исследование доказало, что чем выше обеспеченность страны природными ресурсами, тем ниже уровень образования и инноваций, тем хуже развита инфраструктура (транспортные коммуникации) и выше коррупция.

Таким образом, зависимость между наличием значительного природного богатства и уровнем конкурентоспособности национальной экономики неоднозначна. В мире существует достаточно большое число примеров как мощнейшего позитивного влияния сырьевого богатства на рост и уровень конкурентоспособности национальной экономики, так и неуспешных «сырьевых» экономик. Из этого следует, что влияние природных ресурсов на

---

<sup>66</sup> Тамбовиев В., Ваяшпова Л. Ресурсная обеспеченность страны и ее политико-экономические последствия // Экономическая политика. 2007. №3.

<sup>67</sup> Пешков А. А., Манко И.А. Современные данные о влиянии минерально-сырьевого сектора на темпы экономического роста // Проблемы современной экономики. 2008. №4 (24).С.38

экономическое развитие и конкурентоспособность национальной экономики является неоднозначным, разноректорным и постоянно меняющимся в первую очередь в зависимости оттого, в каком состоянии находятся важнейшие на данный момент институциональные составляющие.

Анализ показал наличие существенно более сложной зависимости, чем предполагает стандартный институциональный подход, описывающий воздействие ресурсного богатства на конкурентоспособность макроэкономики в общем виде как «развитые институты – позитивное влияние, неразвитые институты – негативное влияние». Так, например, многие страны с развитыми институтами испытали на себе феномен «голландской болезни», при которой рост сырьевого сектора осложняет развитие остальных секторов хозяйства. Это выглядит парадоксом с позиций классического и неоклассического анализа и находит свое объяснение в рамках теоремы Рыбчинского, модели трехсекторной экономики, а также институционального и рентного подходов<sup>68</sup>. Один из частных выводов сводится к тому, что характер влияния природных ресурсов на рост и конкурентоспособность национальной экономики зависит не столько от уровня развитости институтов вообще, сколько от состояния важнейших на данный момент (релевантных) институциональных составляющих.

Первая из этих составляющих относится к макроуровню и состоит в необходимости выработки целостной экономической политики диверсификации экономики и снижения зависимости от добывающего сектора. Так, в настоящее время государственная политика российского правительства направлена в основном на регулирование финансовых аспектов деятельности ресурсного сектора. В результате управление доходами сырьевого сектора с целью снижения инфляции (антиинфляционная составляющая политики монетарной стерилизации) вызывает повышение курса рубля и соответственно еще более снижает конкурентоспособность продукции несырьевых производств. В то же время изъятие из экономики денежных средств ограничивает возможности компаний по расширению и модернизации и способствует сохранению сырьевой ориентации экономики, что в долгосрочной перспективе снижает конкурентоспособность национальной экономики в целом<sup>69</sup>.

Вторая релевантная институциональная составляющая относится к микроуровню и состоит в том, чтобы на уровне отдельных фирм выработались институты позволяющие трансформировать ресурсную ренту в технологические инновации. Ряд данных свидетельствует, что в сырьевом секторе экономики России существуют конкурентоспособные компании, активно взаимодействующие между собой и образующие кластеры. В результате ясно проявляются три признака, отличающих ресурсную экономику.

---

<sup>68</sup> Забелина О. Российская специфика «голландской болезни»//Вопросы экономики.2004.№11.С.56

<sup>69</sup> Путь в XXIвек. Стратегические проблемы и перспективы развития экономики//А.Г. Гранберг, Б.М.Шульберг, А.А. Адамеску и др. Коллектив авторов под ред.Д.С. Львова. М.:Экономика,2000. С.74-75

Первый признак – низкое качество государственных и общественных институтов, обусловленное наличием значительной «нетрудовой ренты», позволяющей компенсировать грубые экономические просчеты государства. Второй – низкий уровень технологической вооруженности и потребительское рентоориентированное поведение бизнеса. Третий – возрастающая зависимость от экспорта природного сырья и прогрессирующая деградация капиталоемких и наукоемких отраслей. Это не создает стимулов для развития инновационной деятельности и консервирует технологическую отсталость, укореняя инертный, неконкурентный стиль мышления большинства руководителей хозяйствующих субъектов. В конечном итоге основной причиной неэффективности ресурсной экономики можно назвать присутствующий в ней отрыв уровня рентных доходов от затрат общественно полезного труда, порождающий инновационную невосприимчивость экономики, структурные диспропорции, ухудшение качества институтов общества и государства.

О возможности использования природной ренты для развития инновационных производств говорят многие известные ученые и экономисты (С. Глазьев, Д. Львов, П. Минакир, Б. Кузык, Ю. Яковец и др.). По мнению Б. Кузыка, ее ранее перераспределенная и накопленная часть, «осевшая» в резервах коммерческих банков, предпринимательском секторе и государственных фондах стабилизации, является дополнительным мощным источником инвестиций в высокотехнологичный сектор<sup>70</sup>. Природная рента, изъятая ранее и изымаемая в будущем, является основным источником перехода на инновационный путь развития. Отсюда вытекает необходимость создания адекватного организационно-правового и экономического механизма, позволяющего изменить мотивацию инвесторов и бизнеса в сторону производства наукоемкой продукции и услуг. Эти задачи должны решаться в рамках инновационных стратегий. Необходимо понимать процесс взаимосвязанных изменений – внедрение нового технологического оборудования, разработка и выпуск новой продукции, внедрение новых методов управления и организации производств, осуществление необходимых институциональных преобразований. Однако комплекс структурных взаимосвязей и сопутствующих им рисков делает внедрение инноваций в производственную практику одной из наиболее трудноразрешимых проблем, причем практически в любой системе хозяйствования (от социализма до наиболее совершенных моделей капитализма). Не случайно изучение условий возникновения и характера протекания инновационных процессов в экономических системах является одной из наиболее актуальных исследовательских проблем современной науки, а анализ существующих практик - предметом скрупулезного анализа.

Развитие экономики, основанной на инновациях, подчиняется своим собственным закономерностям и происходит в условиях, отличающихся от ресурсоориентированного. Технологически закономерности гораздо сложнее и многообразнее, чем ресурсные.

Слабые институты рынка и государства несут в себе угрозу расширения

---

<sup>70</sup> Портер М. Конкуренция. пер с англ. М.: Вильямс, 2000. С.444-454.

этой неопределенности в инновационных процессах национальной экономики. А количественное и качественное изменение предложения в ресурсной экономике связано в первую очередь с открытием и разработкой новых месторождений (инвестиционный аспект).

Альтернативой может быть изменение структуры предложения за счет сокращения доли поставляемого первичного сырья и увеличения доли продуктов переработки. В этом случае проникновение инноваций в ресурсную экономику существенно изменяет характер ее цикличности, и делает циклические переходы более управляемыми и упорядоченными. Такое проникновение может быть осуществлено путем локального изменения и институционального, а также экономического климата и образования в структуре национальной экономики инновационных «точек роста». В результате образующиеся новые центры экономической активности будут постепенно изменять закономерности, свойственные сырьевой экономике.

Таким образом, инновационно–технологический сценарий, будучи не свободным от ряда рисков и трудностей, является единственным способом обеспечения экономического развития. В этой связи возникает необходимость анализа с целью получения ответа на вопросы: для каких территорий и при каких условиях данный путь развития осуществим, а также, что есть и чего не хватает для его реализации, т.е. речь идет об оценке возможностей возникновения системного эффекта в конкретных экономических структурах, обладающих потенциалом «точек роста». Представляется, что наиболее перспективной и универсальной формой «точечной» пространственной организации нововведений могут стать производственные кластеры. В целом это соответствует представлению о системности и избирательности в протекционизме потенциальных объектов- «локомотивов». В методологическом плане концепция «точек роста» в сочетании с принципами системного подхода представляется наиболее убедительной основой в поиске решения проблемы инновационного развития страны. Любая стратегия движения по пути экономического прогресса реализуется в ходе деятельности и конкретных предприятий и организаций, а также осуществления институциональных мероприятий на конкретных территориях. В условиях большой территориальной дифференциации хозяйственных систем универсальные решения не обеспечивают рациональности использования ресурсного потенциала<sup>71</sup>. Поэтому важнейшее значение имеет тот факт, что инновационные стратегии в типологически различающихся территориях будут значительно отличаться друг от друга.

Из изложенного можно сделать следующие выводы.

Пространство – наиболее инерционно развивающаяся материальная среда с жесткими ресурсными, инфраструктурными и институциональными ограничениями и диспропорциями, заданными унаследованными особенностями развития. А между обеспеченностью природными ресурсами и качеством экономического роста существует и обратная связь.

---

<sup>71</sup> Ример В.Л. Формирование инновационных инструментов регионального развития//Пространственная экономика.2007.№4.С.93.

Общее влияние сырьевого сектора на экономику определяется не только и не столько процессами в самом сырьевом секторе, сколько его влиянием на развитие наукоемких и капиталоемких производств. Ресурсная экономика, обеспечивая определенный рост, не создает базиса для дальнейшего развития на инновационной основе.

Успешное развитие ресурсных экономик может осуществляться только с условием достаточности природного сырья и капитала при растущем замещении первичных ресурсов капиталом и продуктами интеллектуальной деятельности. «Голландская болезнь» не пройдет сама по себе, если ее «лечением» не займется «невидимая рука» нашей экономической жизни.

Инновационный сценарий в каждом национальном хозяйстве будет реализовываться по-разному, в зависимости от его социально – экономического и экономико – географического положения, аддитивных способностей к инновационным перестройкам, накопленных проблем и возможностей социально-экономического роста и, наконец, образа будущего, с которым солидарно региональное сообщество. Поэтому выбор инструментов для активизации инновационных процессов в выбранных «точках роста» – индивидуален.

**А.С. Корчагина**

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Формирование отношений государственно-частного партнерства в современной экономике России, происходящее под воздействием макроэкономических, отраслевых и институциональных трансформаций, можно разделить на три временных периода, представленных в таблице 1.

Таблица 1.

### **Этапы эволюции государственно-частного партнерства в России**

Этап	Временной период	Основная характеристика	Особенности государственно-частного партнерства
I	Трансформационный этап (1991 - 1999 годы)	социально-экономический и системный кризис, сильнейшее падение уровня жизни населения; экспансия бизнес-групп сопровождаемая серьезными нарушениями корпоративного законодательства и участием криминальных группировок; концентрация приватизированной собственности в руках крупных бизнес-структур в сырьевых отраслях экономики; формирование по инициативе государства финансово-промышленных групп, представляющих собой объединение промышленного и	основной субъект экономики - крупные корпорации, сосредоточение партнерства государства и бизнеса в основном в сырьевом секторе; ориентация участников партнерства на краткосрочное извлечение прибыли в результате взаимодействий; низкая эффективность государственно-частного партнерства в силу слабости институционального развития; отсутствие мотивации на долгосрочное развитие в проектах государственно-частного партнерства в силу низкой степени защищенности прав собственности, развития рейдерства; формирование масштабного государственно-частного партнерства в форме финансово-промышленных групп, и холдингами в газо-, нефтедобыче,

		<p>банковского капитала;  сильнейшее экономический спад в наукоемких отраслях, в обрабатывающей промышленности;  ориентация бизнес-групп на быстрое извлечение прибыли в ущерб долгосрочному развитию;  институциональная деградация (развитие коррупции, рейдерства, нарушение установленных правовых норм и законов, широкое использование административного ресурса для реализации экспансионистских интересов бизнес-групп)</p>	<p>металлургии, интегрированных в мировое хозяйство;</p>
II	<p>Стабилизационный этап (2000 – конец 2008 года)</p>	<p>стабилизация социально-экономического положения страны, экономический рост экстенсивного характера;  формирование вертикально и горизонтально интегрированных холдингов, повышение качества корпоративного управления;  институционализация отношений власти и бизнеса;  расширение присутствия государства в хозяйственных процессах, его имущественная экспансия за счет реприватизации и консолидации активов;  усиление процессов централизации бюджетных средств, расширение возможностей г.Москвы распоряжаться финансовыми ресурсами;  возрастание интереса к среднесрочному и долгосрочному развитию страны, которое выразилось в усилении социальной ориентированности бюджетной политики;  создание в 2007 году принципиально новых инструментов экономической политики – институтов развития, получивших широкий набор функций и значительные объемы государственного имущества и финансовых ресурсов</p>	<p>появление различных форм государственно-частного партнерства (концессии, лизинг, совместные предприятия, контракты, особые экономические зоны) в направлении реализации среднесрочных задач развития страны, в том числе в рамках национальных проектов;  формирование новых инструментов и институтов государственно-частного партнерства в рамках деятельности институтов развития;  доминирующая роль государства во взаимодействиях с частным предпринимательством;  централизация отношений государственно-частного партнерства</p>
III	<p>Конъюнктурно-кризисный этап (конец 2008 года – настоящее время)</p>	<p>мировой финансово-экономический кризис, распространившийся в России в силу сильнейшей зависимости сырьевой экономики от конъюнктуры цен на мировых рынках;  расширение масштабов государственного сектора в рамках антикризисной экспансии;  обострение нерешенных в период экономической стабилизации ключевых проблем создания рыночных механизмов, обеспечивающих преобладание инновационных факторов в развитии российской экономики;  смена приоритетов экономического развития в направлении создания инновационной экономики;  интенсификация деятельности</p>	<p>развитие партнерства государства и бизнеса в рамках деятельности институтов развития, обеспечивающих прямое участие государства в хозяйственных процессах, направленных на инновационное развитие (венчурные фонды, инвестиционные фонды, совместные предприятия в сфере создания высокотехнологичной промышленной продукции, технополисы, технико-внедренческие зоны);  взаимодействие происходит в корпоративном секторе при партнерстве: со стороны государства – крупных государственных холдингов, со стороны частного бизнеса – крупного бизнеса</p>

		институтов развития, являющихся главным субъектом инновационного сектора	
--	--	--	--

*Источник:* сост. автором.

Рассматривая этапы эволюции государственно-частного партнерства можно выделить следующие тенденции в его развитии.

Закономерность развития отношений партнерства государства и бизнеса видится, во-первых, в его *взаимосвязи с динамикой социально-экономического развития страны*. Конъюнктура национальной экономики определяет объем финансовых ресурсов, инвестированных в экономику. Хозяйственный подъем повышает деловую активность предпринимателей, увеличивает доходы населения, организаций, поступления в государственный бюджет, и соответственно, государственные инвестиции. Кризисные спады сопровождаются противоположными тенденциями.

Трансформационный этап эволюции отношений государственно-частного партнерства (1991 – 1999 годы), сопровождался глубочайшим структурным кризисом. Сокращались денежные ресурсы реального сектора экономики, предприятия теряли свои оборотные средства, «проедали» основной капитал. Денежная масса перетекала из производственной сферы и сбережений граждан в спекулятивные операции, значительная часть российского капитала вывозилась за рубеж, истощая резервы инвестиций. Властные структуры почти полностью лишили государственный бюджет ряда традиционных источников дохода: государственной монополии на оборот алкогольных напитков, прибыли государственных предприятий, дивидендов от пакетов акций и облигаций коммерческих структур, таможенных пошлин на вывоз необработанного сырья и других форм изъятия природной ренты, поступлений от продажи приватизируемого имущества и пр. Воспроизводственные циклы в эти годы представляли собой дезинвестиционные циклы, состоявшие из нескольких этапов деградации хозяйства и государственного предпринимательства<sup>72</sup>.

Основные взаимодействия государства и бизнеса в период зарождения слоя частного предпринимательства, развертывания процесса первоначального накопления капитала и формирования рыночной среды в экономике были нацелены в основном на перераспределение приватизированной собственности, и не соответствовали современному представлению о партнерстве как о сотрудничестве государства, ориентированного на реализацию общенациональных интересов и частного предпринимательства, функционирующего на принципах экономической эффективности и стремлению к устойчивости получения доходов.

Стабилизационный этап эволюции государственно-частного партнерства (2000-конец 2008 года) сопровождался ускоренным экономическим ростом. Основным фактором положительной динамики российской экономики стала ценовая конъюнктура нефтяного рынка, обеспечивающая стабилизацию

<sup>72</sup> Черемисинов Г. Государственное предпринимательство как типологический признак развития экономики России: теоретико-методологический аспект // Известия Саратовского университета. 2007. Т. 7. Сер. Экономика. Управление. Право, вып. 1. С.42-43.

бюджета и валютных запасов за счет доходов от сырьевого экспорта. Бюджетная политика, ее цели, задачи, механизмы существенно повлияли на консолидацию финансовых ресурсов государства и бизнеса. В период макроэкономической стабилизации наблюдается повышение инвестиционной активности, усиление социальной направленности бюджета. Увеличение расходов бюджета сопровождалось реализацией национальных проектов, и ряда федеральных целевых и ведомственных программ.

Рост государственных расходов сопутствовал развитию государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения в направлении организации на средства частных инвесторов центров диализной помощи, в образовании – в рамках совместной деятельности крупных компаний и муниципальных властей по подготовке квалифицированных кадров (в области среднего образования), создания фондов целевого капитала, способствующих более рациональной и открытой организации финансирования благотворительной деятельности (эндаументов), формирования попечительских советов в составе руководителей образовательных учреждений, бизнес-структур, представителей государства<sup>73</sup>.

Крупные финансовые ресурсы, предусмотренные для инвестирования в долгосрочные проекты на базе государственно-частного партнерства, были направлены на формирование новых инструментов экономической политики - институтов развития (Инвестиционный фонд, «РоснаноТех», «Ростехнологии», «Российская венчурная компания» и другие).

Деятельность Инвестиционного фонда Российской Федерации, концентрирующего существенные административные, финансовые и научные ресурсы на приоритетных для государства направлениях, осуществляется с использованием таких форм государственно-частного партнерства как совместные предприятия, концессии. Наиболее крупными проектами в сфере освоения минерально-сырьевой базы являются освоение полиметаллических месторождений на юго-востоке Читинской области, создание крупного центра золотодобычи в Магаданской области, освоение природных ресурсов Нижнем Приангарье. Особое значение, на наш взгляд, имеют проекты предусматривающие создание нефтеперерабатывающих производств: создание комплекса металлургических предприятий, связанных с глубокой переработкой железнорудного сырья в Приамурье; кластера предприятий по глубокой переработке минерального сырья и ресурсов в республике Саха (Якутия) и другие.

