



В ходе регионального экономического кругооборота возникают инъекции, которые представляют собой поток денежных средств, направляемый на приобретение валового регионального продукта (инвестиционные расходы фирм, работающих на территории региона; расходы региональных органов власти, связанных с приобретением региональных товаров и услуг; поступления денежных средств от экспорта и реализации продукции за пределами региона). Инъекции повышают совокупный спрос на территории региона, обеспечивая реализацию созданного валового регионального продукта, а следовательно, улучшают экономическую ситуацию в регионе: стимулируют производство, сокращают безработицу, способствуют экономическому росту.

В целом анализ регионального экономического кругооборота дает возможность определить элементы саморегулирования и саморазвития региональной экономики, а также выявить инструменты государственного воздействия на региональное хозяйство.

Региональная экономика, являясь относительно обособленной частью национальной экономики, отличается существенной спецификой протекания экономических процессов. Поскольку они представляют собой звено в территориальном разделении труда и являются элементом межрегиональных связей, то представляют собой более открытую систему, чем национальная экономика. Чем в большей степени регион вовлечен в территориальное разделение труда, тем более открытой является его экономика, а это приводит к особен-

ностям регионального положения. Прежде всего, вполне закономерны значительные расхождения изъятий и инъекций в экономическом кругообороте продуктов и доходов на уровне региона. Далее, существует несоответствие валового регионального продукта, произведенного в регионе, и стоимости ресурсов, потраченных на его производство. Кроме того, для региона характерны межотраслевые диспропорции, вследствие специализации региона в производстве определенных видов продукции.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что региональная экономика представляет собой часть народнохозяйственного комплекса, поэтому социально-экономическая природа национальной и региональной экономики одна и та же. Она проявляется в однородности и общности экономических процессов, протекающих на территории страны и ее регионов. Эта общность заключается в том, что региональная экономика имеет: относительно идентичную структуру с национальной экономикой; типичные факторы, влияющие на отдельные сектора экономики; идентичный механизм взаимосвязи различных секторов национальной и региональной экономики.

Примечания

- ¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46, ч. 1. С. 229.
- ² Там же. Т. 23. С. 578.
- ³ Маршалова А.С., Новоселов А.С. Основы теории регионального воспроизводства. М., 1998. С. 27.

УДК 338(470+571)

СПЕЦИФИКА МИКРО- И МАКРООГРАНИЧЕНИЙ В ТРАНСФОРМИРУЕМОЙ ЭКОНОМИКЕ

Е.В. Порезанова

Саратовский государственный университет
E-mail: oberttb@info.sgu.ru

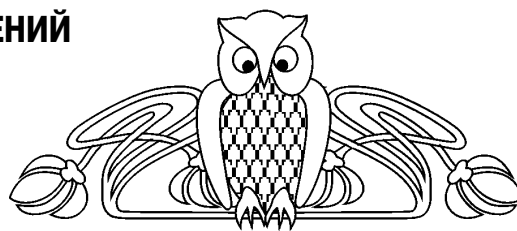
В статье раскрыты основные макроограничения в экономике России. Рассмотрены модели развития экономики. Выделены микроограничения в деятельности предприятий. Исследуется бартер и слабое государственное регулирование как основные ограничения в экономике России.

Ключевые слова: ограничение, трансформация экономики, макроэкономическая нестабильность, макро- и микроограничения, бартер, слабое государственное регулирование.

Specificity of Macro- and Microrestrictions in an Economy under Transformation

E.V. Porezanova

In the article the main makrogranicheniya in Russia's economy. Raslooking model of economic development. Mikrogranicheniya are dis-



tinguished in the activity of enterprises. Investigate barter and weak government regulation as the major constraints in the economy of Russia.

Key words: restriction, transformation of the economy, macroeconomic instability, macro- and mikrogranicheniya, barter, weak state regulation.

Современное состояние экономики России предполагает функционирование системы ограничений как на макро-, так и на микроуровнях. Экономическое осознание ограничений определяет детерминированные рамки экономического поведения хозяйствующего субъекта или общества в целом, регламентирующие взаимодействие и взаимоотношения этих субъектов. Уже в условиях первобытнообщинного строя сложилась своеобраз-



ная система нормативного регулирования, ориентированная, прежде всего, на ограничения (табу и другие нормы ограничения). При становлении права общество было заинтересовано в том, чтобы возвести существующие положения в закон и те его ограничения, которые обусловлены обычаем и традицией, фиксировать как законные ограничения.