Весьма перспективным инструментом для построения диверсифицированной экономики и развития высокотехнологичных секторов являются особые экономические зоны. На территории особых экономических зон действует специальный режим осуществления предпринимательской деятельности: значительные таможенные льготы; ряд налоговых преференций; система администрирования «одно окно». Кроме того, государство обеспечивает эти территории инфраструктурой для развития бизнеса за счет собственных средств, что позволяет снизить издержки бизнеса на создание

---

<sup>73</sup> Перегудов С., Семененко И. Бизнес и государство в социальной сфере: конфронтация или партнерство? //Мировая экономика и международные отношения. 2009. №7. С.14-16.



нового производства. Функционирование особых экономических зон осуществляется в направлениях: создания современных промышленно-производственных комплексов (промышленно-производственные зоны в республике Татарстан, Липецкой области); создания производств и реализации научно-технической продукции, информационных систем (техно-внедренческие зоны в Московской области, г. Дубна, г. Москва, г. Санкт-Петербург, Томская область, г. Томск); техническое обслуживание и ремонт воздушных судов, производства по модернизации и конвертации воздушных судов, терминально-логистическая деятельность (портовые зоны в Хабаровском крае, г. Советская Гавань); развитие туризма и санаторно-курортной сферы (в Алтайском крае «Бирюзовая Катунь», в Республике Алтай).

В рамках построения российской инновационной системы функционируют такие институты и инструменты государственно-частного партнерства как: госкорпорация «Ростехнологии», деятельность которой направлена на разработку основных направлений развития научного и производственного потенциала холдинговых компаний, привлечение инвестиций в высокотехнологичные отрасли, выполнение оборонного заказа, реализацию федеральных целевых программ<sup>74</sup>; госкорпорация «Роснано», выполняющая задачи координации инновационной деятельности, коммерциализации разработок наноиндустрии с помощью инвестиционных проектов<sup>75</sup>; Российская венчурная компания, обеспечивающая вложение бюджетных средств через венчурные фонды, создаваемые совместно с частными инвесторами<sup>76</sup>.

Влияние на российскую экономику мирового финансово-экономического кризиса 2008 г. (трудности на рынках капитала, ухудшающиеся общеэкономические условия), отразились на проектах государственно-частного партнерства в направлениях замедления их финансирования и реализации (особенно в коммунальной сфере, на транспорте) и усилении роли государства в отношениях с бизнесом. Вместе с тем, кризис обусловил неизбежность пересмотра приоритетов экономического развития России в соответствии с общемировыми тенденциями усиления роли инновационных факторов в развитии национальных экономик ведущих стран мира. В направлении реализации приоритетных задач диверсификации экономики и формирования национальной инновационной системы развитие механизмов государственно-частного партнерства в рамках деятельности институтов развития представляется весьма перспективным.

Важной тенденцией развития отечественного государственно-частного партнерства является *усиление его централизации*, связанное с

---

<sup>74</sup> Годовой отчет государственной корпорации «Ростехнологии» за 2009 год С. 3-7. Официальный сайт госкорпорации «Ростехнологии» <http://www.rostechnologii.ru/company/> Дата обращения 06.09.2010

<sup>75</sup> Годовой отчет за 2009 год ГК «Роснано». С. 29. Официальный сайт госкорпорации «Роснано» <http://www.rusnano.com/Section.aspx/Show/14800> Дата обращения 06.09.2010

<sup>76</sup> Официальный сайт ОАО «РВК» [http://www.rusventure.ru/ru/investments/regional\\_funds/](http://www.rusventure.ru/ru/investments/regional_funds/) Дата обращения: 21.09.2010

территориальными различиями в развитии страны.

Пространственная дифференциация, во многом, обусловлена процессами централизации бюджетных средств. В период рыночных реформ 1990-х гг., ослабления государственной власти и экономического упадка доля налоговых доходов бюджетов Федерации в консолидированном бюджете РФ не имела устойчивой тенденции, но в целом наблюдался рост удельного веса налоговых доходов бюджетов субъектов Федерации в 1992-1998 гг. С началом позитивных сдвигов в экономическом развитии наблюдается существенная централизация налоговых доходов. С 1998 года по 2004 год доля доходов субъектов РФ в консолидированном бюджете снизилась с 56,6% до 36,1%. С 2006 г. этот показатель начал несколько увеличиваться за счет более быстрого роста поступлений по налогам, закрепленным за региональными бюджетами<sup>77</sup>.

Такая концентрация бюджетных ресурсов вместе с сосредоточением финансово-банковского и промышленного капитала в крупных городах (сырьевые холдинги в 1998 году были территориально локализованы в Москве и Санкт-Петербурге) обусловила специфику территориального развития России, характеризующегося сильнейшей региональной дифференциацией по уровню жизни населения, концентрацией экономики и финансовых ресурсов. Доминирующая роль по этим параметрам в России и в Центральном федеральном округе принадлежит Москве. На столицу приходится пятая часть валового регионального продукта (ВРП) и такая же доля бюджетов субъектов. Доходы москвичей в 2,8 раза выше среднероссийских денежных доходов населения<sup>78</sup> и составляют около 20% всех доходов россиян, при этом доля жителей Москвы в населении страны меньше 7%. Москва стала городом с постиндустриальной экономикой, доля услуг в ВРП достигла 87%<sup>79</sup>.

Развитие процессов централизации в России, усиления власти и возможностей центра распоряжаться ресурсами страны обусловило соответствующее сосредоточение проектов государственно-частного партнерства. Например, в рамках функционирования ОАО «Российской венчурной компании» инвестиционные вложения венчурных фондов на территории Москвы составляют 47% от общего объема инвестиций фонда, еще 4% - на территории Московской области (рис. 2).

---

<sup>77</sup> Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. Экономический рост 2000-2007. М. 2008. С.277.

<sup>78</sup> Материалы VIII Общероссийского форума «Стратегическое планирование в регионах и городах России. Посткризисный мир и новый этап стратегирования. Санкт-Петербург. 19-20 октября.

<sup>79</sup> Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2006-2007 гг. / Под общей редакцией проф. С.Н. Бобылева и А.Л.Александровой. М. 2007. С.14

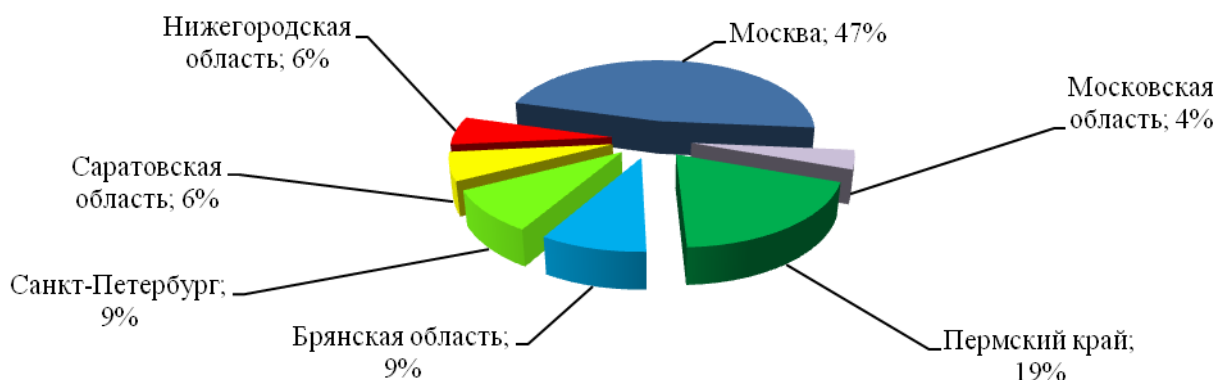


Рис. 2. Структура инвестиционных вложений ОАО «РВК» по территориальному признаку<sup>80</sup>.

Существенно различается активность среди регионов России в количестве запросов на финансирование инвестиционных проектов, поступивших в госкорпорацию «Роснано». Наибольший удельный вес таких запросов отмечен по Центральному федеральному округу (52% - 291 запрос), наименьшее количество запросов приходится на Дальневосточный федеральный округ (1,3 – 7 запрос)<sup>81</sup>, что также свидетельствует о существенной централизации государственно-частного партнерства.

На муниципальном уровне крупные проекты, как правило, иницируются федеральными органами власти, крупными холдингами, институтами развития в регионах с богатым минерально-сырьевым потенциалом, а региональные власти и муниципалитет, при этом, обеспечивает их софинансирование. Такое развитие регионов является крайне инерционным, поскольку базируется на естественных преимуществах (сырьевых ресурсах), а не на инвестициях в человека. Проблема региональной дифференциации повышает значимость внимания к территориальному распространению проектов государственно-частного партнерства.

Наряду с пространственной дифференциацией на развитие отношений государственно-частного партнерства большое влияние оказывает характерная для российской экономики сильнейшая *социально-экономическая дифференциация* (различия в уровне доходов, образования, профессиональной компетенции). В докладе о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации, подготовленном по инициативе Программы развития ООН, отмечается наиболее высокое неравенство по доходам в Москве. В остальных регионах неравенство по доходам намного ниже, но постоянно усиливается<sup>82</sup>.

Существенные социально-экономические различия препятствуют образованию в России среднего класса, подобно индустриальным развитым странам, в которых средний класс, представленный врачами, преподавателями, учителями, высококвалифицированными рабочими, составляет большую часть

<sup>80</sup> Официальный сайт ОАО «РВК» <http://www.rusventure.ru/ru/investments/funds/> Дата обращения: 10.09.2010

<sup>81</sup> Годовой отчет за 2009 год ГК «РоснаноТех». С. 4. <http://www.rusnano.com/Section.aspx/Show/14800> Дата обращения 06.09.2010

<sup>82</sup> Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2006-2007 гг. / Под общей редакцией проф. С.Н. Бобылева и А.Л.Александровой. М. 2007. С.16.

населения – 60-80%<sup>83</sup>. Формирование среднего класса для России имеет особое значение, поскольку именно средний класс, развиваясь и увеличиваясь, занимает активную позицию в отстаивании своих интересов, в том числе, в рамках реализации проектов государственно-частного партнерства, что повышает эффективность таких проектов для общества.

В передовых странах основа среднего класса – это малый бизнес. В России характерным является то, что партнерства государства и малого бизнеса осуществляется преимущественно на муниципальном уровне. При этом очевидна слабость партнера местных органов власти со стороны малого предпринимательства, который в своей деятельности сталкивается с крайне неблагоприятными условиями, ведущими к низкой инвестиционной активности и стремлению к накоплению капитала, краткосрочному планированию своей деятельности. Количество малых предприятий на тысячу жителей в России в 10 раз меньше, чем малых предприятий в Италии, в 8,6 раза меньше, чем в Испании, в 3 раза меньше чем в Германии. Согласно исследованию Всемирного банка, по комфортности ведения бизнеса Россия занимает 120 место из 181 (рядом с Непалом)<sup>84</sup>.

Задача развития малого бизнеса в России, связанная с перспективой формирования крепкого среднего класса, имеет большое значение в условиях существующей пространственной, социально-экономической, социокультурной дифференциации. Взаимодействие в рамках партнерства подконтрольных государству холдингов и госкорпораций с малым бизнесом, на наш взгляд, перспективно в форме аутсорсинга, создания технопарков как территориальных инкубаторов малого инновационного бизнеса. Государственная поддержка малого предпринимательства может проявляться в снижении процентных ставок по кредитам для малого бизнеса. Кроме того, необходима целенаправленная государственная политика, обеспечивающая формирование предпринимательской среды, развитие инфраструктуры для новых предприятий малого и среднего бизнеса, финансовых институтов, снижение административных барьеров, совершенствование нормативно-правовой базы, предоставление льгот по аренде, налогам, инвестициям, стимулирование несырьевого экспорта.

*Усиление роли государства в экономике, его доминирование во взаимодействии с частными предпринимателями* можно выделить, как отдельную тенденцию развития государственно-частного партнерства в России.

В период рыночных реформ 1990-х гг. для взаимоотношений государства и бизнеса характерна была модель «олигархического капитализма», в которой ведущая роль принадлежала бизнесу, с 2000 г. можно говорить о переходе к «государственному капитализму». Укрепление позиций государства в экономике выразилось в реприватизации и консолидации активов в подконтрольных государству компаниях, кадровых изменениях в крупнейших

---

<sup>83</sup> Кравченко А. Социология: Общий курс: Учебное пособие для вузов. М. 2002. [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Sociolog/kravch/13.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Sociolog/kravch/13.php) Дата обращения: 26.11.2010

<sup>84</sup> Голубович А., Идрисов А., Иноземцев В., Титов Б., Шпигель М. От эксплуатации сырьевой модели к новой индустриализации // Общество и экономика. 2009. №7. С.54.

компаниях с долей государства; слиянии существующих и создании новых холдинговых компаний в стратегических отраслях; возврате ранее приватизированных и заложенных активов и пр.<sup>85</sup> Доля акций российских компаний, принадлежащих государству, в 2006 году составляла 29,6%, в начале 2007 года – 35,1%. К началу 2008 года «глубина концентрации собственности» в руках государства составила уже 40 – 45%. Если в 2004 году под контролем государства находилось 34,7% совокупной выручки 400 крупнейших компаний России, то к 2008 году под контролем государства находилось уже около 40%<sup>86</sup>.

Доминирование государства в хозяйственных процессах и в отношениях с бизнесом определило специфическую черту государственно-частного партнерства – непосредственное участие государства в выработке и реализации конкретных хозяйственных проектов, направленных на долгосрочные ориентиры развития. Наиболее концентрированно это проявляется в функционировании госкорпорации «Ростехнологии», осуществляющей реформирование гражданских отраслей промышленности в направлении создания холдинговых компаний в области производства композиторных материалов и технологий, биотехнологий и медицинской техники, металлургии, автомобилестроения и производства автокомпонентов, технической химии и других<sup>87</sup>.

Непосредственное участие государства в реализации долгосрочной стратегии социально-экономического развития страны наблюдается также в деятельности Инвестиционного фонда Российской Федерации, проекты которого реализуются с участием подконтрольных государству корпораций (ОАО «Газпром», ОАО «Российские железные дороги» и другие). В развитии лизинга ведущие позиции занимают также компании с контрольным (либо 100%-м) пакетом акций в руках государства – ОАО «Росагролизинг», ОАО «РЖД», «Ильюшн Финанс Ко»<sup>88</sup>.

Закономерным в развитии государственно-частного партнерства является *формирование государством в своих интересах институциональной среды под влиянием колебаний конъюнктуры структурных сдвигов и трансформаций хозяйственного механизма.*

Период экономических трансформаций в 1990-е гг. сопровождался институциональным упадком. Деградировали институты, обеспечивающие базовые права экономическим агентам (гарантии неприкосновенности личности и собственности, независимость суда, эффективность правоохранительной системы, свобода средств массовой информации). Постепенно формирующаяся

---

<sup>85</sup> Черемисинов Г. Государственное предпринимательство как типологический признак развития экономики России: теоретико-методологический аспект // Известия Саратовского университета. 2007. Т. 7. Сер. Экономика. Управление. Право, вып. 1. С. 242.

<sup>86</sup> Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. Экономический рост 2000-2007. М. 2008. С. 391.

<sup>87</sup> Годовой отчет государственной корпорации «Ростехнологии» за 2009 год С. 15-39  
Официальный сайт госкорпорации «Ростехнологии» <http://www.rostechnologii.ru/company/>  
Дата обращения 06.09.2010

<sup>88</sup> Сидоренко Ю., Клепиков А. Особые экономические зоны в России: результаты и перспективы // Проблемы теории и практики управления. 2010. №3. С. 10.

законодательная база зачастую не только не предотвращала, но и напротив, стимулировала появление различных видов оппортунистического поведения. Российский рынок корпоративного контроля столкнулся с рейдерством: возникли устойчивые формальные и неформальные группы, осуществляющие систематическую деятельность по установлению контроля над активами других субъектов экономики, нарушая их права и нанося своими действиями им ущерб. Отсутствие механизмов противодействия указанной практике способствовали тому, что в течение двух-трех лет на рынке функционировали десятки групп, для которых захват бизнеса стал основным видом деятельности<sup>89</sup>. Проведение рыночных реформ не обеспечило становление институтов, необходимых для создания среды эффективного функционирования негосударственных предприятий<sup>90</sup>.

К началу 2000-х гг. были созданы и укрепилась некоторые политические институты, в общих чертах наведен экономический порядок. На этом этапе особое внимание уделялось формированию базовых институтов рыночной экономики, совершенствованию межбюджетных отношений, происходит реформирование естественных монополий. Макроэкономическая стабилизация сопровождается возрастанием интереса к долгосрочным проблемам и перспективам развития, что находит свое отражение в проводимых институциональных реформах. Особое внимание в этот период уделяется институтам, обеспечивающим развитие «человеческого потенциала» (образование, здравоохранение, пенсионная система, обеспечение жильем). Эта особенность была обозначена в качестве приоритетных национальных проектов.

Регулярно разрабатываются и уточняются программные документы социально-экономической политики на среднесрочную перспективу, в том числе направленные на формирование конкурентной среды, повышение эффективности управления государственным имуществом, поддержку малого бизнеса, формирование инновационной среды. Большое значение имеет определение приоритетов долгосрочного социально-экономического развития до 2020 г. Принимаются документы, регламентирующие функционирование особых экономических зон, контрактной системы. Формируются и совершенствуются механизмы концессий, лизинга.

Необходимость перехода к новой модели экономического роста выразилось в появлении специальных институтов, нацеленных на решение конкретных, специфических проблем экономического роста – институтов развития. Функционирование институтов развития, являющихся как финансовыми (Инвестиционный фонд РФ, Внешэкономбанк, ОАО «РВК», Роснано-технологии и другие) так и нефинансовыми институтами (ОАО «Особые экономические зоны», технопарки и другие) направлено на решение обострившихся в кризисный период (конец 2008 г. – настоящее время) проблем

---

<sup>89</sup> Киреев, А. Рейдерство в российской экономике: сущность, тенденции и возможности противодействия : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : (08.00.05). М. 2008. С. 8-9.

<sup>90</sup> Шамхалов Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес. М. 2004. С.518.

диверсификации экономики, перехода на инновационное развитие.

В настоящее время проблема институциональной модернизации остается актуальной. Институциональные механизмы, которые в 1990-е гг. препятствовали расширению спроса на эффективные экономические институты, в модифицированном виде действуют и сегодня<sup>91</sup>. В стране сохраняется неразвитость институтов административного регулирования, слабость механизмов обеспечения исполнения законов, что существенно снижает результативность государственно-частного партнерства, и создает серьезные барьеры его эффективному развитию.

Отрицательные последствия для экономики имеет монопольное установление цен, увеличивающее стоимость и снижая рентабельность совместных проектов государства и бизнеса в рамках партнерства, препятствуя технико-технологическому прогрессу. По итогам 2008 года суммарные доходы компаний ТЭКа, металлургов, производителей минеральных удобрений выросли в среднем на 30,4%, притом, что физические объемы производства в этих отраслях либо не изменились по сравнению с 2007 годом, либо вовсе упали. Весь прирост выручки практически полностью объясняется лишь ценовым фактором. Основной вклад принадлежит, естественно, нефтегазовой отрасли<sup>92</sup>. При этом, рост цен и тарифов на продукцию естественных монополий практически не отражается на внедрении энергосберегающих технологий, обновлении и модернизации оборудования.

Существенным обстоятельством является то, что наиболее крупные холдинги, занимающие ведущие позиции в экономике, подконтрольны государству, которое, беря в руки монопольное право установления цен, одновременно берет на себя и ответственность перед населением страны за справедливое использование этого права, то есть ту ответственность, которой начисто лишена монополистическая фирма<sup>93</sup>. В этой связи, особую актуальность приобретает вопрос создания системы неотвратимой ответственности властных структур за принимаемые решения от имени государства, в рамках которой должна быть разработана стратегия консолидации и развития активов, приобретаемых государством<sup>94</sup>.

Недостаточную эффективность, выразившуюся в неуклонном росте цен на электроэнергию для потребителей, демонстрирует реорганизация внедрения конкурентного механизма в электроэнергетике, на основе реформирования РАО «ЕЭС «России». В результате крупнейшей структурной реорганизации обеспечена децентрализация с включением механизма рыночной конкуренции,

---

<sup>91</sup> Там же. С.108.

<sup>92</sup> Официальный сайт журнала «Эксперт» [http://www.expert.ru/printissues/expert/2009/38/razdelemnue\\_neftyu/](http://www.expert.ru/printissues/expert/2009/38/razdelemnue_neftyu/) Дата обращения: 10.10.2010.

<sup>93</sup> Современные механизмы консолидации бизнеса, власти, ориентированные на инновационное развитие и повышение конкурентоспособности региона: материалы научно-практического семинара: РАЕН. Нижний Новгород. 2008. С. 33.

<sup>94</sup> Огурцова Е. Экономическая власть и экономическая структура: тенденции изменения их соотношения // Известия Саратовского университета. 2009. Т.9. Сер. Экономика. Управление. Право, вып.2. С. 34.

при этом крупными акционерами многих ОГК и ТГК стали компании с долей государства в капитале (ОАО «Газпром», ОАО «Роснефть»)<sup>95</sup>. Внедрение конкурентного механизма в энергетике не обеспечило положительные эффекты для потребителей энергии. Для промышленных предприятий России цена 1 киловатт-часа – 2 рубля, в США во всей стране для промышленности цена 1 киловатт-часа электроэнергии 6,5 цента. То есть для российской промышленности цена электричества в 2,5 раза выше, чем для американских компаний<sup>96</sup>.

Свободное ценообразование на продукцию крупных корпораций приводит к тому, что потери несет весь сырьевой сектор и население, за счет удорожания потребительских цен. В 2008 г. по отношению к 2000 г. потребительские цены в России выросли в 2,7 раза, в зарубежных странах темпы роста колеблются в пределах от минимального 99,5% (Япония) до максимального 126% (Великобритания)<sup>97</sup>.

В этой связи, усиленная политика государства в регулировании цен, на наш взгляд, является необходимым условием не только эффективного развития государственно-частного партнерства, но и экономики в целом. Государственное регулирование цен является неременным атрибутом современной экономической политики промышленно развитых стран, ориентированной на постоянное повышение конкурентоспособности<sup>98</sup>.

Проблема монопольного установления цен тесно связана с проблемой формирования конкурентной среды, способствующей росту производительности труда, и необходимой для эффективного функционирования государственно-частного партнерства. Отсутствие действенных конкурентных механизмов в российской экономике крайне негативно отражается на развитии наиболее перспективных отраслей, находящихся в настоящее время упадке. Например, монополизм каналов товародвижения продуктов питания на рынок, в сбытовой сети наблюдается в АПК. После отмены Евросоюзом экспортных субсидий на молочные продукты в июле 2007 г., и, как следствие, выбытия зарубежных конкурентов, перед локальными переработчиками открывались большие возможности по захвату национального рынка. Из-за недостатка сырья ведущие перерабатывающие компании изъявили готовность платить по 15 руб. за литр сырого молока. В результате, к началу 2008 г. в России работала масса молочных фирм, активизировались инвесторы. Однако летом 2008 г. закупочные цены на этот

---

<sup>95</sup> Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. Экономический рост 2000-2007. М. 2008. С.446.

<sup>96</sup> Нигматулин Б. И где же он, эффективный собственник? //Российская Федерация сегодня. 2009. №24. [http://www.russia-today.ru/2009/no\\_24/24\\_topic\\_03.html](http://www.russia-today.ru/2009/no_24/24_topic_03.html) Дата обращения: 29.12.2009

<sup>97</sup> Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [http://www.gks.ru/bgd/regl/b09\\_13/IssWWW.exe/Stg/html6/26-45.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_13/IssWWW.exe/Stg/html6/26-45.htm) Дата обращения: 27.10.2010

<sup>98</sup> Иванов Э. Зарубежный опыт частно-государственного партнерства и государственного регулирования экономики //Аналитические обзоры РИСИ №1 (18). 2008. С.5.



продукт существенно снижаются, что поставило большую часть молочных хозяйств на грань разорения. За июнь-август 2009 г. в России под нож пошло не менее 200 тыс. коров. Расследование указанной ситуации ФАС по Московской области в отношении компаний «Данон индустрия», «Вимм-Билль-Данн Продукты питания», «Эрман» и «Кампина», выявило, что эти компании осуществляют закупку и переработку около 90% молока, производимого на территории Московской области, и с декабря 2008 г. четверка гигантов одновременно снизила закупочные цены на молоко на 4-5 руб. (25-26%). Однако антимонопольное ведомство не выписало даже штрафов за злоупотребление «доминирующим положением на товарном рынке»<sup>99</sup>.

Огромным препятствием в формировании партнерства государства и частного сектора, ориентированного на долгосрочные перспективы развития является проблема защиты прав собственности. Рейдерство в России, являясь эволюцией силового предпринимательства, зародившегося в 1990-х годах, приобрело масштабный характер, с 2000 г. распространяется государственный тип рейдерства. Проблема гарантий прав собственности значительно снижает стимулы предпринимателей к долгосрочному инвестированию, технологической модернизации, и формирует особое поведение бизнеса во взаимодействии с государством, ориентированное на краткосрочное извлечение прибыли.

Исключает положительные эффекты внедрения механизмов партнерства государства и частного бизнеса проблема коррупции, при этом партнерство становится удачной площадкой внедрения постоянно эволюционирующих новых коррупционных технологий. Весьма коррупционной считается такая форма государственно-частного партнерства как государственные закупки, призванная обеспечивать экономию бюджетных средств при внедрении конкурентного механизма в процессе заключения контрактов на поставки товаров. Например, в сфере здравоохранения в ряде регионов в результате коррупционных схем покупка дорогостоящего медицинского оборудования (томографов) через посреднические фирмы осуществлялась по ценам более чем в 2,5 раза превышающим его стоимость у производителей<sup>100</sup>. Распространение коррупции в системе государственных (муниципальных) закупок приносит ущерб обществу в размере не менее триллиона рублей<sup>101</sup>.

Устранение рассмотренных препятствий развития эффективных механизмов государственно-частного партнерства, направленного на реализацию долгосрочных задач социально-экономического развития страны, возможно только при наличии сильной политической воли к укреплению институтов власти, собственности, гражданского общества, объединение общества в противодействии коррупции.

---

<sup>99</sup> Макаренко А. Удойная сила // Бизнес журнал. 2009. №12 (93). С.12.

<sup>100</sup> Официальный сайт газеты «Ведомости» <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2010/08/11/243327> Дата обращения 13.09.2010

<sup>101</sup> Послание Президента Федеральному Собранию. 30 ноября 2010 года. Официальный сайт Президента России <http://news.kremlin.ru/news/9637/print> Дата обращения: 1.12.2010

## РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Региональный интерес является наименее исследованным в системе экономических интересов. Первые упоминания о нем в отечественной экономической литературе относятся к концу 70-х годов XX века, первые исследования - к началу 80-х XX века. Проявление регионального интереса и внимание к нему науки и практики было связано с процессом перестройки всей системы общественно-экономических отношений как в масштабе всего общества, так и его территориальных подсистем. В настоящее время в условиях трансформации общественных систем и перехода к рыночной системе категория регионального интереса приобретает еще большую не только научную, но и практическую значимость.

С точки зрения проводимого исследования приоритетную значимость имеет не интерес, как желаемый результат функционирования производственных отношений на территории с относительно одинаковыми природно-климатическими, географическими и демографическими условиями и определенной направленностью экономического развития, а механизм взаимодействия его подсистем, каждая из которых, в свою очередь, также являются носителем определенных интересов. В региональном интересе взаимоувязаны все виды интересов, и достижение цели регионального интереса происходит во взаимосвязи его с частными, коллективными, отраслевыми интересами, интересами других территорий, интересами общества в целом, иными словами, взаимодействия со всей системы интересов. Поэтому реализация регионального интереса не может ограничиваться результатами присвоения только в рамках данного региона, а связана, как правило, с результатами присвоения в масштабе всей страны. Следовательно, реализация регионального интереса зависит от реализации всей системы интересов.

Экономическим интересам в регионе свойственна определенная противоречивость, которая вытекает, прежде всего, из объективных противоречий между интересами разных групп населения: личными и общественными, отраслевыми и региональными, региональными и групповыми. Единство всех видов региональных интересов может быть обеспечено путем проведения большой организационной работы по согласованию и сглаживанию существующих противоречий. Единство интересов является не столько исходной предпосылкой, сколько конечным результатом деятельности субъектов регионального хозяйствования, который может быть получен в результате согласования противоречий в системе экономических интересов.

Проводниками экономических интересов на региональном уровне являются субъекты экономической политики. Субъектов экономической

политики региона можно условно подразделить на три группы: носители, выразители и исполнители хозяйственных интересов. Ключевое значение для понимания места и роли экономических интересов в системе интересов региона имеет определение его носителя. Носителями хозяйственных интересов являются социальные группы, отличающиеся друг от друга по ряду признаков: имущественному, по уровню доходов, видам деятельности, профессиям, отраслевым и региональным интересам<sup>102</sup>. В число носителей хозяйственных интересов входят такие группы населения, как: наемные рабочие, хозяева предприятий, фермеры и земельные собственники, мелкие и крупные предприниматели, управляющие и акционеры, государственные служащие. У каждой из этих групп есть свои интересы, обусловленные социально – экономическим положением, а также принадлежностью к тому или иному виду деятельности. Реакция органов государственного регулирования экономики на инициативы носителей экономических интересов может быть различной.

Итак, носителями региональных экономических интересов являются люди, проживающие и осуществляющие экономическую деятельность в данном регионе и заинтересованные в развитии системы жизнеобеспечения региона.

Выразителями хозяйственных интересов являются специализированные организации, объединяющие носителей экономических интересов, которые выражают и отстаивают экономические интересы данной группы населения регионов<sup>103</sup>. Самые могущественные выразители хозяйственных интересов – это союзы предпринимателей и профсоюзы. Они могут оказывать реальное воздействие не только на региональную, но и на общегосударственную экономическую политику. Политические партии являются выразителями более широкого круга интересов населения: политических, социально – экономических, религиозных, культурных. В отличие от выразителей экономических интересов, которые заявляют, от чьего имени они выступают, политические партии часто действуют от имени общенациональных интересов, но вместе с тем они тесно связаны с выразителями и носителями экономических интересов<sup>104</sup>.

Таким образом, выразители - это отдельные лица, организации, властные структуры, выступающие где-либо по поводу региональных экономических интересов или осуществляющие соответствующую управленческую деятельность. Та часть выразителей, которая способна повлиять на ход экономической действительности, образует региональную элиту.

Исполнители хозяйственных интересов призваны осуществлять государственную экономическую политику регионов. Исполнителями

---

<sup>102</sup> Бухвальд Е. Местное самоуправление: этап обновления и укрепления // Экономист. – 2004. – №4. С. 67

<sup>103</sup> Белова Л.В. Экономические интересы и право / Л.В. Белова, В.В. Болгова // Вестник Самарского государственного экономического университета. - Самара. 2006. - № 2 (20). - С. 294.

<sup>104</sup> Сафонова, О. Н. Институциональный механизм согласования экологических и экономических интересов / Д. Г. Маслов, О. Н. Сафонова // Российское предпринимательство. – М. : ООО Изд-во «Креативная экономика», 2008. – № 2 (1). – С. 10.

хозяйственных интересов являются органы трех ветвей власти (законодательной, исполнительной, судебной), построенные по иерархическому принципу (федеральный, региональный и муниципальный уровень).

Существуют разнообразные каналы воздействия носителей и выразителей хозяйственных интересов на государственную экономическую политику: через органы массовой информации, манифестации, сбор подписей, обращения в суды и пр. Наиболее действенным каналом воздействия является обоснованное обращение в суд в случае нарушения государственными органами хозяйственного регулирования экономических интересов, защищаемых конституцией или законами. Есть несколько направлений обратной связи между государственным регулированием экономики и носителями хозяйственных интересов. Во-первых, успех государственного регулирования экономики проявляется в темпах роста, увеличении занятости, улучшении структуры хозяйства, положительном платежном балансе региона, снижении темпов инфляции, повышении жизненного уровня. Во-вторых, успехи государственного регулирования экономики отражаются в показателях, не всегда поддающихся точному количественному измерению: уровень социальной напряженности, оценка государственного регулирования экономики средствами массовой информации, состояние окружающей среды, качество жизни населения. В-третьих, носители хозяйственных интересов непосредственно или через свои объединения поддерживают или не поддерживают правительство.

Система хозяйствующих субъектов региона – это комплекс реально действующих институтов, оказывающих воздействие на общественное воспроизводство в регионе. В условиях рынка система хозяйствующих субъектов коренным образом меняется. Если в условиях административной системы в качестве субъектов экономики региона выступали только государственные структуры, то в настоящее время в регионах страны сформировалось многоукладное хозяйство, включающее предприятия и организации различных форм собственности, в том числе иностранные. Существенно возрастает в новых условиях роль местных администраций не только как субъектов управления экономикой регионов, но и как субъектов хозяйствования. Перечень важнейших хозяйствующих субъектов региона включает предпринимательский сектор, частные некорпорированные предприятия, частные корпорированные предприятия, население, местные органы управления и органы самоуправления.

В состав предпринимательского сектора входят, наряду с государственными предприятиями, акционерные общества, арендные предприятия, товарищества, частные фирмы, иностранные компании, совместные предприятия, а также коммерческие банки, биржи, финансовые группы, страховые компании, внешнеторговые фирмы, представительства иностранных фирм<sup>105</sup>. Государственное предприятие, являясь субъектом региональной экономики, интегрируется в систему рыночных структур

---

<sup>105</sup> Индивидуальный предприниматель: налогообложение и учет/ Под ред. Г.Ю. Касьяновой (6-е изд., перераб. и доп.). - М.: ИД «Аргумент», 2007. – С. 133.

региона. На основе изучения конъюнктуры рынка, возможностей потенциальных партнеров, информации о ценах предприятия приобретают на рынке для нужд собственного производства средства производства, сырье и материалы. При этом государственные предприятия взаимодействуют с рыночными структурами различных форм собственности, товарными биржами, внешнеэкономическими посредническими фирмами, торговыми домами и другими субъектами экономики регионов. К числу частных некorporированных предприятий относятся индивидуальные предприятия, а также мелкие предприятия типа обществ с ограниченной ответственностью, товариществ и пр. К числу частных корпорированных предприятий относятся корпорации различного типа, включая иностранные и совместные предприятия, коммерческие банки и другие объекты рыночной инфраструктуры.

В условиях рыночной экономики население (домашние хозяйства) выступает как активный субъект, участвующий в предпринимательской деятельности, формировании рынков потребительских товаров, услуг, жилья, ценный бумага, рабочей силы. В сферу деятельности населения в условиях рыночной экономики включаются потребительская деятельность, индивидуально – трудовая, частнопредпринимательская, финансово-экономические операции между отдельными гражданами, участие в финансировании развития экономики региона. В структуре населения региона можно выделить четыре группы: 1) работающие на государственных и предприятиях; 2) работающие на акционерных, частных, совместных предприятиях и фирмах; 3) работающие в бюджетных организациях (просвещение, здравоохранение, науки, управления и др.); 4) неработающие (пенсионеры, студенты, учащиеся и др.)<sup>106</sup>.

Население, работающее на государственных предприятиях, заинтересовано, прежде всего, в росте заработной платы, и других выплат, а также льгот, получаемых из фондов социального развития (жилье, санаторно-курортное обслуживание, дошкольные учреждения и т.д.). Не являясь совладельцами предприятия, представители этой группы населения мало заинтересованы в его развитии, повышении производительности труда, экономии ресурсов и т.д. В отличие от этой группы лица, работающие на акционерных, частных, совместных предприятиях, коммерческих структурах, непосредственно заинтересованы в перспективном их развитии, в росте прибыли и дивидендов. Работающие в бюджетных организациях и неработающие граждане, получающие средства из бюджета, заинтересованы в перераспределении доходов частнопредпринимательского сектора через бюджет в свою пользу<sup>107</sup>. Отсюда следует учитывать различие интересов различных групп населения следует учитывать при разработке механизма согласования интересов всех субъектов.

К местным органам управления, наряду с государственными органами

---

<sup>106</sup> Быварец А.Д. Экономика предприятия: учебник для студентов вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – С. 432.

<sup>107</sup> Новосельцев В.С. Экономические интересы России. Издательство: Москва, 2007. – С. 37.

региональной власти, относятся также органы местного самоуправления. Их основная функция – экономическое регулирование поведения субъектов рыночных отношений. Органы управления, не вмешиваясь в дела экономически самостоятельных предприятий, должны заниматься формированием социально – экономической среды региона, в чем заинтересованы все предприятия и население.

Экономические возможности региональных органов управления по регулированию системы воспроизводственных циклов, связанных с формированием социально – экономической среды в регионе, зависят от эффективности функционирования предприятий, поскольку финансово – экономическая база региона строится на основе эквивалентных экономических связей между предприятиями и региональными органами власти.