В условиях трансформации экономики ограничения претерпевают определенные изменения, раскрывается проблема угроз в экономике. В частности, экономические угрозы – это нарастающие угрозы технологического отставания российской экономики и утраты накопленного научно-технического, трудового потенциала. Так, в 1970 г. средний возраст производственного оборудования в промышленности составлял менее 8.5 лет, к концу 1998 г. он увеличился в 2 раза. Степень износа основных фондов в промышленности за этот же период возросла с 25 до 53%¹.

В январе–июле 2009 г. инвестиции в основной капитал по сравнению с соответствующим периодом прошлого года снизились на 18.8%.

Вследствие наблюдаемого сейчас «урезания» инвестиционных программ многих крупных компаний по итогам 2009 г. объем инвестиций может сократиться на 25–30%.

Темпы падения инвестиций в основной капитал в I и II кварталах 2009 г. ускорились примерно с 15 до 20% год к году. Главная причина этого – стагнация кредитования. И даже попытка применить в России старые (американские) и новые (китайские) рецепты таргетирования властями не инфляции, процентных ставок или денежной массы, а кредита, пока не приносит ни первичного (кредиты), ни окончательного (инвестиции) результата.

Общая величина кредитов экономике фактически стагнирует, но налицо разнонаправленная динамика кредитования со стороны коммерческих и государственных банков (рис. 1). Если последние «в приказном порядке» вынуждены наращивать свои кредитные портфели, то банки, проводящие рыночную политику и опирающиеся на собственные оценки рисков, как правило, их сокращают².

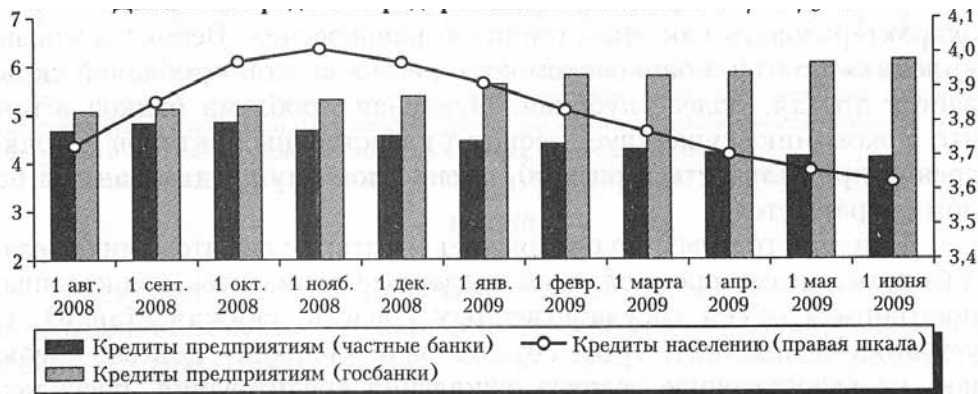


Рис. 1. Динамика кредитов предприятиям и населению (трлн руб.)³

При этом снижению процентной ставки по кредитам до уровня ниже рентабельности выпуска в промышленности (что могло бы стимулировать инвестиции) препятствуют в первую очередь высокие риски невозвратов, а не инфляция, поскольку рост ставок наблюдается даже при ее снижении

(рис. 2). В последнее время Банк России, продолжая жестко контролировать денежное предложение, попытался сбить ставки. Для этого он несколько раз снижал ставку рефинансирования и ставку кредитования банков (в начале года высокими ставками «отвлекал» инвесторов от валютных активов).

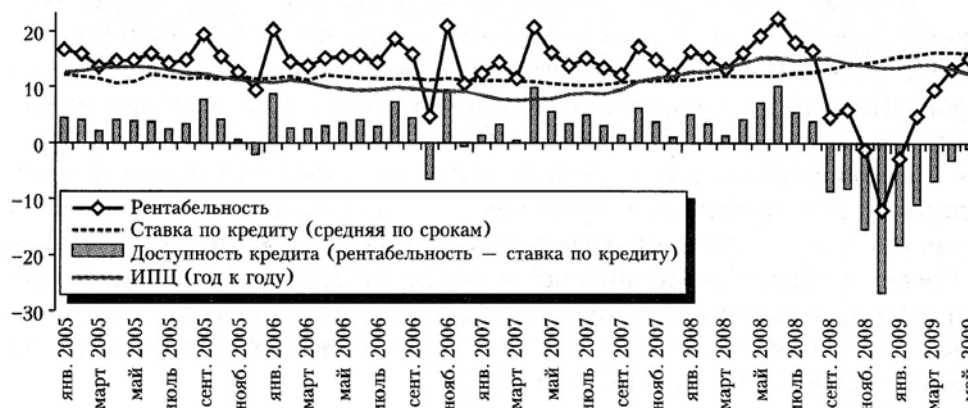


Рис. 2. Доступность кредита для промышленности (в %)⁴



В настоящее время ситуацию в банковском секторе можно охарактеризовать как «неустойчивое равновесие». Вероятен кризис «плохих» долгов в банковском секторе, но за этой проблемой скрывается другая, более глубокая. Основная проблема банков в том, что в экономике существует дефицит качественных активов (с точки зрения прибыльности и рисков), именно поэтому кредитование в целом сокращается.