Взаимоотношения местных органов власти, предпринимателей и населения должны рассматриваться с учетом множественности интересов каждого субъекта (финансовых, инвестиционных, технологических и др.). Так, решения по вопросам местного налогообложения оцениваются предпринимателями с позиции влияния на прибыль, инвестиции, технологию, а для местных органов власти важна возможность свободы в выборе налоговой системы, установления налоговых ставок, проведения независимой политики регионального развития, а также получения внешних источников доходов.

Отношения предприятий и местных органов власти должны строиться на принципах партнерства. При этом местные налоги выступают как эффективное средство поддержания взаимовыгодных отношений. Располагая соответствующей базой налогообложения, местные власти могут обеспечить совершенствование условий конкуренции в регионе, улучшение условий жизни населения.

**А.Р. Трубицын**

## **ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВА НА РАЗВИТИЕ ОТНОШЕНИЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

Государство является не только важным субъектом инвестиционной активности, но и серьезным участником стимулирования инвестиционной активности других субъектов экономики. Инвестиционная картина современного периода в России демонстрирует пессимизм таких субъектов

экономики как фирмы, домашние хозяйства. Некоторое оживление есть в ряде регионов, и только государство показывает несколько более оптимистичную картину формирования инвестиционной активности.

Государство на отношения инвестиционной активности субъектов экономики воздействует различными способами. Во-первых, государство предоставляет фирмам заказы на производство ряда необходимых обществу и государству товаров, заказы для создания обороноспособности страны. Эти заказы оказывают прямое воздействие на инвестиционную активность фирм, участвующих в реализации таких заказов: если необходимо модернизировать основной капитал для выполнения государственных заказов, то фирма стремится инвестировать капитал из разных источников, в том числе и кредитного заимствования, то есть оказывается вынужденной проявлять инвестиционную активность, чтобы не потерять выгодный государственный заказ.

Регионы тоже вынужденно усиливают инвестиционную активность под производственные заказы государства, поскольку должны для выполнения таких заказов создавать экономические условия, в том числе и строительство или модернизацию инфраструктурных объектов. Иначе говоря, государственные заказы стимулируют инвестиционную активность регионов, поскольку при отсутствии должной инфраструктуры эти заказы могут быть переадресованы другим фирмам иных регионов. Или же, учитывая, что ряд фирм расположены не в одном единственном регионе, а имеют филиалы в других регионах, государственный заказ может достаться данной фирме, но позиционироваться в ином регионе. Значит, рабочие места, налоги на прибыль и другие налогооблагаемые базы не достанутся только одному определенному региону. Примеров подобной замены при формировании передачи государственных заказов фирмам относительно различных регионов множество. В частности, кардиологический Центр в недавнем прошлом должен был быть построен в Саратовской области, но из-за плохого (на тот момент) инвестиционного климата, отсутствия необходимой инфраструктуры государственный заказ был передан Пензе. И этот Центр успешно был построен, но не в Саратове, хотя потребность в оказании подобного рода медицинских услуг в Саратовской области велика, есть необходимые медицинские кадры.

Во-вторых, государство воздействует на инвестиционную активность субъектов экономики теми большими проектами, какие создаются полностью государством, или частично государством и частично привлеченным бизнесом. Так, в Сочи осенью 2009 года проходил международный инвестиционный форум. Регионы на этом форуме подписали инвестиционные соглашения на 500 млрд. руб. по реализации будущих государственных проектов. Осенью 2010 года на таком же инвестиционном форуме в Сочи было регионами подписано контрактов уже намного более 500 млрд. долл.

Следующее направление воздействия государства на инвестиционную активность других субъектов экономики это – защита государством внутреннего рынка при помощи инструментов таможенно-тарифного

регулирования, поддержки платежеспособного спроса населения и фирм на определенные виды товаров (например, спроса на автомобили при помощи программы выкупа подержанных автомобилей за 50 тыс. рублей). В частности этот инструмент привел к тому, что Автоваз в 2010 году выпустил 580 тысяч автомобилей, тогда как в 2009 году их было произведено только 320 тысяч штук. И эти автомобили успешно реализуются.

Еще одним направлением воздействия государства на активизацию инвестиционной активности субъектов экономики является организация федеральными органами исполнительной власти прямых закупок продукции для государственных нужд. Спектр покупаемой продукции очень велик: от канцелярских принадлежностей до автомобилей и иных товаров. К этому же направлению активизации инвестиционной деятельности субъектов экономики мы относим предоставление фондирования государственным лизинговым компаниям, выдача государственных гарантий системообразующим предприятиям базовых отраслей экономики страны. В частности, речь идет о поддержке развития моногородов. Таких городов в РФ в настоящее время насчитывается 335. Для развития государство обязало их создавать комплексные инвестиционные планы (КИПы). Только на их основе государство будет формировать инвестиционную поддержку предприятий, территории, домашних хозяйств этих городов. Но на конец 2010 года смогли составить КИПы только 200 городов, причем только в 37 таких городах идет в настоящее время реализация этих планов. Это означает, что государственная поддержка инвестиционной активности предоставляется только на основе профессиональной компетенции управленцев муниципалитетов. Происходит, следовательно, одновременное стимулирование роста профессионализма управленцев, что не может не сказаться на будущем развитии государственного влияния на развитие отношений инвестиционной активности всех субъектов экономики.

В экономике есть мощные тормозящие факторы, отрицательно воздействующие на активизацию инвестиционной деятельности субъектов экономики даже при достаточно явном воздействии государства на эти процессы.

К тормозящим факторам, воздействующим негативно на инвестиционную активность субъектов экономики, относится, прежде всего, сужение конечного спроса продукции. Это лишает всякого смысла инвестиции, поскольку окупаемости их не будет из-за низкой выручки от слабо продаваемого товара или товарной услуги, произведенных на созданных объектах. Поэтому компании не имеют экономического желания вести новое строительство, расширять производство, закупать оборудование, модернизировать техническую и технологическую деятельность и т.д. Именно поэтому в середине 2009 года заявили о свертывании ряда крупных проектов такие компании как «МРСК Сибири», «Московский метрополитен», «Трансконтейнер», ООО «БазэлЦемент» и ряд других фирм. Некоторые из них перенесли начало осуществления проектов на 2010 год, на два года затормозили свою инвестиционную деятельность.



Тормозящим для инвестиционной активности субъектов экономики является слабая развитость инфраструктуры в ряде регионов и нежелание региональных властей вести хозяйственную деятельность, развивая необходимую для инвестирования инфраструктуру. Очень серьезным тормозящим фактором для инвестиционной активности субъектов экономики является неуверенность инвесторов в положительной динамике секторов экономики, куда они предполагают инвестировать средства, неуверенность в стабильности экономической обстановки в стране. Дело в том, что в России часто меняются правила «экономической игры» предпринимателей, определяемые государством: меняются законы, подзаконные акты, происходит активное изменение структуры организаций, работающих со стороны государства с бизнесом. Предприниматели постоянно обращаются к государству с такой просьбой: «Мы не просим уменьшения налогов, мы просим стабильности». Именно организационная и хозяйственная стабильность является стимулирующим фактором инвестиционной активности для всех субъектов экономики. Нестабильность же определяет неуверенность экономических действий, слабые стимулы инвестиционной активности субъектов экономики.

Тормозит инвестиционную активность и фактор недостаточного обеспечения предполагаемых проектов кадрами. В настоящее время выявился острый голод на технические, технологические кадры. Это тоже не позволяет развертываться инвестиционной активности всех субъектов экономики.

Государство формирует различные подходы для активизации инвестиционной активности субъектов экономики. Особым вниманием пользуются у государства активизация инвестиционной деятельности фирм, поскольку именно фирма является центральным и основным звеном хозяйствования. Инвестиционные вложения со стороны фирм поддерживаются государственным спросом на различные товары на основе реализации проектов в сферах транспорта, телекоммуникаций и других отраслей экономики. Очень значительным воздействием на активизацию инвестиционной деятельности фирм явилось строительство Олимпийских объектов в Сочи. При этом осуществляется не только государственное инвестирование, но и конкурсное привлечения многих фирм.



Рис 1. Система воздействия государства на инвестиционную активность субъектов экономики.<sup>108</sup>

Изучение реалий хозяйственной жизни показало, что даже в сложные 2008-2009 годы в Россию ввезли промышленного оборудования, машин и механизмов на 160 млрд. долл. И это было основной статьей отечественного импорта. В 2007 году было закуплено таких товаров на 102 млрд. долл. При этом покупается передовая техника, основным поставщиком является Германия. Но одновременно сокращается внутреннее производство станков и оборудования: за 10 лет выпуск металлорежущих станков сократился с 8,9 тыс. штук до 4,8 тыс. штук, деревообрабатывающих – с 10,2 тыс. штук до 4,1 тыс. штук. Но на импортном оборудовании в России выпускается все больше современной техники. Так, производство паровых турбин с 2000 года возросло в 2,4 раза, компрессоров – в 4,6 раза, прядильных машин – в 4 раза, промышленного холодильного оборудования – в 11,5 раза и т.д. Это означает, что инвестиционная активность реальных производителей товаров растет, но, конечно, выборочно, с учетом возможного экономического эффекта. Например, в Ивановской области в 2009 году на одном из предприятий в ткацком цехе были заменены несколько сотен станков (не старых, но работавших на прежнем российском производстве) на 20 германских автоматов. Производительность труда выросла в 76 раз. Поэтому сейчас осуществляется при помощи кредита затрата средств на инвестирование полного переоборудования таких производств.

В настоящее время в условиях сокращения внутреннего спроса на многие

<sup>108</sup> Составлено автором.

товары и услуги государство расширяет взаимодействие с другими странами, находясь в поиске способов роста инвестиционной активности за пределами страны или в совместных проектах. Внутри страны продолжали реализовываться только те проекты, которые находились к началу экономического кризиса в стадии завершения. Инвестиционные планы фирм корректировались в сторону уменьшения. Именно поэтому государство стремилось создавать условия, стимулирующие рост инвестиционной активности регионов, фирм, домашних хозяйств. На наш взгляд, государство должно обращать особое внимание не столько на финансирование инвестиционной деятельности, сколько на снижение доли неопределенности в экономике страны, в общении государства с другими субъектами экономики. Существенное значение для активизации инвестиционной деятельности субъектов экономики оказывают благоприятные перспективы роста спроса. Иначе говоря, ожидания такого роста и должно создавать государство. Сейчас существенной структурной перестройки инвестиционной активности в отрасли с высокой добавленной стоимостью, ориентированные на инновационные проекты, не произошло. Прорывные широкомасштабные проекты в высокотехнологичных отраслях пока не осуществляются. Государство должно ориентировать инвестиционную активность субъектов экономики на создание передовых производств, формирующих совершенно новый рыночный спрос на товары и услуги, принципиально отличающиеся от существующих в настоящее время.

Состояние инвестиционной активности субъектов экономики страны в настоящее время сложное. В перспективе тоже незначительно может оно измениться, если не переориентируется регулирующая роль государства в плане стимулирования этой активности.

Таблица 1.

**Основные показатели социально-экономического развития России  
(проект, проценты прироста)<sup>109</sup>**

Показатель	2010	2011	2012
Нефть долл./бар.	76	76	78
Прирост ВВП	4	3,5	3,5
Производительность	3,5	3,3	3,3
Промышленность	2,5	3,3	3,3
Инфляция	6-7	6-7	5,5-6,5
Инвестиции	2,9	8,8	6,3
Реальная заработная плата	3,4	2,4	2,1
Безработица	8,2	8,1	7,7

Анализ данных таблицы показывает, что в перспективе правительство ориентируется на ускорение роста производительности труда, по сравнению с реальной заработной платой при достаточно высоком уровне безработицы. Но

<sup>109</sup> Минэкономразвития России

одновременно ориентируется на пиковый прирост инвестиций в 2011 году. Такой прирост в одном этом году пока не определяется особыми условиями, которые должны были бы быть созданы в предыдущие годы. Тот уровень инвестиционной активности, какой показали 2009 и 2010 годы, не может быть базой пикового роста инвестиций в 2011 году (на 8,8%).

Сейчас потребительский спрос в России идет вверх, но очень медленно. И пока он не является базой роста инвестиционной активности субъектов экономики. Только специальное стимулирование этого процесса со стороны государства может как-то изменить ситуацию. Причем для бизнеса важны не масштабные темпы роста экономики, а стабильность экономического существования, экономическая стабильность. Весьма характерно в этом случае сравнение, например, с экономикой Казахстана, где налоговая нагрузка на бизнес в 2 раза ниже, чем в России. В Казахстане принята масштабная программа поддержки индустриального развития. У нас пока нет аналогичной программы модернизации экономики и программы инновационного развития страны. То есть нам крайне необходимы стратегические подходы. Причем эти подходы должны поддерживаться государством как гарантом стабильности, и соотноситься с финансовыми вливаниями. Эта инвестиционная активность государства даст мультипликационный эффект и распространится на инвестиционную активность других субъектов экономики. Сейчас точно государство стремится эту инвестиционную активность субъектов экономики поддерживать. Так, в 2011 году должны были быть созданы региональные инвестиционные фонды, которые помогут проводить отбор региональных инвестиционных проектов. Но далеко не во всех регионах такое произошло. В 2010 году в среднем на каждый 1 рубль ассигнований федерального Инвестиционного фонда приходится 2-3 рубля частных инвестиций по проектам общегосударственного уровня. По региональным проектам такое привлечение частного капитала равняется 4-6 рублям. Эффект явный.

Современная инвестиционная активность государства не реализуется в должной мере. Нередко возникает видимость такой инвестиционной активности, а не ее реалии. Так, в 2009 году инвестиции в федеральные целевые программы были профинансированы только на 18% запланированного. Действительно, может быть не все эти целевые программы должны быть реализованы. Что-то нужно сократить, что-то корректировать. Однако только 18% от запланированных средств – явно мало для того, чтобы говорить о государственной поддержке инвестиционной активности в стране. Сейчас наращивание государством инвестиционной активности должно корреспондироваться со специальными условиями взаимодействия государства и корпораций. В 2010 году государство выделило для федеральных целевых программ больше 700 миллиардов рублей, и увеличило число этих программ с 52 до 69 с учетом таких программ как «Жилище», комплексной модернизации ЖКХ и других.

По данным Счетной палаты РФ, совокупные расходы российского правительства на преодоление кризиса оказались равны 25% ВВП 2008 года. На эти цели было затрачено 10 трлн. рублей государством и 200 млрд. долл.

Центробанком. Если сравнить такие же расходы других стран, то получаем следующую картину: Китай затратил только 13% ВВП на эти цели, США – 20% ВВП. При этом спад производства в России оказался самым большим (в США спад равнялся 3%, Китай продолжал наращивать производство). Все эти ресурсы в России затрачивались не на развитие реальной экономики страны. Известно, что 85-88% этих средств пошли на поддержку финансовой системы, игру на фондовом рынке. Вся помощь реальному сектору, соответственно, равнялась 12-15%. Причем и эти средства не шли на инвестирование. Поэтому по итогам 2009 года обозначилась определенная деградация структуры экономики страны, а не инновационное ее изменение, и не модернизация хотя бы малой части экономики.

Для активизации инвестиционной деятельности необходимо восстановить бывшую ранее льготу по налогу на реинвестируемую прибыль. Эта мера в свое время давала эффект, но погоня за наполняемостью бюджета и отмена этой льготы никакого положительного эффекта не дала. Должны быть обязательными в экономической политике государства преференции для инновационного бизнеса.

Современное позитивное изменение инвестиционной активности субъектов экономики может осуществляться только на новых основах с участием государства. Уже не один год реализуется одна из таких основ – создание различного вида кластеров. Особое значение для инвестиционной активности, на наш взгляд, имеет создание межрегиональных кластеров. Организационно, конечно, это труднее осуществить, чем кластеризацию внутри региона (как это было сделано в Татарстане). Сейчас регионы – субъекты экономики – ставят собственные интересы выше интересов общего развития. Поэтому реальной межрегиональной интеграции в развитии кластеров не происходит. Например, в Приволжском федеральном округе отсутствуют межсубъектные проекты, хотя условия для такого инвестиционного развития есть. В частности, может быть создан авиастроительный кластер, который объединит инвестиционные процессы Башкирии, Татарстана, Самарской области, Ульяновской области, Пермского края. Отсутствие такого межрегионального кластерного подхода приводит к тому, что на высокотехнологичных предприятиях вынуждены нередко, параллельно с инновационной продукцией, производить низкотехнологичные товары. Может быть создан в этом федеральном округе автомобилестроительный кластер, нефтеперерабатывающий кластер. Новые организационно-экономические подходы позволяют активнее инвестировать, осуществлять капитализацию средств, идущих на инвестирование в разных сопряженных регионах.

При всех сложностях воздействия государства на инвестиционную активность субъектов экономики постоянно ищутся новые способы воздействия на эту активность. Так, Инвестиционный фонд России стремится создавать условия активизации этого процесса. Несмотря на то, что из-за кризиса 2008-2009 годов ряд строек был отложен, правительство намерено завершить все проекты, которые финансируются этим фондом, хотя сроки их окончания передвигаются, но не существенно. При нарушении

предпринимателями договоренностей по осуществлению таких проектов будут предъявлены штрафы и вынужденный пересмотр параметров проекта, что неизбежно отдалит срок окупаемости проекта, получения предпринимателями ожидаемой от инвестиций прибыли.

В 2010 году Инвестиционный фонд финансировал 14 федеральных проектов с общим объемом ассигнований более 1 триллиона рублей, из которых собственные средства Инвестиционного фонда равны 364 млрд. рублей. Одновременно региональных строек в 2010 году осуществлялось 23. Сумма затрат на них равна 104 млрд. рублей, из которых Инвестиционный фонд затрачивает 13,3 млрд. руб.<sup>110</sup> Остальные средства – это софинансирование регионов и бизнеса. Минрегионразвития России в 2010 году одобрило 15 реализуемых проектов общегосударственного значения на 1 триллион рублей. Финансирование их таково: федеральный бюджет – 146 млрд. руб., региональные местные бюджеты – 144 млрд. руб., средства частных инвесторов – 709 млрд. руб.<sup>111</sup>

Приведенные данные позволяют сделать такой расчет: в среднем по проектам федерального уровня на каждый бюджетный рубль еще недавно привлекалось более 3-х рублей частных инвестиций. В 2010 году привлечение частных инвестиций увеличилось почти до 5 рублей. По региональным же программам положение таково: на каждый рубль региональных средств привлекалось 4 рубля частных инвестиций, а в 2010 году – почти 5 рублей. Бюджетные средства становятся катализатором усиления инвестиционной активности частного капитала. Реализация таких программ, в свою очередь, станет ускорителем инвестиционной активности программ в других сферах хозяйствования, возникают множественные мультипликационные эффекты, позволяющие выделять средства на новое развитие, на модернизацию ряда процессов. На наш взгляд, при направленности развития экономики страны на сокращение зависимости от нефтяных и газовых доходов, нужно менять и источники формирования Инвестфонда. Думается, что источниками пополнения средств этого фонда могут стать долевыми отчисления от доходов инновационных отраслей экономики по регионам и по стране в целом. Изыматься государством эти средства могут в виде особого инновационного налога.

Воздействие государства на усиление инвестиционной активности субъектов экономики должно протекать и по направлению сокращения отвлечения средств населения на криминальные способы применения денег. Речь идет о значительном усилении борьбы государства с финансовыми пирамидами. Дело в том, что имеющиеся у населения деньги используются неэффективно, не идут на инвестиции. Государство, частный капитал пока не обеспечивают привлекательного для населения инвестиционного применения этих средств.

Финансовые пирамиды наносят существенный экономический ущерб стране, финансовым институтам, поскольку подрывают веру людей в

---

<sup>110</sup> Российская газета 2010. 20 мая. С. 3.

<sup>111</sup> Министерство регионального развития РФ

финансовые операции, проводимые легальными финансовыми организациями, наносят ущерб и тем, что эти пирамиды не платят никаких налоговых сборов по своей деятельности, неправомерно изымают у населения и некоторых фирм деньги, имущество. Поэтому финансовые пирамиды наносят ущерб не только населению, но и хозяйственной системе. Кроме того, основная жизнедеятельность населения протекает на территории региона, в определенной региональной хозяйственной системе. И весь ущерб, нанесенный финансовыми пирамидами населению, трансформируется в ущерб локальной хозяйственной системе. Чем более криминализована хозяйственная система определенного региона, тем успешнее там будет протекать деятельность финансовых пирамид. Правовые основы борьбы с финансовыми пирамидами, недопущение возникновения этих пирамид осуществляет государство.

В настоящее время, по мнению аналитиков, на руках у населения страны находится сумма денег, примерно равная половине годового бюджета страны. Эти средства могли бы стать реальными инвестициями в региональную экономику. Если в конце 2007 года банковские вклады населения равнялись 5,1 триллиона рублей, то к середине 2010 года они превысили 8 триллионов рублей, а к концу 2010 года – 9,5 трлн. рублей. Но современные банки нацелены на снижение процентов по банковским депозитам, а значит, снижается привлекательность для населения хранения денег в банках. Иначе говоря, в 2010 году продолжает создаваться активная питательная среда для привлекательности финансовых пирамид, а значит, для отвлечения от инвестиционного использования средств населения страны. Активизация же легальных форм привлечения временно свободных денег населения не позволит их использовать мошенникам.

Всемирный банк, анализируя коррупцию в России, отметил, что несмотря на реформы, начатые в первом десятилетии XXI века, наблюдается снижение качества регулирования экономики не только в относительном, но и в абсолютном выражении: 60% российских фирм указывают, что неопределенность в политике регулирования представляет собой проблему для ведения бизнеса<sup>112</sup>. Для финансовых пирамид именно такая неопределенность является питательной средой их существования. Эксперты подчеркивают, что для проведения административной реформы в России (это основная исходная позиция для борьбы с финансовыми пирамидами) нужно удвоить финансирование реформ. В настоящее время 80% регионов России не обладают достаточными финансовыми возможностями для проведения реформы. Это означает, что именно регионы не имеют финансовых средств, достаточных для борьбы с мошенниками. Кроме того, в России существует неравномерный уровень экономического развития регионов, что усложняет борьбу с финансовыми пирамидами и нейтрализацию последствий их функционирования.

Только два способа могут увести население от предоставления денег и имущества финансовым пирамидам. Эти оба способа может формировать только государство. Это – максимизация открытости информации по всем

---

<sup>112</sup> Четыре источника российской коррупции// Российская бизнес-газета. 2006. № 39. С. 4.

финансовым операциям и предоставление возможности инвестиционного использования населением свободных денежных и имущественных средств.

Изучение деятельности финансовых пирамид для нас важно при обосновании усиления инвестиционной активности населения, домашних хозяйств, поскольку позволяет оценивать инвестиционные ресурсы страны, находящиеся в руках населения. В частности можно использовать формулу косвенной оценки снижения инвестиционной активности субъектов экономики из-за финансовых пирамид, поскольку их доход суть ущерб населения, попавшего в сети мошенников. Ю. Латов предложил формулу расчета ожидаемой прибыли от совершения любого корыстного преступления. Эта формула может применяться и к подсчету инвестиционного ущерба от финансовых пирамид. Формула эта имеет выражение:

$$U = D - pf, \text{ где}$$

$D$  – доход, получаемый от совершения преступления,  $p$  – вероятность наказания преступника,  $f$  – денежный эквивалент наказания<sup>113</sup>.

Значит, государство оказывает общее и специфическое влияние на инвестиционную активность субъектов экономики. Общее влияние осуществляется такими способами как создание крупных инвестиционных проектов, предоставление фирмам государственных заказов, осуществление госзакупок, воздействие на предоставление доступного кредита, государственных гарантий и проч.

Специфическое влияние на инвестиционную активность субъектов экономики государство оказывает созданием регионами инвестиционной, инновационной инфраструктур, обеспечением благоприятного инвестиционного климата в каждом регионе и в стране в целом, поддержка формирования межрегиональных кластеров различных отраслей экономики, стимулированием развития малого бизнеса и т.д. Государство точно и целенаправленно оказывает финансовую, организационную, административную поддержку компаниям, активизирующим собственную инвестиционную деятельность.

Государство постоянно ищет новые способы влиять на развитие отношений инвестиционной активности субъектов экономики. Это проявляется в том, что создан специальный Инвестиционный фонд, участвующий в софинансировании с бизнесом и регионами инвестиционных проектов, создаются региональные инвестиционные фонды.

**Д.А. Тютюков**

## **ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ. (К ТЕОРИИ ВОПРОСА)**

---

<sup>113</sup> Латов Ю. Экономическая теория преступлений и наказаний // Вопросы экономики. 1999. № 10. С. 60-75.



Современные экономические отношения представляют собой сложную систему взаимодействия между субъектами. Сделки происходят под влиянием ускоряющихся и усложняющихся внешних факторов, происходят в условиях неопределенности. С одной стороны время на обработку данных и принятие решений уменьшается, что увеличивает вероятность ошибки. С другой стороны потребность в перманентном и глубоком их анализе возрастает, что требует значительных затрат человеческого ресурса. Необходимость в информационном обеспечении экономических отношений «становится первичной потребностью, а институты и механизмы помогающие удовлетворять данную потребность становятся важной темой для экономического исследования»<sup>114</sup>. Однако сама по себе информация мало чем отличается от ресурсов, которые в сущности своей являются пассивом. Для экономических отношений важна та информация, которая является, прежде всего, активом и фактором производства, то есть сущностью способной приносить факторный доход, подобный прибыли, заработной плате, ренте, проценту. Для обозначения такой информации используется термин «информационное обеспечение». Термин этот более точен в лексическом смысле. Информация - это статичный массив данных, обеспечение информацией – процесс динамичный, предполагающий наличие участников хранения, обмена, потребления информации. Информационное обеспечение подразумевает инструменты передачи и адаптации информации от одного участника информационного обмена к другому, с другой стороны сама является участником этих отношений.

Серьезный отпечаток на экономические отношения наложил тренд информатизации и глобализации материализовавшийся во второй половине XX века. Именно под его влиянием экономические отношения претерпели значительные изменения, причем как в плоскости реальных экономических отношений, так и в их теоретической основе. В реальной экономике под воздействием информации возникли особенные виды рыночных отношений как, например, электронный бизнес или электронная коммерция (e-business, e-commerce). Существующие уже много лет рыночные отношения подверглись адаптивным преобразованиям, например, на предприятиях повсеместно внедряются автоматизированных систем управления, электронного документооборота. Совершенствование информационного обеспечения ускорило процессы взаимодействия между участниками, повысили общую эффективность рыночных отношений, сделало их более прозрачными. В экономической теории феномен информационного обеспечения значительно расширило границы исследований, более того из сателлитов рыночных отношений информационное обеспечение превратилось в непосредственного участника. Информационное обеспечение в настоящее время является полноправным участником во взаимодействии субъектов рыночных отношений, стандартная схема рыночной сделки теперь выглядит как «покупатель + информационное обеспечение рыночных отношений +

---

<sup>114</sup> Барановская Т.П., Лойко В.И. и др.// Информационные системы и технологии в экономике. М.: Финансы и статистика, 2005. С. 12.

продавец». Примером, подтверждающим такой тезис, является, например, государственные закупки. Покупатель (государство) определяет свои потребности и выставляет эти условия через определенный информационный ресурс (публикация в СМИ, электронные торги или тендеры, рассылка с предложением к участию по электронной почте и др.), после чего продавцы товара, способного удовлетворить данную потребность, соперничают друг с другом за право быть государственным поставщиком. Данный пример не единственный, так как даже простейшая сделка (покупка продуктов питания, например), сегодня, может быть произведена с помощью информационного обеспечения, электронная витрина, одно из самых популярных средств коммуникации покупателя и продавца.

Термин информационное обеспечение заимствован экономической теорией из кибернетики и информатики. В этих науках он используется для обозначения определенной информации необходимой для взаимодействия между органом и объектом управления, для регулирования его деятельности. Впервые термин использовался для обозначения некоторой обслуживающей части автоматизированной системы управления (АСУ). Впервые такие системы стали появляться в 50-х годах XX века. СССР в данной технологии был «пионером», так в 1960 году на экономическом факультете Санкт-Петербургского государственного технического университета (Политехнического института) появилась специальность по подготовке инженеров-экономистов по созданию и внедрению автоматизированных систем управления производством по специальности «Организация механизированной обработки экономической информации», а в 1961 году организована кафедра автоматизации управления производством. От микроуровня – уровня предприятия, советские ученые обратились к разработке системы способной управлять государством. «Еще в начале 1960-х годов академик В. М. Глушков предложил правительству СССР создать Общегосударственную автоматизированную систему управления экономикой страны (ОГАС), для чего, по его оценкам, требовалось как минимум 15-20 лет и 20 млрд. рублей в ценах 1960 года, однако выигрыш стоил того: ОГАС давала реальный шанс построить самую эффективную экономику в мире»<sup>115</sup>. Система должна была объединить 100-200 крупных вычислительных центров в промышленных городах и экономических центрах. Глушков выдвинул оригинальную идею использовать для такого объединения широкополосные каналы связи в обход каналообразующей аппаратуры. Это позволило бы «переписывать информацию с магнитной ленты во Владивостоке на ленту в Москве без снижения скорости. Тогда все протоколы сильно упрощаются, и сеть приобретает новые свойства»<sup>116</sup>. Система замышлялась двухъярусной — помимо базовых крупных вычислительных центров, в сеть должны были включаться порядка 20 тыс. ВЦ предприятий и организаций, занимавшихся непосредственной обработкой экономической информации. В рамках ОГАС задумывалось также

---

<sup>115</sup> Н.П. Федоренко. О работе Центрального экономико–математического института. // Вестник АН СССР, 1964, № 10. С. 4.

<sup>116</sup> Малиновский Н.А.. Академик В.М.Глушков//Киев, 1993, С. 14

развертывание распределенного банка данных и разработка системы математических моделей управления экономикой. Предполагалось, что из любой точки системы можно будет получить доступ к любой информации, конечно, при наличии соответствующих полномочий, которые проверялись бы автоматически. Идея ОГАС поначалу была встречена с полным пониманием, было получено принципиальное согласие председателя Совмина СССР А. Н. Косыгина, но этот проект по ряду причин нетехнического характера реализован не был. У партийно-номенклатурной системы было свое представление об управлении экономикой, ему не нужна была прозрачная система. Поэтому, кстати, ЭВМ, предназначенные для планово-экономических задач не получили в нашей стране большого применения и здесь мы отстали от запада. Системы промышленной автоматизации получили широкое распространение на западном рынке в середине 70-х годов прошлого века, когда компьютерные технологии вышли на уровень, сделавший оправданным их массовое использование в производстве. Практическое формирование сектора АСУ в нашей стране началось в 80-х годах лишь в качестве средства автоматизации определенных процессов, для сбора и обработки разнообразной информации и решения других локальных задач, достаточно слабо пересекающихся с общей линией развития производства: Автоматизированные системы расчетов, материально-технического и др. обеспечения, проектирования и т.д. АСУТП - автоматизированные системы управления технологическими процессами.

В 90-х годах началось широкое использование комплексного использования автоматизированных систем в управлении предприятием:

- 1) АСУП - автоматизированные системы управления предприятием
- 2) ИСУП - интегрированные система управления предприятием

Однако эти системы показали свою эффективность только после внедрения процессного подхода и принятия современных методов управления, таких как:

ERP (Enterprise Resource Planning) — управление всеми ресурсами территориально распределенного предприятия (производственными ресурсами, финансовыми ресурсами, заказами и т. д.). Концепция ERP является стандартом де-факто для всех ИСУП.

SCM (Supply Chain Management) — управление расширенной производственной цепочкой, т. е. не только внутренними ресурсами предприятия, но и важнейшими внешними (например, учет заказчиков и поставщиков).

ИСУП имеют другое название, которое все чаще применяется: корпоративные информационные системы (КИС).

Информационное обеспечение существует в экономических отношениях на всех уровнях и во всех стадиях процесса воспроизводства.

Отношения между участниками рыночных отношений на микроуровне пронизаны информационными потоками: решение о масштабах и номенклатуре производства принимается на основе информации имеющейся у менеджеров, обмен происходит с учетом информации о потенциальной прибыли и

последствиях сделки, распределение происходит с оглядкой на информации о потребностях или возможностях ее участников, даже потребление происходит опираясь на информацию о качестве и других свойствах готовых благ.

Схематичное представление информационного обеспечения рыночных отношений как модель вход-выход на микроуровне приведено ниже.



Рисунок 1. Схема информационного обеспечения рыночных отношений на микроуровне<sup>117</sup>.

Механизм информационного обеспечения, представленный на схеме предполагает наличие обязательных элементов в виде источника информации, потребителя информации, персонала и технических средств обработки, передачи, хранения информации, ну и, конечно правовой базы, определяющей законность взаимодействия между участниками рынка.

На макроуровне, информационное обеспечение выступает единственным механизмом позволяющим скоординировать действия субъектов экономики. Сделки на макроуровне влияют на тысячи субъектов и измеряются миллиардными суммами. Решение принимается только после заключения экспертной группы или совета на основании статистических и эконометрических данных. Информационное обеспечение на макроуровне предполагает информационное взаимодействие между странами, транснациональными корпорациями и прочими субъектами международных отношений. Очевидно, что по причине столь обширного и столь разнообразного характера участников рынка, модель, которая отразит всю сложность взаимодействия создать непросто. На помощь приходит сетевая логика и идеи, выдвинутые М. Кастельсом<sup>118</sup> в теории сетевого общества. Мировая модель информационного обеспечения не может быть сведена к

<sup>117</sup> Лыскова Е. А. Информационное обеспечение коммерческой деятельности в условиях электронного бизнеса// Информационные ресурсы России, 2006, №5, С. 31–32.

<sup>118</sup> Подробнее см. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура // М., 2000, С. 26.

совокупности национальных моделей и в принципе не имеет привязки ни к государственной территории, ни даже к физическому пространству. В классических определениях информации прямо подчеркивается, что «информация – это не материя»<sup>119</sup>, а раз она не материальна, то она не может быть локализована в том пространстве, в котором существует глобальная система международных отношений. Придерживаясь такой логики, моделью информационного обеспечения на макроуровне будет глобальная информационная сеть, границы которой не существуют, а количество возможных участников безгранично. В реальной экономике проекцией модели с данными параметрами является интернет.

Информационное обеспечение существует при различных способах экономической координации.

В частности, в свое время, в странах с социалистической экономикой «важнейшим институтом снижения неопределенности на макроэкономическом уровне стало директивное макроэкономическое планирование, нивелировавшее потенциальные потери от несогласованного поведения экономических субъектов»<sup>120</sup>. Этот пример, абстрагируясь от политического значения и общего результата функционирования социалистической системы показателен. Более того, неточности планирования и, в конечном итоге, крах всей системы, можно рассматривать как результат нарушения информационного обеспечения между субъектами экономики.

Напротив, в наиболее развитых странах Запада неопределенность систематически снижалась на микроэкономическом уровне, в рамках так называемой «денежной экономики», «построенной на рыночном институте форвардных контрактов, переводящих потенциальную неопределенность будущих материальных и денежных потоков в разряд заранее известных издержек субъектов»<sup>121</sup>. Это помогало рынку наиболее эффективным образом реагировать на изменения, порождаемые инновационной активностью.

В экономике смешанного типа одним из важнейших институтов снижения неопределенности на макроэкономическом уровне являлась система институтов индикативного (интерактивного) планирования<sup>122</sup>, которая развивалась одновременно на микро- и макроэкономических уровнях на стыке институтов, централизующих (директивных) и децентрализующих (рыночных) координацию.

Обратимся к теоретическому содержанию информационного обеспечения. В экономической теории это явление новое, обширной библиографии научных

---

<sup>119</sup> Винер Н. Кибернетика, или управление и связь в животном и машине // М., 1983. С. 208.

<sup>120</sup> Альтер Л.Б. Избранные произведения. Методологические проблемы социалистического планирования и капиталистического программирования // М. Наука, 1978, С. 253

<sup>121</sup> Розмаинский И. Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход // Вопросы экономики, 2009, №6, С. 48–59.

<sup>122</sup> Подробнее смотрите: Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики, 2008, №4, С. 4–24

исследований у него нет. Тем не менее, существует несколько подходов к определению информационного обеспечения.

Информационное обеспечение рыночных отношений проблема, относящиеся к группе теорий информации в экономике. Наиболее полно и теоретически грамотно изучение роли информации в экономике произведены в теориях информационного общества и теории неoinституционализма, а именно в работах таких ученых, как Дж. Стиглера, Ф. Махлупа, Й. Масуды, К. Эрроу, Д. Тэпскотта, Дж. Штиглица, М. Пората. Российскими представителями группы информационных теорий в экономике являются: Д.С. Львов, В.Л. Макаров, В.Л. Иноземцев, С.А. Дятлов, Р.М. Нижегородцев, А.Н. Клепча, Е.З. Майлинаса, А.А. Пороховский, В.М. Кульков, А.В. Бузгалин, Ю.В. Яковец, Т.Е. Степанова.