При этом государство продолжает бороться с симптомами болезни в банковском секторе (ослабляя надзорные нормативы, поддерживая постоянный объем государственных средств, снижая ставки), не устраняя ее причину. Идея создать банк «плохих» долгов – важное, но недостаточное условие оживления кредитования, поскольку она направлена на повышение прозрачности банков путем выведения «плохих» активов из их балансов, но не создает привлекательных для кредитования новых активов, как, впрочем, и директивное кредитование. Выйти из «кредитной паузы» можно на основе как повышения качества активов, стимулируя спрос на продукцию предприятий и нейтрализуя удар по производству в связи с влиянием фактора запасов, так и формирования новой эффективной системы госгарантий возврата средств в случае непогашения кредита.

Экономистами рассматривается ряд моделей экономического развития России. Некоторые экономисты предлагают дирижистскую модель развития, основанную на активной роли государства в принятии экономических решений на всех уровнях. Сторонники повышения роли государства в экономике считают, что роста можно достичь методами активной промышленной политики, государственными инвестициями в основной и оборотный капитал, пересмотром итогов приватизации и укреплением государственного сектора в экономике.

Этому же должен способствовать протекционизм во внешней торговле, ограничивающий конкуренцию со стороны импортных товаров. В соответствии с такой концепцией повышение уровня жизни населения обеспечивается сохранением имеющейся системы социальных гарантий и льгот, стимулированием спроса путем увеличения номинальных доходов населения и «восстановления утраченных сбережений» за счет бюджета. Несостоятельность концепции видится уже в том, что для реализации всех этих замыслов собираемых в стране налогов не хватит.

Вполне очевидно, что дирижистская модель не в состоянии обеспечить экономический рост в России, поскольку не учитывает реальных ограничений. Не менее очевидно и то, что любое расширение регулирующих возможностей государства в России сопровождается усилением бюрократизма и ростом коррупции. Попытка практической реализации подобной социальной и бюджетной политики со всей неизбежностью

ведет к росту бедности населения и торможению экономического развития России.

Е. Ясин, С. Алексашенко и другие предлагают либеральную стратегию экономической политики, суть которой заключается в следующем: сильное государство эффективно выполняет свои функции. Задачи государства состоят, прежде всего, в обеспечении единства правового и экономического пространства страны, неуклонном исполнении законов. Действенность государственной власти в этих сферах – необходимое направление повышения роли государства, способствующее эффективному функционированию рыночной экономики. Либеральная модель экономической политики предусматривает разделение ответственности между государством, гражданами и бизнесом за решение накопленных проблем, а не устранение государства от решения социальных проблем.

Экономисты выделяют ряд макроограничений, с которыми придется считаться при решении стратегических задач. В числе первых из них следует назвать неустойчивость макроэкономической ситуации. Необходимо отметить, что темпы инфляции в 2000 г. снизились до 15–20% годовых и курс рубля несколько стабилизировался (главная предпосылка этого – сложившаяся благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура).

Для успешного же развития России необходима макроэкономическая стабильность, которая не была достигнута в середине 90-х гг. из-за слабости бюджетной политики. Из кризиса Россия может выйти лишь с профицитным бюджетом. Необходимо, чтобы за счет налогов не только финансировались все расходы бюджета, но и погашалась часть основного долга. Поэтому на данном этапе для сокращения государственных расходов есть объективные ограничения. Более того, за счет увеличения собираемости налогов и расширения налогооблагаемой базы объем налоговых доходов федерального бюджета должен быть увеличен примерно на треть. Без проведения серьезной налоговой реформы такая цель не может быть достигнута. Пока российский бюджет не будет приведен в равновесие, не может быть речи о его использовании в качестве активного инструмента промышленной и социальной политики.

За 1990–2008 гг. не достигнуто заметных сдвигов в развитии экономики, а курс Правительства РФ на либерализацию монетаристской системы регулирования не дал заметных результатов. На практике это, как справедливо отмечается в научных исследованиях, – курс на рост без развития.