Современный экономический словарь дает следующую трактовку: «Информационное обеспечение – информация, необходимая для управления экономическими процессами, содержащаяся в базах данных информационных систем»<sup>123</sup>.

Одним из подходов является определение информационного обеспечения через его результат - «особый вид информации, найденной в ходе работ по удовлетворению информационных потребностей пользователя и представленную в виде, удобном для потребителя»<sup>124</sup>.

Доминирующим на сегодняшний день в экономической теории является понимание информационного обеспечения как совокупности определенных организационных процессов, делающих информацию доступной для потребителей<sup>125</sup>.

Особое мнение имеется у ряда ученых, транслирующих информационное обеспечение как ресурс, необходимый для функционирования экономических процессов и их управления, и как к инфраструктуре обеспечивающей функционирование системы посредством получения, обработки и передачи информации<sup>126</sup>.

Существует подход, где ИО понимается как система обработки информации. «Информационное обеспечение - совокупность единой системы классификации и кодирования информации, унифицированных систем документации, схем информационных потоков, циркулирующих в организации,

---

<sup>123</sup> Лозовский Л.Ш., Стародубцев Е.Б., Райзберг Б.А. Современный экономический словарь // М.: ИНФРА-М, 1996. С. 135

<sup>124</sup> Ващекин Н. П. О системе маркетинговой информации // Маркетинг, 2006, № 1, С.15

<sup>125</sup> Горенбургов М.А. Основы информатизации предприятия //СПб.: СПбУЭФ, 1995, Яновский А.М. Информационное обеспечение развития предприятия в условиях рыночной экономики // Научно–техническая информация. Серия 1. Организация и методика информационной работы, 1997, № 3, С. 16 – 18.

<sup>126</sup> Подробнее смотрите: Козенко З.Н, Рогачёв А.Ф, Нахшунов А.Л, Карапузов И.А. «Поддержка принятия управленческих решений: инструментально-информационное обеспечение» / Под ред. А.Ф.Рогачёва. – Волгоград: Изд-во Волгоградского государственного университета, 2001. С. 43

а также методология построения баз данных»<sup>127</sup>. Однако такой подход актуален скорее применительно к микроэкономическим отношениям и используется для анализа и прогнозирования на микроуровне.

Данные подходы в значительной степени имеют технократический характер, их недостатком является отсутствие внимания к объектам и субъектам информационного обеспечения, которыми являются люди. Они производят информацию, они же и потребляют её. Постараемся сформировать собственное определение, обратившись к классической гносеологической системе «субъект-объект».

В качестве субъекта информационного обеспечения рыночных отношений могут выступать разные по уровню сущности:

- субъекты макроуровня: независимые информационные центры, специализированные подразделения, предоставляющие доступ к информационным ресурсам или средствам коммуникации участников рыночных отношений. Примером здесь могут служить организации и фирмы, предоставляющие площадки для электронных торгов сегмента B2B, B2G, B2C. Поскольку в процедурах взаимодействия на этих площадках привлечены национальные и транснациональные компании, а также представлены государства в лице своих институтов.

- субъекты микроуровня: непосредственные участники рыночных отношений, занимающиеся поиском, обработкой, передачей, хранением информации, при этом информационное обеспечение приобретает форму самообеспечения. Во многих компаниях существует должностное лицо, отвечающее за снабжение необходимой информацией структурные подразделения.

Объектом информационного обеспечения рыночных отношений является состояние информированности отдельного участника или группы о значимых элементах и процессах окружающей конъюнктуры рынка. Абстрагируясь от когнитивных возможностей участников рыночных отношений, степень информированности определяется наличием полезной информации о существующей на рынке конъюнктуре.

Таким образом, информационное обеспечение – это система отношений между людьми, базирующаяся на технологиях производства и передачи информации.

Несмотря на свою очевидность существования и активность воздействия на экономические отношения, информационное обеспечение как объект экономического исследования явление очень сложное.

Во-первых, оно лежит на стыке различных наук: кибернетики, информатики, экономики, менеджмента, психологии и социологии. Поэтому, необходим комплексно-научный подход к его изучению. Эту особенность можно обозначить как междисциплинарность информационного обеспечения.

Во-вторых, явные проявления информационного обеспечения стали видимы лишь во второй половине 20 века, в связи с ускоренным развитием

---

<sup>127</sup> Определение дано на официальном сайте ЗАО «ФИНАМ», холдинга FINAM <http://www.finam.ru>

научно-технического прогресса (НТП) и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), когда значительно выросли объемы информации между участниками, появились новые средства коммуникации. То есть бесспорен факт существования информационного обеспечения рыночных отношений на протяжении всего развития человечества, однако облачение в сколь-нибудь заметную и осязаемую форму произошло не более 50 лет назад. С момента изобретения ЭВМ, развития систем передачи, обработки и хранения информации. Из-за тесной связи информационного обеспечения с техническими средствами изучение должно происходить с учетом технико-экономического и кибернетического подхода. Эту особенность можно обозначить как технократичность информационного обеспечения.

В-третьих, появился ряд новых информационных проблем, как то – асимметричность информации, информационный голод или наоборот «шум», информационные войны, феномен инсайдерской информации. Изучение этих проблем находится еще на начальном этапе и задача данного исследования, в том числе обозначить место указанных проблем в системе информационного обеспечения и определить методы их устранения или уменьшения.

**И.Г. Малинский**  
**Е.С. Коротковская**

## **СПЕЦИФИКА ЖЕНСКОГО ТРУДА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.**

Изучение специфики женского труда, вызвано, прежде всего, изменениями, происходящими в современной России. Мировой финансовый кризис 2008 г. повлек спад деловой активности. В связи с чем, многие предприятия сократили объем производства, перешли на не полную рабочую неделю и неполный рабочий день, законсервировали свое производство до лучших дней, а то и вовсе прекратили свое существование.

Первым шагом снижения издержек предприятия в условиях кризиса явилось сокращение штата сотрудников. Больше всего увольнений с работы пришлось на женщин. В связи с чем, обострилась проблема женской безработицы.

Таким образом, определение места и роли женского труда в обществе является одним из актуальных вопросов современности, а особенно важным становится эффективная социально-правовая поддержка женского труда. Этим и объясняется актуальность темы данной статьи.

Женщины — социально-демографическая группа населения, особо нуждающаяся в социальной защите в условиях рыночных отношений. Как известно, женщины составляют большую часть работников в России, при этом их положение на рабочих местах, условия их труда и оплаты в среднем оказываются значительно хуже, чем у мужчин. В трудовой сфере существует и весьма распространена гендерная дискриминация.



Различают несколько видов дискриминации: в оплате труда, при найме на работу, при сокращении персонала, при продвижении в должности, в повышении квалификации. В современной науке выделяют три базовых подхода, объясняющих происхождение и сущность явления дискриминации.

- дискриминация на уровне предпочтений (дискриминация женщин со стороны работодателя, потребителя, либо коллег);

- статистическая дискриминация (работодатель оценивает конкретного работника исходя из критериев, которые сформировались для той группы, представителем которой он является, независимо от его индивидуальных профессиональных и семейных характеристик);

- дискриминация, обусловленная монопольной структурой рынка труда. (Этот подход акцентирует внимание на том обстоятельстве, что дискриминация существует и сохраняется потому, что приносит прибыль тем, кто ее осуществляет).

Высокая мотивация женщин к производительному труду и недооценка работодателями их способностей и трудового вклада, невозможность реализации ими своего образовательного и личностного потенциала, - причины того, что многие женщины, будучи высококвалифицированными специалистами, сталкиваясь с отторжением на рынке труда, соглашаются выполнять любую работу, нередко ниже своих возможностей. В силу психологических особенностей чаще всего они воспринимают такой поворот событий как личную драму. Объективно же это весьма негативно сказывается на экономике и социальных отношениях. Государство и социум могут и должны защитить женщин от явной и скрытой дискриминации. В интересах экономического и социального прогресса нужно новое понимание их роли в жизни общества, результатом которого должно стать утверждение нового социального статуса женщин. Это продиктовано сложностью и многогранностью накопившихся проблем, невозможностью их решения традиционными методами.

Проблема «возрастного ценза» актуальна в первую очередь для женщин старше 40 лет. Сложности с трудоустройством испытывают женщины, воспитывающие малолетних детей, для которых наиболее предпочтительным является работа с неполным рабочим днем, а процент вакансий с таким режимом работы просто ничтожен. Трудность при поиске работы возникают также у молодых женщин, которые в будущем могут только собраться заводить детей. В анкетах, на собеседованиях одним из обязательных для женщин является вопрос о детях и их возрасте, в то время как мужчинам такой вопрос не задается.<sup>128</sup>

Совмещение женщиной трудовой деятельности в общественном производстве и домашнем хозяйстве наряду с выполнением функции материнства придает особый характер женской активности. Домашний труд является важной составляющей социальной и трудовой повседневности женщин, занимает самостоятельное место в системе труда наравне с рыночной

---

<sup>128</sup> Хушкадамова Х. Женский труд и социальный порядок // Социологические исследования. 2010. №5. С. 105-107.

занятостью. Сейчас наметилась тенденция признания экономической значимости неоплачиваемой домашней работы, что меняет отношение к женскому труду со стороны общества, повышает его общественное признание и социальный статус занятых им, включая домохозяек.

В течение 2008-2010 кризисных годов тенденции при приеме на работу женщин несколько изменились: женщины, имеющие детей среднего и старшего школьного возраста, требующих меньшего внимания, по свидетельству кадровых агентств, в последнее время имеют лучшие, чем раньше, шансы на трудоустройство. Напротив, молодые женщины, имеющие маленьких детей или только планирующие завести детей в будущем, сталкиваются с большими проблемами при трудоустройстве. Устроиться на новую работу беременной женщине практически нереально. Более того, в последние годы постепенно распространяется практика органов Фонда социального страхования (ФСС), отказывающихся в компенсации расходов на выплату пособий по беременности и родам организациям, принявшим на работу беременных женщин.

По оценкам статистики в течение уже многих лет в России женщины получают заработную плату в среднем примерно на треть меньше, чем мужчины, отношение заработной платы женщин к заработной плате мужчин составляет в среднем 0,64 на март 2010 г.<sup>129</sup>

Причинами разницы в заработной плате являются разница в профессиональной, промышленной и отраслевой принадлежности, в том числе вытеснение в отрасли с более низкой заработной платой. Более высокий уровень образования у женщин лишь в некоторой степени сглаживает проявления гендерной разницы.

Существует горизонтальная и вертикальная сегрегация женщин. Например, в сфере начального и среднего образования преобладают женщины, а уже преподавательский состав университетов неоднороден по полу. Та же ситуация в медицинских учреждениях: чем выше статус врача, тем вероятнее, что данную работу выполняет мужчина (высший медицинский персонал клиник и кафедр), при этом участковыми врачами в основном являются женщины, поднимающиеся по карьерной лестнице до должности заведующего отделением районной поликлиники. Более того, в зависимости от пола одна и та же должность может быть и стартовой, и последней ступенью в карьере. Вертикальная сегрегация проявляется в том, что мужчины и женщины набираются на одинаковые профессиональные уровни, но мужчина продвигается по служебной лестнице, а женщина остается на прежней ступеньке или делает незначительное число шагов.

Существует целый ряд барьеров, препятствующих такому продвижению. Одним из них является барьер пола, когда женщину воспринимают как работника, у которого нет необходимости в карьерном продвижении, т.к. «основная» сфера реализации для женщины – это семья. Такие понятия о социальном поле, работе и разделении домашнего труда воздействуют не только на руководителей и коллег женщин, но и на самих женщин, на восприятие собственной ценности. Барьером к служебному продвижению

---

<sup>129</sup> <http://www.council.gov.ru/journalsf/cat9/journal59/2010/number358.html>

может становиться и отставание в квалификации, которое возникает в связи с вынужденными перерывами женщины в работе, когда она посвящает время рождению ребенка и уходу за ним. По разным причинам женщина больше сил и времени тратит на воспитание ребенка и домашнюю работу, она не на равных с мужчиной участвует в развитии трудовых навыков, и это приводит к ограничениям при выборе работы и сокращению зарплаты. Перерывы в трудовой деятельности влияют и на снижение заработной платы.<sup>130</sup>

Женщины чаще мужчин сталкиваются с различными нарушениями трудовых прав. Так, по данным анализа обращений за юридическими консультациями по трудовым правам на горячие телефонные линии, организованные Центром социально-трудовых прав совместно с партнерскими некоммерческими организациями в 2009-2010 годах в Санкт-Петербурге, Калининграде, Новосибирске, Саратове и Владивостоке, 68–72% обращающихся за консультациями – это женщины.

Более того, нарушения, с которыми столкнулись женщины в период кризиса, показывают, что они оказались в очень уязвимом положении по сравнению с мужчинами.

Как уже было показано выше, острее всех влияние кризиса ощутили на себе беременные и работницы, находящиеся в декретных отпусках. Несмотря на то, что российское законодательство предусматривает уголовную ответственность за увольнение беременных женщин и невыплату пособий по уходу за детьми, работодатели угрозами, шантажом или подлогом активно избавляются от таких сотрудниц. Огромное число женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком, столкнулось с бесследным исчезновением своих бывших работодателей, не оформивших их увольнения. Таким образом, эти женщины оказались лишены возможности на получения пособия по уходу за ребенком и по месту работы, и по месту жительства, не говоря уже о том, что они потеряли возможность возвращения на прежнее место работы.

Все эти процессы свидетельствуют, как минимум, о двух проблемах. Во-первых, очевидно, что российское законодательство, предусматривающее в настоящее время лишь нормы запреты в отношении дискриминации, в том числе по признаку пола, очевидно, является недостаточным. Требуется принятие нормативных актов и на уровне законодательного регулирования, и на уровне подзаконных актов, устанавливающих конкретные частные запреты, отдельные шаги и меры, направленные на недопущение дискриминации, в том числе в трудовых отношениях. Во-вторых, без активного участия самих женщин, без реального общественного движения, направленного на лоббирование изменений законодательства и существующей правоприменительной практики, вряд ли удастся добиться изменения этой ситуации.

Безработные женщины в условиях кризиса, намного дольше, чем мужчины, не могут найти работу, поскольку ищут ее в тех же нишах, например, в качестве сервисных работников. Но во время кризиса эти ниши интенсивно

---

<sup>130</sup> Богатырь Н. В. Мужская работа, женская работ // Экономическая социология. 2009 г. № 5. С. 106-108.

закрываются, и поэтому женская безработица принимает застойный характер. Таким образом, именно женщины, которые концентрируются в уязвимых сервисных профессиях, принимают на себя основной «удар» на рынке труда при кризисном сокращении спроса на труд.

Существует еще одна гендерная проблема занятости – это недооценка роли заработной платы женщин в семье. В соответствии с гендерными стереотипами в нашем патриархальном обществе принято больше жалеть безработных мужчин, чем женщин, поскольку считается, что они основные «кормильцы» в семье, но это не всегда так.<sup>131</sup> По статистике на 2010 г., каждый третий ребенок в России рождается в семье, где нет отца. Еще у нас среди занятых женщин 6,3 % вдов и почти 18 % разведенных и разошедшихся. Даже если исключить женщин старших возрастов, чьи дети уже выросли, получается, что как минимум в каждой третьей российской семье с детьми именно женщина, а не мужчина является единственным кормильцем. Потеря работы для женщин из таких семей – это настоящая трагедия, но работодатели всегда склонны увольнять скорее женщин, чем мужчин. Есть и другая сторона этой проблемы. Доказано, что мужчина из каждого заработанного рубля, оставляет себе 60 копеек (на пиво, сигареты, одежду, содержание машины и т.п.), а 40 копеек отдает семье. В то время как женщина из каждого заработанного рубля на себя тратит 30 копеек, а 70 копеек отдает на семейные нужды. Поэтому даже в полных семьях потеря женщиной работы является существенным уроном для всей семьи.

Основным документом в сфере регулирования труда женщин является Трудовой кодекс РФ. Кроме того, большое значение имеют положения коллективных договоров и индивидуальных соглашений между администрацией и сотрудницей. В целом можно выделить особенности правового регулирования условий труда в отношении:

- - женщин (в целом);
- - беременных женщин;
- - женщин, имеющих детей, в том числе детей-инвалидов.

Как правило, эти особенности представляют собой определенные гарантии, направленные на облегчение труда и защиту этой категории работников. На основе анализа нынешнего положения женщин на рынке труда, необходимо учитывать, что установленные законодательством льготы и гарантии подлежат предоставлению независимо от того, на основе какой формы собственности используется труд женщин (частной, государственной, муниципальной, общественных объединений или организаций). Ограничивается применение труда женщин на тяжелых работах и работах с вредными и (или) опасными условиями труда, а также на подземных работах, за исключением нефизических работ или работ по санитарному и бытовому обслуживанию. ТК РФ предусматривает, что перечень таких производств,

---

<sup>131</sup> Биневский Е.А. Женщины в сфере занятости и на рынке труда в российской экономике (эмпирические исследования гендерных различий трудового поведения) // Социология. 2010. № 3-4. С 80-82.

работ, профессий и должностей с вредными и (или) опасными условиями труда утверждается Правительством РФ.

Указанный Перечень содержит следующие виды работ:

а) работы, на которых запрещается применение женского труда (они сгруппированы по отраслям промышленности: металлообработка; строительные, монтажные и ремонтно-строительные работы; горные работы; геологоразведочные и топографо-геодезические работы; бурение скважин; добыча нефти и газа и др.). Решение о применении труда женщин на указанных в Перечне работах и должностях возможно только в том случае, если работодателем будут созданы безопасные условия труда для женщин и будет получено положительное заключение государственной экспертизы условий труда и службы Госсанэпиднадзора субъекта РФ;

б) работы, на которых в виде исключения допускается применение труда женщин. В частности, среди подземных работ в горнодобывающей промышленности и на строительстве подземных сооружений к таким относятся работы, выполняемые женщинами:

- занимающими руководящие посты и не выполняющими физической работы (генеральный директор, директор, начальник, технический руководитель, управляющий, главный инженер);

- занятыми санитарным и бытовым обслуживанием; проходящими курс обучения и допущенными к стажировке в подземных частях организации;

- врачами, средним и младшим медицинским персоналом; буфетчицами и другими работниками, занятыми санитарным и бытовым обслуживанием.