Как следует из табл. 1, во-первых, при таких «высоких» темпах за девятилетие (рост промышленного и сельскохозяйственного производства соответственно в 1.6 и 1.5 раза, инвестиций – в 3 раза, реальных доходов – в 2,5 раза) в 2008 г. к уровню 1990 г. объем промышленного производства составил лишь 82.4%, продукции сельского хозяйства – 85.5, инвестиций в основной капитал – 66.7, реальных доходов населения – 82.1%.

Таблица 1⁵

Динамика основных показателей экономического и социального развития России. % к предыдущему году

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008 г. в % к	
										1990 г.	1999 г.
Валовой внутренний продукт	10.0	5.1	4.7	7.3	7.2	6.4	7.4	8.1	6.0	109.5	182.1
Промышленное производство	8.7	2.9	3.1	8.9	8.0	5.1	6.3	6.3	2.0	82.4	163.5
Продукция сельского хозяйства	7.7	7.5	1.5	1.3	3.0	2.3	3.6	3.3	10.0	85.5	147.5
Инвестиции в основной капитал	17.4	10.0	2.8	12.5	13.7	10.9	16.7	21.1	13.4	66.7	301.8
Реальные доходы населения (располагаемые)	12.0	8.7	11.1	15.0	10.4	12.4	13.5	10.7	4.0	82.1	252.2
Цена нефти на мировом рынке (долл. за баррель)	30-32	24.5	25.0	28.6	36.0	52.0	65.0	65.5	94.6	661.5	462.4
Оборот розничной торговли	9.0	11.0	9.3	8.8	13.3	12.8	14.1	15.9	13.6	240.2	276.1
Доля импорта в товарных ресурсах внутреннего рынка	40.0	41.0	41.0	43.0	43.0	45.0	46.0	47.0	47.0	333.1	114.9
Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю)	20.2	18.6	15.1	12.0	11.7	10.9	9.0	11.9	13.4	–	–
Валютный курс, руб. за долл.	28.2	30.1	31.8	29.4	27.8	28.8	26.3	24.6	24.9	–	94.8

Стало быть, все еще не решена даже задача восстановительного роста.

Во-вторых, приведенные темпы роста экономики за указанный период во многом обусловлены эффектом импортозамещения в связи со стихийной девальвацией отечественной валюты в период после 1998 г. и одновременно благоприятной конъюнктурой цен на энергоносители. При таких условиях они не могут быть по определению долговременными. Уже начиная со второй половины 2000 г. поддерживать конкурентоспособность отечественной легкой, пищевой и перерабатывающей промышленности в рамках указанной конъюнктуры было невозможно, о чем уже тогда свидетельствовали научные исследования и анализы.

У российских политиков постоянно сохраняется соблазн не считаться с таким ограничением, а также вера в возможность повысить уровень монетизации экономики и добиться опережающего роста денежной массы по сравнению с инфляцией за счет кредитов Центрального банка. А это означает, что угроза инфляции, нового витка снижения уровня жизни и очередной «волны» натурализации хозяйства будет висеть как дамоклов меч над всеми планами модернизации российской экономики.

Второе ограничение унаследовано от советской системы – структурные деформации в экономике. Можно спорить об их масштабе и влиянии, но фактом остается то, что 40% российских предприятий убыточны и отягощены колоссальными долгами. Немедленно провести процедуру банкротства не представляется возможным, так как многие из них являются единственным источником рабочих мест. Устранение этого ограничения, очевидно, должно стать одной из главных задач экономической стратегии на ближайшее десятилетие.

Третье ограничение – низкий уровень накопления. В экономике любой страны в долгосрочном плане складывается устойчивая зависимость между уровнем инвестиций и темпами экономического роста. При нынешнем низком уровне потребления увеличить норму накопления очень трудно, так как придется отказаться от повышения уровня потребления в реальном выражении. Более того, финансовый кризис 1998 г. подорвал веру значительной части населения в стабильность банковской системы, что ослабляет склонность к сбережениям. Положение усугубляется тем, что сохраняется недоверие международного экономического сообщества к перспективам развития России.

Четвертое ограничение состоит в слабости государства. Институты государственной власти не в состоянии обеспечить исполнение законов, безопасности граждан, защиту прав собственности. Власть переплетена с бизнесом и либо выполняет волю олигархов, либо представители власти сами занимаются бизнесом. Сегодняшнюю ситуацию в России можно охарактеризовать как номенклатурный капитализм, препятствующий развитию страны.

Кроме того, в экономике страны значительное место занимают бартерные отношения. Еще в первом полугодии 1999 г. на долю всех видов неденежных расчетов между крупными и средними предприятиями приходилось 53% объема реализации произведенной продукции, а в 2009 г. – 25%. Экономисты считают, что экономика находится в состоянии ригидности. Ригидностью называется такое состояние экономической системы, для которого характерны устойчиво высокие издержки производства товаров и услуг⁶.

Под устойчивостью высоких издержек подразумевается невозможность их существенного снижения путем эндогенных воздействий на



отдельные виды затрат и их общую структуру. Ригидность не следует смешивать с негибкостью цен в краткосрочном периоде, возникающей под воздействием монетарных факторов. В первом случае речь идет о реакции издержек производства на изменение цен совершаемых сделок, во втором – об изменении отпускных цен производителей в соответствии с меняющимся объемом предложения денег в экономике.

Ригидность экономики представляет собой чрезвычайно жесткое ограничение, не существующее в чистом виде ни в одной экономической системе. В действительности всегда имеется некоторое количество фирм, способных инвестировать в целях снижения производственных затрат, даже если издержки всех остальных производителей продолжают находиться на устойчиво высоком уровне.

Особенностью бартера в ригидной экономике является скрытое дисконтирование цены блага, произведенного с высокими издержками. Цель бартерных обменов, осуществляемых в российской экономике, – придание товарам полной (денежной) ликвидности, что одновременно позволит избежать явных убытков от их реализации по ценам ниже себестоимости. Так, в

ходе осуществления бартерной сделки владелец более ликвидного блага поставит свой товар либо по более высокой цене, чем в рамках денежного контракта, либо в меньших количествах. Поэтому бартер влечет за собой относительное дисконтирование, то есть установление разницы в ценах на продукцию, предлагаемую участниками обмена, соответственно ликвидности каждого из благ.

Разумеется, абсолютные цены обмениваемых благ при этом не только не снижаются, а, наоборот, возрастают, поскольку дальнейшее превращение каждого из них в деньги требует дополнительных затрат. Но размеры такого прироста неодинаковы: чем ликвиднее продукция, обмениваемая по бартеру, тем в большей степени она дорожает относительно других, менее ликвидных товаров и услуг. При этом завышение бартерных цен приводит к росту материальной составляющей в затратах, связанных с дальнейшим использованием продукции, полученной по бартеру. Возрастающие издержки не только уменьшают прибыль от последующих экономических операций с бартерными благами, но и препятствуют выходу экономики из состояния ригидности. О доле бартерных обменов в экономике можно судить по данным, приведенным в табл. 2.

Таблица 2

Доля бартерных операций в российской экономике⁷

Показатели	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Доля бартера в продажах	6	9	17	22	35	42	51
Годовой прирост бартера	–	3	8	5	13	7	9

Они свидетельствуют о том, что доля бартера в 1998 г. увеличилась по сравнению с 1992 г. в 8.5 раза. Бартерные операции способствовали преодолению кризисного состояния экономики, снижению риска хозяйствования и появлению специфической формы взаиморасчетов между предприятиями.

Поскольку ограничения, характерные для ригидной экономики (чрезмерные концентрация и специализация производства, нерациональная структура издержек, высокие социальные обязательства), затрагивают главным образом крупные предприятия, можно ожидать более широкого использования ими бартерных обменов. Вместе с тем бартер можно рассматривать как способ преодоления неэффективности экономически высоких издержек, действующих через механизм скрытого дисконтирования бартерных цен. Чем выше степень дисконтирования, тем большей оказывается величина убытков, которую несут в ходе бартерных сделок владельцы неликвидной продукции.

Действие данного механизма должно приводить к постепенному устранению производителей наименее ликвидных благ из системы экономических обменов. Отсюда следует парадоксальный вывод о том, что бартерные обмены сами по себе способны привести к оздоровлению

экономической среды, в которой они развиваются. Разрешение названного парадокса требует более тщательного изучения вопроса о связи бартера и возможностей обеспечения условий экономической эффективности.

В течение 90-х гг. промышленные предприятия России претерпели ряд глубоких изменений, в результате микроэкономические производственные объекты перешли в качественно новое состояние. В экономической литературе новое состояние российских предприятий оценивается неоднозначно. Сформировались две полярные позиции:

– в России появились подлинно рыночные предприятия, причем их число постоянно возрастает; Е. Ясин считает, что такие предприятия образуют целый сектор рынка, так называемый «новый» сектор⁸;

– Я. Сергиенко же считает, что фактически настоящих предпочтений в России больше нет⁹.