Запрещается применение труда женщин на работах, связанных с подъемом и перемещением вручную тяжестей, превышающих предельно допустимые для них нормы. Женщинам, работающим в сельской местности, может предоставляться по их письменному заявлению один дополнительный выходной день в месяц без сохранения заработной платы.

Правовое регулирование условий труда беременных женщин.

ТК РФ предусматривает целый ряд дополнительных гарантий для беременных женщин, что связано с необходимостью снижения физической нагрузки на организм женщины в период беременности. Женщин, имеющих детей в возрасте до трех лет, разрешается привлекать к:

- сверхурочной работе,
- работе в ночное время,
- работе в выходные и нерабочие праздничные дни, а также направлять в служебные командировки.

При этом обязательным является соблюдение следующих условий:

- наличие письменного согласия женщины;
- отсутствие запрета такой работы по состоянию здоровья в соответствии с медицинским заключением;

Аналогичный порядок установлен для:

- работников, имеющих детей-инвалидов или инвалидов с детства до достижения ими возраста 18 лет.

- - матерей и отцов, воспитывающих без супруга (супруги) детей в возрасте до пяти лет.

Женщин, имеющих детей в возрасте до трех лет, запрещается привлекать к работе вахтовым методом.

Государство и социум могут и должны защитить женщин от явной и скрытой дискриминации. В интересах экономического и социального прогресса нужно новое понимание их роли в жизни общества, результатом которого должно стать утверждение нового социального статуса женщин. Это продиктовано сложностью и многогранностью накопившихся проблем, невозможностью их решения традиционными методами. Проанализировав специфику женского труда, можно сделать следующие выводы, которые смогут уменьшить степень дискриминации женщины по отношению к мужчине на рынке труда. Необходимо уменьшить налогооблагаемую базу для работодателя за каждого сотрудника если у работающего на иждивении находится один или более детей. В последнюю очередь при сокращении на предприятии должны увольнять женщин и матерей одиночек. Нужно разрабатывать государственные программы обеспечивающие гарантированное устройство на работу молодых специалистов женщин. Ужесточить ответственность работодателя за дискриминационные отношения к женскому труду.

**И.П. Сергун**

## **РАЗВИТИЕ ДИАЛОГОВОГО ПАРТНЁРСТВА В РАМКАХ РОССИЯ – АСЕАН**

С момента перехода Российской Федерации на рыночные отношения, стране стратегически важно поддерживать дружеские отношения с Азиатско – Тихоокеанским регионом (АТР). Начиная с 1991 г. Россия постоянно принимает участия в форумах АСЕАН<sup>132</sup>. В июле 1996 г. она получила статус полномасштабного партнёра по диалогу со странами АСЕАН. Уже с 1996 г. началась работа по формированию нормативно-правовой базы взаимодействия между государствами. К основным документам нормативно-правовой базы, регулирующей взаимоотношения России и стран АСЕАН, относятся:

- Совместная декларация о партнерстве в деле мира и безопасности, а также процветания и развития в АТР (19 июня 2003 г., Пномпень, Камбоджа)<sup>133</sup>;

---

<sup>132</sup> АСЕАН – Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (англ. Association of South East Asian Nations) – политическая, экономическая и культурная региональная межправительственная организация стран, расположенных в ЮВА. Она создана в 1967 г. в составе Индонезии, Малайзии, Сингапура, Таиланда и Филиппин. В 1984 г. к ним присоединился Бруней, а в 1995 г. было принято во многом знаковое решение о приеме в состав Ассоциации Вьетнама, за которым последовали Лаос, Мьянма и Камбоджа.

<sup>133</sup> <http://www.grani.ru>

- Совместная декларация Россия – АСЕАН о сотрудничестве в борьбе с международным терроризмом (2 июля 2004 г., Джакарта, Индонезия);
- Совместная декларация России и АСЕАН о развитии и всеобъемлющем партнерстве (13 декабря 2005 г., Куала-Лумпур, Малайзия);
- Межправительственное Соглашение о сотрудничестве России и АСЕАН в области экономики и развития (10 декабря 2005 г., Куала-Лумпур, Малайзия).
- Комплексная программа действий по развитию сотрудничества России и АСЕАН на 2005-2015 гг. (13 декабря 2005 г., Куала-Лумпур, Малайзия).

29 ноября 2004 г. Россия присоединилась к Договору о дружбе и сотрудничестве в ЮВА, заключённый в 1976 г. (Балийский договор), что создало предпосылки для углубления диалога Россия – АСЕАН и участия страны в других интеграционных группировках, ядром которых является АСЕАН<sup>134</sup>.

В рамках партнерства Россия – АСЕАН действуют следующие структурные подразделения:

- Совместный комитет сотрудничества;
- Совместный планово-распорядительный комитет;
- Финансовый фонд диалогового партнерства;
- Рабочая группа по торгово-экономическому сотрудничеству;
- Рабочая группа по научно-технологическому сотрудничеству;
- Московский комитет АСЕАН.

Отметим, что Министр иностранных дел РФ ежегодно участвует в министерских совещаниях АСЕАН с диалоговыми партнёрами в форматах АСЕАН +10 и АСЕАН +1. 13 декабря 2005 г. в Куала-Лумпуре состоялся первый саммит Россия – АСЕАН. В саммите принял участие Президент РФ В.В. Путин. В ходе саммита были подписаны соглашения о сотрудничестве и достигнуты договорённости по развитию партнёрских отношений между государствами. «Совместная политическая декларация саммита отражала готовность России и АСЕАН к дальнейшему углублению партнерства, общность интересов и близость подходов к решению ключевых глобальных и региональных проблем»<sup>135</sup>. Саммит оправдал ожидания и имел предпосылки к проведению регулярных встреч на уровне Россия – АСЕАН, однако периодичность таких встреч не была определена.

Активно расширяется структура диалоговых механизмов партнерства в рамках Россия – АСЕАН. В настоящее время она включает в себя ежегодные встречи министров иностранных дел России и стран АСЕАН, совещания старших должностных лиц по политическим вопросам (на уровне заместителей министров иностранных дел), по экономическим вопросам и по энергетике, совместные рабочие группы по торгово-экономическому и научно-технологическому сотрудничеству, по противодействию терроризму и транснациональной преступности. Основными органами, координирующими практическое взаимодействие, являются Совместный комитет сотрудничества и

<sup>134</sup> <http://www.economy.gov.ru>

<sup>135</sup> Алексеев А.Ю. Прорубая окно в Азию // Независимая газета. 26 декабря 2005 г.

Совместный планово-распорядительный комитет.

20 января 2009 г. Президентом России Д.А. Медведевым был подписан указ, утверждающий должность Постоянного представителя РФ при АСЕАН. На основе указа Президента на должность был назначен действующий российский посол в Индонезии – А.А. Иванов.

Второй саммит Россия – АСЕАН стал настоящим стратегическим диалогом на высшем уровне. Однако, по оценкам экспертов, саммит Россия – АСЕАН вызвал смешанные чувства. С одной стороны преимущества от сотрудничества России и стран АСЕАН очевидно. Одним из таких преимуществ является доступность динамично развивающихся азиатских рынков для российских компаний. Россия сможет полноценно сотрудничать с азиатскими рынками, не опасаясь сильной конкуренции со стороны Китая. Несмотря на это, есть факторы, препятствующие развитию отношений между Россией и странами АСЕАН. Прежде всего Россия не является стратегически важным партнёром для стран АСЕАН, такая же ситуация прослеживается и с российской стороны. К примеру, для АСЕАН Россия не входит даже в десятку ключевых партнёров (рис. 1), а объем торгового оборота между странами остается небольшим – около 10 млрд долл.<sup>136</sup>

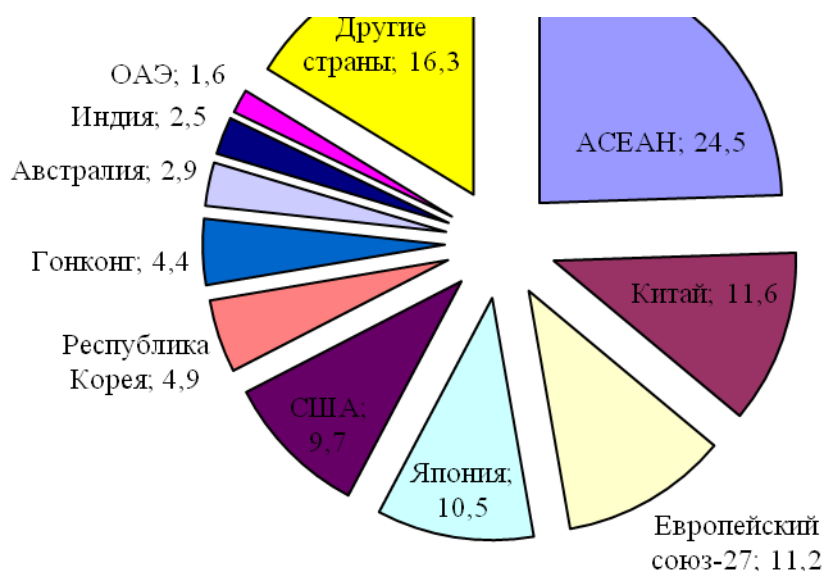


Рис. 1. Первая десятка торговых партнёров АСЕАН в 2009 году, в %<sup>137</sup>

Однако, полагаю, ситуация в отношениях между Россией и АСЕАН

<sup>136</sup> <http://www.thejakartapost.com>

<sup>137</sup> Top ten ASEAN trade partner countries/regions, 2009 as of 15 July 2010. ASEAN Statistics. <http://www.aseansec.org>



начинает меняться в лучшую сторону. Это и неудивительно: потенциал сотрудничества настолько велик, что привлекает все большее внимание как со стороны государств, так и со стороны деловых кругов.

Россия стремится к продвижению на рынки стран АСЕАН своих товаров, технологий и инвестиций. Одновременно РФ заинтересована в использовании модернизированного потенциала стран Ассоциации, в том числе для развития экономики Сибири и Дальнего Востока. Поэтому торгово-экономическое и инвестиционное сотрудничество является одним из главных сфер взаимодействия с Ассоциацией.

Принципиально важным шагом в углублении практического взаимодействия стало создание Финансового фонда диалогового партнерства Россия – АСЕАН, в который за 2007-2009 гг. Россия внесла 1,75 млн долл. Сумма небольшая, особенно по сравнению с многомиллионными фондами сотрудничества с АСЕАН, созданными Китаем, Японией, Индией и другими диалоговыми партнерами. В то же время это позволило приступить к реализации проектов сотрудничества по государственной линии. Уже осуществлены совместные мероприятия в сфере возобновляемых источников энергии, малого и среднего предпринимательства, изучения русского языка, туризма, здравоохранения. На очереди – проектные предложения в области чрезвычайного реагирования, современных биотехнологий. Одна из основных задач на ближайшую перспективу – перейти от единичных проектов к более масштабной долгосрочной и взаимовыгодной кооперации на направлениях, представляющих наибольший взаимный интерес<sup>138</sup>.

В своём выступлении на саммите Д.А. Медведев подчеркнул необходимость интенсификации диалога Россия – АСЕАН в экономической сфере. По его мнению, необходимо организовать диалог между странами в рамках АСЕАН с участием представителей бизнеса, а также представителей различных регионов. Конкретным шагом в этом направлении стала организация в Ханое 28 октября 2010 г. встречи представителей бизнес-сообществ стран в рамках Делового и инвестиционного саммита АСЕАН<sup>139</sup>.

Россия готова энергично подключаться к интеграционным процессам в АТР в целях модернизации экономики и, конечно, рассчитывает на то, что будут созданы все условия для обмена товарами, инвестициями технологиями.

По словам Д.А. Медведева, Россия готова оказывать содействие в сфере сокращения разрыва в уровнях развития стран, которые являются членами АСЕАН. В этом контексте прорабатываются условия российского сотрудничества с Вьетнамом, Камбоджой, Лаосом и Таиландом в программах освоения бассейна реки Меконг. Россия намерена помогать странам АСЕАН в обеспечении продовольственной безопасности, в области подготовки национальных кадров, что имеет давнюю историческую основу<sup>140</sup>.

---

<sup>138</sup> Лавров С.В. Россия и АСЕАН могут многое сделать вместе // Международная жизнь. 2010. № 10.

<sup>139</sup> Выступление Д. А. Медведева на втором саммите Россия–АСЕАН. 30.10.2010 г. <http://www.lawinrussia.ru>

<sup>140</sup> Выступление Д. А. Медведева на втором саммите Россия–АСЕАН. 30.10.2010 г.

Особое место занимает взаимодействие в области электроэнергетики, мирного атома, возобновляемой энергетики и в газовой сфере. С российской стороны огромный интерес к осуществлению совместных проектов в этой сфере сотрудничества проявляет «Росатом». Именно на втором саммите Россия – АСЕАН было подписано соглашение о строительстве первой АЭС в ЮВА. Возведением АЭС будет заниматься «Атомстройэкспорт», которому предстоит ввести в строй первые два энергоблока АЭС Ниньтхуан-1. Разработкой технико-экономического обоснования будет заниматься ОАО «Группа Е4».

На втором саммите Россия – АСЕАН были рассмотрены вопросы сотрудничества и в сфере гидроэнергетики. Российская компания «РусГидро» и «Петровьетнам» утвердили основные положения соглашения по строительству гидроэлектростанции Дакдрин.

Получает развитие и традиционное направление сотрудничества – углеводородная сфера. В середине октября ТНК-ВР договорились с вьетнамской стороной о покупке активов британской ВР. В ходе визита Д.А. Медведева во Вьетнам дорабатывался меморандум о приобретении доли в 35 % в шельфовом добывающем газовом блоке 06-1, состоящем из газоконденсатных месторождений Lan Tau и Lan Do, доли в 32,7 % в трубопроводе и терминале Nam Con Son, а также 33,3 % в электростанции Phu My 3. Эта группа активов формирует интегрированную энергетическую цепочку<sup>141</sup>.

Несмотря на перерыв в диалоге в 5 лет, а также достаточно низкий товарооборот между Россией и странами АСЕАН, в целом результаты саммита достаточно высоки. Были достигнуты конкретные соглашения и договорённости. По нашему мнению, оба партнёра осознают необходимость ведения диалога между собой, а также необходимость сотрудничества в различных областях экономики. Саммит Россия – АСЕАН вывел отношения между странами на новый этап. Теперь это не просто партнёры по диалогу, а целый политико-экономический союз, который будет развивать свои отношения и укреплять их в структуре мировой экономики.

**Е.А. Ковригина**

## **ОБЩЕСТВЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ**

«Многие знают, как познать непознанное, но мало кто знает, как познать уже известное», – мудро замечали в древнем Китае. Действительно, часто вроде бы известные и очевидные явления при попытке их анализа ускользают от исследователя и не желают встраиваться в работающие теоретические схемы. Общественные интересы – одно из таких явлений. С одной стороны, признание общественных интересов лежит на поверхности, с другой стороны, здесь до сих

---

<http://www.lawinrussia.ru>

<sup>141</sup> Кузьмин В. Три кита России и Вьетнама // Российская газета. 01.11.2010. № 247.

пор не сложилось общепризнанной теории. Многообразие позиций – от полного отрицания до построения несовпадающих моделей общественных интересов означает, что у ученых отсутствует консенсус в понимании данного вопроса. В современных условиях исследование общественных и личных экономических интересов имеет важное теоретическое и практическое значение, так как в процессе экономической деятельности люди взаимодействуют друг с другом, руководствуясь своими интересами. Их интересы представляют сложную систему, затрагивающую, по существу, все отношения в обществе. К.Маркс отмечал, что «все то, за что человек борется, связано с его интересом»<sup>142</sup>.

Экономические интересы, как личные, так и общественные, связаны с необходимостью удовлетворения потребностей людей. Любая деятельность осуществляется ради удовлетворения каких-либо потребностей. Именно поэтому экономические интересы людей выступают как побудительные силы их производственной деятельности. Специфика экономических интересов предопределена, с одной стороны, объективными условиями производства, с другой – мерой осознания интереса субъектом экономики. В процессе этой деятельности они стремятся реализовать свои интересы, которые тесно связаны с их потребностями, хотя и отличаются от них. Как известно, потребности людей — это проявления объективной необходимости в поддержании условий их жизнедеятельности. Таковы их потребности в пище, тепле, одежде, жилище. Это относится и к духовным потребностям. В интересах же выражены пути и способы удовлетворения потребностей. Это касается интересов отдельных людей и социальных групп.

Так, потребности конкретной личности и общества, как совокупности всех видов взаимодействия и форм объединения людей, вызваны объективными условиями его существования. Однако «в самом потребностном состоянии субъекта, – как писал А.Н.Леонтьев, – предмет, который способен удовлетворить потребность, жестко не записан. До своего первого удовлетворения потребность «не знает» своего предмета, он еще должен быть обнаружен»<sup>143</sup>. Найдя предмет своего удовлетворения, потребность становится опредмеченной, а сам предмет приобретает способность и функцию удовлетворять потребности субъекта, то есть становится ценностью. В то время как субъект начинает относиться с интересом к предмету и условиям, обеспечивающим способность предмета удовлетворять потребности, выделять их и придавать им особое значение. Таким образом, процесс появления интереса у личности можно отразить следующей схемой: «потребность – предмет удовлетворения – ценность – интерес».

Особо хочется обратить внимание на ценностный характер интереса. Именно через интерес характеризуется отношение человека к окружающему его миру. Другими словами, категория интереса отражает отношение человека

---

<sup>142</sup> См.: Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения/К. Маркс, Ф. Энгельс.-М.: Изд. полит. лит-ры, 1969 г.-т.1., 72с.

<sup>143</sup> См.: Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики/А.Н. Леонтьев.- М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981г.- 314с.

к таким вещам и явлениям, которые имеют для него определенное значение и наполняют смыслом его существование. При этом нетрудно заметить, что не все предметы действительности, обладающие свойством удовлетворять имеющиеся у социального субъекта потребности, включаются последним в структуру, имеющих у него интересов. Так, к примеру, для одного удовлетворение потребности в пище связывается с минимально необходимым набором продуктов, качеству и содержанию которых он может не придавать особого значения, довольствуясь малым. Для другого же удовлетворение потребности в пище самыми изысканными яствами становится содержанием и смыслом всей его жизни. Выбор предмета интереса во многом зависит от ценностной позиции, занимаемой социальным субъектом. Важную роль в этом процессе играет социальное положение в обществе, которое во многом обусловлено характером существующих производственных отношений. Но французский философ К.Гельвеций имел противоположную точку зрения. А именно, не интересы подчинены духовному миру, ценностям человека, а наоборот. «Если мир физический, подчинен закону движения, то мир духовный не менее подчинен закону интереса. На земле интерес есть всемогущий волшебник, изменяющий в глазах всех существ вид всякого предмета»<sup>144</sup>. «Интерес, есть начало всех наших мыслей и всех наших поступков». И далее: «для объяснения человека нет необходимости... прибегать к первородному греху»<sup>145</sup>.