Сторонники первого подхода оперируют примерами конкретных экономически эффективно работающих предприятий, которые активно реагируют на рыночные сигналы, осуществляют грамотную социальную политику, демонстрируют современные методы внутрифирменного управления.



Сторонники второго подхода обосновывают свою точку зрения институциональными аргументами. Они утверждают, что предприятий как таковых в России больше нет, потому что малые предприятия в подавляющем большинстве являются не самостоятельными хозяйствующими субъектами экономики, а своеобразными «приусадебными участками» их директоров. При этом средние и крупные предприятия утратили свойства концентраторов ресурсов и превратились в аморфные структуры, состоящие из множества мелких юридических лиц, распределивших между собой финансовые, материально-вещественные, информационные и управленческие потоки.

Говорить о таких образованиях, как о классическом предприятии – внутренне единой и управляемой целостной организации, осуществляющей эффективное преобразование ресурсов в продукцию – весьма затруднительно. Кроме того, неплатежи, бартер, неопределенность в отношениях собственности размывают границы между предприятиями. Успех в области средств индивидуальной и массовой коммуникации наводит на мысль о возможном будущем «фазовом» переходе подавляющего числа предприятий в распределенно-сетевую виртуальную форму.

Очевидно, рациональное зерно содержится в обеих позициях. Таковы основные тенденции развития предприятий в современных условиях.

Проанализируем микросреду предприятий, в том числе систему их взаимодействия между собой и с другими субъектами, а также характер взаимоотношений между основными субъектами, заинтересованными в деятельности предприятия. Рассмотрим вопрос о внешнем контроле над предприятием. Одним из ограничений здесь выступает слабый контроль внешними собственниками деятельности предприятия. Вместе с тем получил мощное развитие контроль над предприятиями со стороны посреднических внепроизводственных групп, осуществляемый с помощью схем безденежных поставок сырья и реализации продукции. Предприятия затягивает бартерно-топлинговая «петля» – за поставки сырья они расплачиваются произведенной продукцией. В результате изменилась базовая функция предприятия в экономике: из товаропроизводителей, свободно распоряжающихся произведенной продукцией, значительная часть предприятий превратилась в услугопроизводителей с заранее фиксированным объемом и потреблением услуг. Для таких предприятий вопросы реализации, а следовательно и рыночно-маркетинговые функции, отходят на второй план.

Существенно изменился состав непосредственного окружения предприятия. Как правило, крупные предприятия сейчас оплетены сетью мелких, контролируемых директором, фирм, через которые проходят главные финансовые потоки. Следовательно, формирование особой интеграционной нерыночной среды, почти полностью принадлежавшей теневой экономике, – еще

одно ограничение деятельности предприятия. В последнее время расширился процесс проникновения профессиональной преступности на сами предприятия с целью осуществления криминального контроля над их оперативной деятельностью. Таким образом, контроль со стороны посредников или криминала заставляет предприятие заключать иногда невыгодные сделки. При этом государственные заказы минимальны, отсутствует их стабильная оплата. Получение выгодных государственных заказов, даже по конкурсу, редко обходится без взяток.

Поэтому еще одним ограничением в деятельности предприятия (в вопросе его взаимодействия с государством) выступает отсутствие свободной конкуренции в сфере обслуживания государства. При этом затруднен доступ предприятий к финансово-кредитным ресурсам. Ограничением в сфере взаиморасчетов предприятий является бартер. По данным выборочного обследования предприятий в 1999 г., доля бартера в общем объеме расчетов с поставщиками составляла 53.1%, в расчетах с потребителями – 46.4%¹⁰. Преобладание бартера полностью меняет рыночное поведение предприятий, искажает механизм рыночных реакций и стимулов, на котором базируется микроэкономическая практика западных стран.

В такой ситуации, в частности, максимизация прибыли не является главной целью производственного предприятия.

Известно, что в условиях рынка развитие предприятия предполагает внедрение инноваций. Однако ограничением в области инновационной деятельности выступает произошедший в 90-е гг. отрыв промышленных предприятий от организаций научно-исследовательского и опытно-конструкторского сектора. Автономизация производственных и исследовательских организаций вкупе с нехваткой прибыли не позволяет предприятиям осуществлять инновации на уровне, обеспечивающем их достаточную конкурентоспособность.

До сих пор мы рассматривали внешние ограничения деятельности предприятий. Назовем некоторые внутренние ограничения: снижение качества продукции, доминирование краткосрочных целей в ущерб развитию и, как следствие, торможение воспроизводственных процессов на предприятиях; снижение уровня управления, комплексности и целенаправленности управления; рост социальной напряженности между управляющими, работниками и собственниками; снижение квалификации и распад трудовых коллективов и др.

Серьезным ограничением в области менеджмента стала ликвидация системы внутреннего планирования. Использование авторитарного стиля управления привело к деконсолидации коллективов.

Разбалансированность внутренних механизмов функционирования предприятий привела к



деформациям и в системе взаимодействия предприятий между собой и с органами власти. Это выразилось в увеличении неплатежей, создании сложных схем взаимоотношений между предприятиями, в итоге породивших новую форму промышленной организации. В рамках этой формы между поставщиками и предприятиями, производящими конечную продукцию, установились устойчивые неформальные связи.

Одной из причин неплатежей в России является сохранение мягких бюджетных ограничений, при которых предприятия могли безнаказанно накапливать кредиторскую задолженность и оплачивать налоги и счета за энергоносители путем поставок неконкурентоспособных товаров по завышенным ценам.

Мягкие бюджетные ограничения в отношении предприятий характеризуются следующими чертами:

- энергетическими субсидиями в форме просроченных неоплаченных счетов, оплаты существенной доли счетов за энергоносители в натуральной форме по искусственно завышенным ценам, превышающим рыночную стоимость;

- недоимкой во внебюджетные фонды по налогам и пошлинам, которые частично прощаются в результате договоренностей и фактических расчетов в натуральной форме с помощью механизма налоговых зачетов, также по искусственно высоким ценам;

- государственными закупками с оплатой в неденежной форме, либо с помощью официально выпускаемых налоговых освобождений, которые могут впоследствии продаваться рентабельным и ликвидным компаниям со скидкой, либо в рамках сложной схемы налоговых зачетов. Это помогает предприятиям уменьшить налоговые выплаты, а сэкономленные средства распределяются между предприятиями и их руководителями.

Исходя из этого необходимо, чтобы на уровне предприятий существовали жесткие бюджетные ограничения. Термин «жесткие бюджетные ограничения» (ЖБО) был введен профессором Я. Корнай и в настоящее время стал неотъемлемым элементом терминологии переходной экономики. По сути, ЖБО означают финансовую дисциплину: любое предприятие должно оплачивать свои счета и налоги вовремя. Если этого не происходит, его поставщики вольны прервать с ним деловые связи, а орган исполнительной власти обязан привлечь предприятие к ответственности за неуплату налогов.

В переходный период данный термин приобретает более широкое толкование. Во-первых, в связи с либерализацией цен ЖБО становятся частью механизма перераспределения ресурсов в результате выявления «победителей» и «проигравших». Во-вторых, они служат непреложной констатацией политической воли, в соответствии с которой декларируется, что правила игры изменились и, в частности, правительство больше

не будет помогать предприятиям, оказавшимся нежизнеспособными в новой системе рыночных цен и спросовых ограничений.

Таким образом, основными макроограничениями в трансформируемой экономической системе являются: неустойчивость макроэкономической ситуации, структурные деформации в экономике, низкий уровень накопления, слабое государственное регулирование.

В условиях трансформации российских предприятий и перехода их в качественно новое состояние можно выделить следующие микроограничения их деятельности: контроль со стороны посредников или криминала, барьеры при предоставлении финансово-кредитных ресурсов, бартер, доминирование краткосрочных целей в ущерб развитию, снижение уровня управления, распад трудовых коллективов, рост социальной напряженности между управляющими, работниками и собственниками и др.

Эти микроограничения накладывают определенный отпечаток на экономическое поведение предприятий и приводят к формированию новых отношений между субъектами рынка, что свидетельствует о развитии системы их взаимодействия и адаптации предприятий к изменившимся условиям.

Изменения во взаимоотношениях экономических агентов на микроуровне, происходящие в экономике России, представляют собой часть общемирового процесса трансформации экономической системы, ведущей к эволюции взаимодействий фирм. Взаимодействия фирм выступают в виде формы приспособления экономических агентов к условиям окружающей социально-экономической среды, так что изменения последней сказываются на деятельности отдельной фирмы через развитие форм ее взаимодействий с другими фирмами.

В целом функционирование стабильных и динамичных структур в экономике проходит в сложной социально-экономической ситуации. Они развиваются в условиях экономического кризиса, который выражается в спаде производства, уменьшении инвестиционной активности, развертывании инфляционной спирали, падении жизненного уровня населения. Следствием этого выступает несоответствие платежеспособного спроса предложению товаров и услуг. В этих условиях одной из форм взаимодействия стабильных и динамичных структур может выступать оптимизация этих процессов под влиянием государства. Однако влияние государства на экономику уменьшается, оно самоустраивается от назревших экономических проблем, перекладывая их на плечи самих предприятий и организаций.