На ценностный характер интереса указывает также то, что последние не появляются на свет вместе с рождением человека, а формируются в процессе социализации по мере становления личности ребенка и впоследствии могут изменяться в течение всей его жизни. Отсюда можно сделать следующий вывод – на ценностный характер интереса можно влиять, притом осознанно. И от характера этого влияния зависит не только жизнь конкретной личности, но и всего государства в целом.

Думается, что ценность для человека представляют именно характеристики, способные удовлетворить потребности, а не сам предмет в его первоначальном виде, что дает основание для взаимозаменяемости предметов удовлетворения потребности при условии сохранения за ними необходимых функций и свойств. А это, в свою очередь, открывает широкие возможности для творчества по созданию новых и новых предметов, обладающих определенными свойствами и способных удовлетворить потребность. При этом не надо забывать также, что в процессе общественного развития действует закон возрастания потребностей, сформулированный К.Марксом, в котором зафиксирована связь между общественно – экономическим развитием общества и возвышающимися потребностями социальных субъектов (общества, социальных групп, личности).

Нередко интерес отождествляют с мотивом деятельности в силу того, что

---

<sup>144</sup> См.: Гельвеций К. Об уме/ К. Гельвеций. - М. : Мир книги: Литература, 2006г. - 559 с.

<sup>145</sup> См.: Гельвеций К. О человеке, его умственных способностях и его воспитании /К. Гельвеций.– М.: Мысль, 1974г.-т.2.

между этими двумя понятиями имеется определенное сходство, однако существуют и различия. Так, мотив побуждает к деятельности, направленной на получение предмета, способного удовлетворить потребность субъекта, в то время как интерес направлен на сохранение за предметом тех функций и свойств, благодаря которым он способен удовлетворить потребность. Другими словами, если роль мотива выражается в обеспечении предметной деятельности, то роль интереса – в обеспечении ценности этой деятельности для социального субъекта.

Другой важной характеристикой понятия интерес, является то, что интерес может принадлежать только разумному существу. Об этом свидетельствуют размышления И. Канта. Проблему интереса он рассматривал преимущественно в связи с практическим разумом. Философ отмечал: «интерес есть то, благодаря чему разум становится практическим, то есть становится причиной, определяющей волю. Поэтому только о разумном существе говорят, что он проявляет к чему-нибудь интерес; существа, лишённые разума, имеют только чувственные побуждения»<sup>146</sup>.

Исходя из этого, можно выделить еще одну характеристику интереса – принадлежность интереса определенному социальному субъекту и осознание его этим субъектом. В литературе встречаются прямо противоположные мнения по этому вопросу. Так, например, согласно определению, данному Г.М.Гаком, интерес есть «объективное явление, связанное с бытием предмета, и не сводится к сознанию и воле»<sup>147</sup>. Такое понимание распространяется автором не только на личный, но и на общественный интерес. «Интерес общности дан объективно, как определяемый ее природой и условиями существования»<sup>148</sup>. В свою очередь, А.Г. Здравомыслов также отмечает, что «с одной стороны, интерес субъекта существует объективно по отношению к его воле и сознанию. Это подтверждается, в частности, тем, что всякий субъект может действовать вопреки своим собственным неосознанным интересам. С другой стороны, всякая деятельность, любой поступок определяются тем или иным интересом данного субъекта»<sup>149</sup>.

Обычно в каждом интересе в какой-то мере представлены два момента – значимость и эмоциональная привлекательность, но соотношение между ними на разных уровнях сознательности может быть различным. Когда общий уровень сознательности или осознанность данного интереса невысоки, господствует эмоциональная привлекательность. На этом уровне сознательности на вопрос о том, почему интересуется то-то, ответ может быть только один: интересуется, потому что интересуется, нравится, потому что нравится. Чем выше уровень сознательности, тем большую роль в интересе

---

<sup>146</sup> См.: Кант И. Сочинения в шести томах/И. Кант.- М., 1965г.-т.4, ч.1,- 544 с.

<sup>147</sup> См.: Гак Г.М. Общественные и личные интересы и их сочетание при социализме /Г.М. Гак// Вопросы философии.- 1955 г.- №4.- с.19-23.

<sup>148</sup> См.: Гак Г.М. Общественные и личные интересы и их сочетание при социализме /Г.М. Гак// Вопросы философии.- 1955 г.- №4.- с.19-23.

<sup>149</sup> См.: Здравомыслов А.Г. Проблема интереса в социологической теории/А.Г. Здравомыслов.- Л.: ЛГУ, 1964. С. 6-7.

играет осознание объективной значимости тех задач, в которые включается человек. Однако, как бы ни было высоко и сильно сознание объективной значимости соответствующих задач, оно не может исключить эмоциональной привлекательности того, что вызывает интерес. При отсутствии более или менее непосредственной эмоциональной привлекательности будет осознание значимости, обязанности, долга, но не будет интереса. Таким образом, соотношение эмоциональной привлекательности и значимости – это еще одна характеристика интереса.

Существенное свойство интереса заключается еще и в том, что он всегда направлен на тот или иной предмет. "Опредмеченность" интереса и его сознательность теснейшим образом связаны; точнее, это две стороны одного и того же; в осознанности предмета, на который направлен интерес, и проявляется прежде всего сознательный характер интереса.

Итак, интересы являются важнейшей движущей силой как для социально-экономического и духовного развития общества, так и для творческого развития личностей живущих в нем людей. А неоднозначность трактовки понятия и сущности интереса заставляет вновь и вновь возвращаться к исследованию интереса как экономической категории.

Можно сказать, что взаимодействие экономических интересов людей составляет основное содержание экономической жизни общества. Оно осуществляется в процессе производства, распределения, обмена и потребления созданных предметов и услуг, то есть во всех звеньях производственно – экономических отношений. Речь идет об экономических интересах разного рода предпринимателей, рабочих, служащих, крестьян, производственных коллективов, наций, общества в целом. Каждый из данных социальных субъектов имеет свои специфические интересы, которые он стремится реализовать. Так что взаимодействие людей в процессе производства, в конечном счете, можно понимать как взаимодействие их экономических интересов. Таким образом, необходимо вырабатывать принципы оптимального сочетания этих интересов, их гармонизации. И экономическая наука и практика в этом играет немаловажную роль.

Реализация экономических интересов людей и удовлетворение их потребностей выступают как важнейшие звенья в механизме действия экономических законов. Ведь последние есть не что иное, как законы производственной деятельности людей и их экономических отношений. Но к производственной деятельности людей побуждают, прежде всего, их потребности, которые, следовательно, и являются исходным звеном действия экономических законов. Экономические же интересы выражают оптимальные пути и способы экономической деятельности людей по удовлетворению этих потребностей, что в свою очередь определяется содержанием существующих экономических отношений.

Так, экономические интересы можно разграничить по степени общности. В этой связи, как известно, различают общественные, групповые и личные интересы. Все они выступают проявлением экономических отношений людей. На протяжении длительного периода данная проблема в экономической

литературе упрощалась, догматизировалась. Приоритет общенародных, общегосударственных интересов в нашем обществе получал одностороннюю интерпретацию, в соответствии с которой вольно или невольно недооценивалось значение интересов трудового коллектива и отдельной личности. А такая недооценка создает благодатную почву для полной дисгармонии интересов личности, коллектива и общества, которая и обнаружилась в период застоя. Особое значение здесь имеет недооценка роли личного интереса в развитии производства. Следует особо подчеркнуть, что личные интересы надо не подчинять общественным, а наполнять, обогащать общественным содержанием.

Комплекс экономических интересов находится в постоянном движении, изменяясь с развитием производства, его структуры, с социально – экономической динамикой общества. Это движение порождает необходимость соответствующего регулирования интересов, цель которого – обеспечение их максимально стимулирующей роли в совершенствовании производства и их относительной гармонии.

В силу своей способности удовлетворять потребности предметы материального мира являются основным внешним фактором, который обеспечивает единство имеющихся у людей интересов и объединение их в коллектив для совместного осуществления трудовой деятельности. «Общий интерес, – подчеркивали К.Маркс и Ф.Энгельс, – существует не только в представлении, как «всеобщее», но прежде всего он существует в реальной действительности в качестве взаимной зависимости индивидов, между которыми разделен труд»<sup>150</sup>. Чем развитее общественное производство, чем выше уровень его дифференциации, тем сложнее производимый продукт, тем шире, разнообразнее круг людей, интересы которых нашли свое отражение в деятельности и ее конечном продукте.

Реализуя свои интересы, человек создает не только материальные блага, продуктами его творения являются и духовные ценности, и организационно-управленческие структуры, и самые разнообразные грани существующих в обществе отношений, то есть вся общественная жизнь во всем богатстве и многообразии ее конкретного содержания. Поскольку эта жизнь есть результат человеческой деятельности, постольку всю ее можно рассматривать как реализацию и «опредмечивание» человеческого бытия.

Таким образом, материальная (предметная) составляющая общественного бытия обладает огромным социально-интегративным и социально-коммуникативным значением, создает основу для единения общественных и личных интересов. Однако нельзя не заметить, что единство это – диалектически противоречиво. Причину следует искать в специфике отношений человека и вещи.

Таким образом, общность интересов людей, выраженная в их направленности на один и тот же предмет внешнего мира, с одной стороны, является важным фактором, объединяющим и заставляющим людей вступать

---

<sup>150</sup> См.: Маркс К., Энгельс Ф. Фейербах. Противоположность материалистического и идеалистического воззрений/К. Маркс, Ф. Энгельс.-М.,1966г.-42с.

между собой в определенные социальные отношения, а с другой – при нахождении этого предмета в собственности у кого-либо из них, фактором, разъединяющим этих людей. Другими словами, любой общественный интерес содержит в себе внутреннее противоречие, разрешение которого порождает другой, качественно новый общественный интерес и служит очередным толчком развития общества. Еще Г.В.Ф. Гегель обратил внимание на серьезность проблемы сочетания общих и частных интересов. Государство, по его мнению, «оказывается благоустроенным и само в себе сильным, если частный интерес граждан соединиться с его общей целью, если один находит свое удовлетворение в другом – и этот принцип сам по себе в высшей степени важен»<sup>151</sup>. Общественные интересы включают все виды интересов, независимо от того, кто выступает их носителем и в какой сфере общественной жизни проявляется их направленность, хотя термин "общественный" применяется также и для противопоставления интересов общества в целом личным интересам.

Необходимо подчеркнуть то, что общественный интерес не является простой суммой интересов личных, а представляет собой их сложно организованную систему. К.Маркс указал, что «всеобщий или общественный интерес есть именно лишь всесторонность эгоистического интереса»<sup>152</sup>. Причем главным интегрирующим фактором интересов личных в интерес общественный выступает совместная практическая деятельность как потребность, присущая каждому отдельно взятому человеку. Однако вместе с осознанием для себя ценности одного, к человеку приходит понимание ненужности, вредности другого, вследствие чего интересы личности могут и не совпадать с общественными. Таким образом, в обществе создаются основания для социальной дифференциации.

Как известно, интерес не существует вне человека (личности), который является его основным и единственным носителем в окружающем нас мире. Однако в этом мире человек в силу объективных обстоятельств испытывает нужду в разнообразных предметах, а значит, имеет и самые разнообразные интересы. Последние из-за своей направленности на различные предметы действительности могут вступать между собой в противоречие, разрешение которого также становится для человека жизненно необходимым. В результате появляется личность как форма разрешения конфликта, ограниченного сознанием человека, основанного на противоречии имеющихся у человека и актуальных на данный момент интересов.

Личность сосредоточивает в себе обычно целый комплекс разнообразных взаимодействующих друг с другом интересов. В зависимости от объективных и субъективных факторов личность в различной степени может осознавать эти интересы и их взаимодействие. В идеале хотелось бы, чтобы каждый участник делового сообщества рассматривал бы себя в качестве ответственного члена общества и инициативно искал возможности внести свой вклад в развитие

---

<sup>151</sup> См.: Гегель Г.В.Ф. Работы разных лет/Г.В.Ф. Гегель. - М.: Мысль, 1972г.- т. 2., 24с.

<sup>152</sup> См.: Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения/К. Маркс, Ф. Энгельс.-М.: Изд. полит. лит-ры, 1969 г.-т.46., ч.2., 139с.



общества, при этом самостоятельно идентифицируя общественные интересы и действуя, не дожидаясь указаний или давления со стороны заинтересованных групп.

Таким образом, можно говорить о личности как предельной форме согласования личных интересов человека и обеспечения его целостности как субъекта социального функционирования. В свою очередь, в качестве предельной формы согласования интересов в рамках общества и поддержания его целостности из всех известных и существующих на данный момент следует назвать государство. В этом отношении еще Г.В.Ф. Гегелем была выведена замечательная формула связи личности и государства, в которой философ начал рассматривать последнее как результат соединения двух противоположных начал – интересов целого и интересов составляющих его людей. Оба они, писал Г.В.Ф. Гегель, «существуют лишь друг для друга и друг посредством друга, переходят в друг друга. Способствуя осуществлению моей цели, я способствую осуществлению всеобщего, а последнее, в свою очередь, способствует осуществлению моей цели»<sup>153</sup>.

При этом не стоит забывать, что человек, как бы он «...ни был ограничен в национальном, религиозном, политическом отношении, все же всегда выступает как цель производства»<sup>154</sup>, а это возможно только благодаря тому, что основной движущей силой любого производства является интерес, который изначально субъектен и в конечном счете всегда принадлежит человеку. В свою очередь, развитие производства порождает у людей новые потребности и ценности, что ведет к появлению новых общественных и личных интересов.

Особо хочется обратить внимание на то, что чем выше уровень общественно-экономического развития, тем многообразнее общественные и личные интересы, действующие во всех сферах жизнедеятельности общества, тем сложнее и противоречивее их взаимосвязь. С одной стороны, общественный интерес в процессе общественно-исторического развития также усложняется и представляет собой результат, полученный в процессе сложно организованной системы взаимодействия интересов всех социальных субъектов, включенных в общество, в том числе и отдельной человеческой личности. С другой стороны, общественный (общий для ее членов) характер приобретают и интересы всевозможных больших и малых социальных групп.

Личный интерес всегда связан с интересом общественным посредством общественно-практической деятельности, в которую включен человек, и наоборот, интересы общественные через существующую в обществе практику неразрывно связаны с интересами отдельной личности. Более того, чем развитее общество, тем сложнее и многограннее становится эта взаимосвязь.

Именно поэтому в современных условиях так важно сформировать эффективную политику согласования личных и общественных интересов.

---

<sup>153</sup> См.: Гегель Г.В.Ф. Философия права/Г.В.Ф. Гегель. - М.: Мысль, 1990г.- 312с.

<sup>154</sup> См.: Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения/К. Маркс, Ф. Энгельс.-М.: Изд. полит. лит-ры, 1962 г.-т.22., 111с.

## СОДЕРЖАНИЕ

<i>Трубицына Т.И.</i> Противоречия дифференциации хозяйствования регионов современной России..3	
<i>Красильников О.Ю.</i> Проблемы глобализации экономики России на основе развития интернет-технологий.....11	
<i>Челнокова О.Ю.</i> Влияние кризиса на интеграционные процессы в национальной экономике.....15	
<i>Оберт Т.Б.</i> Приватизационный процесс в условиях финансово-экономического кризиса....23	
<i>Порезанова Е.В.</i> Особенности монополизма в экономике России.....28	
<i>Коновалова Т.Л.</i> Роль государственных корпораций в производстве общественных благ.....36	
<i>Сенокосова О.В.</i> Особенности приграничного взаимодействия регионов РФ.....42	
<i>Шлякова О.А.</i> Старение населения и пенсионные системы в развитых странах: опыт для	

России.....	51
<i>Коротковская Е.В.</i>	
<i>Степанов И.И.</i>	
Основные концепции этики бизнеса.....	60
<i>Киушина В.В.</i>	
Ресурсная обеспеченность и ресурсная ограниченность развития национальной экономики.....	66
<i>Корчагина А.С.</i>	
Тенденции развития государственно-частного партнерства в российской экономике.....	76
<i>Ладоня О.А.</i>	
Реализация экономических интересов хозяйствующих субъектов на региональном уровне.....	89
<i>Трубицын А.Р.</i>	
Влияние государства на развитие отношений инвестиционной активности субъектов экономики России.....	94
<i>Тютюков Д.А.</i>	
Информационное обеспечение рыночных отношений в экономических исследованиях (к теории вопроса).....	103
<i>Малинский И.Г.</i>	
<i>Коротковская Е.С.</i>	
Специфика женского труда в современной России.....	111
<i>Сергун И.П.</i>	
Развитие диалогового партнёрства в рамках Россия – АСЕАН.....	117
<i>Ковригина Е.А.</i>	
Общественные экономические интересы: общее и особенное.....	121

### СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**Киушина Вероника Васильевна** - аспирантка кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Ковригина Евгения Анатольевна** - аспирантка кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Коновалова Татьяна Леонидовна** - старший преподаватель кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Коротковская Елена Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Коротковская Елена Сергеевна** – соискатель кафедры экономической социологии Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Корчагина Алёна Сергеевна** - аспирантка кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Красильников Олег Юрьевич** – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Ладоня Оксана Александровна** – аспирантка кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Малинский Игорь Герикович** – кандидат социологических наук, проректор по учебно-организационной работе Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Оберт Татьяна Борисовна** – старший преподаватель кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Порезанова Елена Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Сенокосова Ольга Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Сергун Игорь Петрович** - аспирант кафедры мировой экономики и таможенного менеджмента Саратовского государственного социально-экономического университета.

**Степанов Игорь Ильич** – доцент, заведующий кафедрой теологии Рязанского государственного университета им. С.А. Есенина.

**Трубицын Александр Романович** – аспирант кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им.

Н.Г. Чернышевского.

**Трубицына Тамара Ивановна** – Заслуженный деятель науки Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Тютюков Дмитрий Андреевич** - аспирант кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Челнокова Ольга Юрьевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.

**Шлякова Ольга Анатольевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики Саратовского государственного университета им. Н.Г. Чернышевского.