В этой связи можно идентифицировать российский тип рынка в качестве особой модели рыночной экономики со своим вариантом в сторону квазиконкурентного рынка – корпоративной экономики с крупными хозяйствующими субъектами



при активной помощи государства в снижении высоты барьеров входа в отрасль и увеличения мобильности ресурсов между отраслями как альтернативной модели будущего.

Примечания

- 1 См.: Ясин Е., Алексащенко С. Реализация либеральной стратегии при существующих экономических ограничениях // Вопр. экономики. 2000. № 7. С. 11.
- 2 См.: Миронов В., Смирнов С. Российская экономика на фоне мирового кризиса: текущие тенденции и перспективы развития // Вопр. экономики. 2009. № 9. С. 85.
- 3 Там же. С. 83.

- 4 Там же. С. 86.
- 5 См.: Нешиной А. Социально-экономические итоги 2000–2008 года // Экономист. 2009. № 2. С. 29.
- 6 См.: Ляско А. Особенности бартерных обменов в переходной экономике // Вопр. экономики. 2000. № 6. С. 70.
- 7 См.: Аукуционек С. Бартер в российской промышленности // Вопр. экономики. 1998. № 2. С. 51–52.
- 8 См.: Ясин Е. Поражение или отступление? // Вопр. экономики. 1999. № 2. С. 18.
- 9 См.: Сергиенко Я. Кооперативная модель управления бизнесом // Вопр. экономики. 1999. № 10. С. 61.
- 10 См.: Клейнер Г. Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя // Вопр. экономики. 2000. № 5. С. 65.

УДК 330.111.62

РАЗВИТИЕ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

А.С. Корчагина

Саратовский государственный университет
E-mail: ale-korchagina@yandex.ru

В статье представлены характеристика, классификации и сферы преимущественного применения форм государственно-частного партнерства. Рассмотрена практическая реализация форм государственно-частного партнёрства в экономике России, а также основные проблемы их динамичного развития.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство, формы государственно-частного партнерства, концессии, государственные контракты, аренда, лизинг, соглашения о разделе продукции.

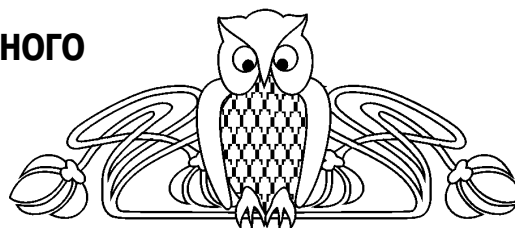
Development of Forms of Public-Private Partnership in Economy of Russia

A.S. Korchagina

In the article the characteristic, classifications and spheres of primary application of forms of public-private partnership is presented. Practical realization of forms of public-private partnership in economy of Russia, and also the basic problems of their dynamical development is considered.

Key words: public-private partnership, forms of public-private partnership, concession, state contracts, rent, leasing, agreements on production section.

Проблемы развития государственно-частного партнёрства в России весьма часто освещаются в средствах массовой информации, научных статьях и публикациях, выступлениях представителей государственной власти и бизнес-элиты. Повышенный интерес к данному вопросу связан с объективной необходимостью внедрения в сферы, являющиеся прерогативой государства, элементов рыночных отношений на базе государственно-частного партнёрства, обусловленной постоянным усложнением социально-экономической жизни общества и растущими потребностями в инфра-



структуре, которую государство обеспечить в полном объеме не в состоянии в связи с бюджетными ограничениями.

Делегирование государством части экономических, организационных и управленческих функций частному бизнесу, обладающему мобильностью и высокой результативностью использования ресурсов, обеспечивает не только привлечение дополнительных инвестиционных вложений в строительство и реконструкцию объектов инфраструктуры, но и более целенаправленную, рациональную и динамичную аллокацию ресурсов при производстве общественных благ, предоставлении населению общественных услуг, управлении государственной собственностью и реализации проектов и программ в разнообразных сферах экономической деятельности. Потенциал государственно-частного партнёрства как способа оптимизации ресурсов при производстве общественных благ задействован во многих развитых странах мира, где реализованы тысячи проектов.

На практике реализация партнёрства государства и частного предпринимательства выражается в многообразных формах. Форма государственно-частного партнёрства определяется как правовое основание реализации государственно-частного партнёрства. Каждая из форм наполнена конкретными механизмами и инструментами, являющимися содержательной частью финансовых, налоговых, таможенных, экономических, организационных, правовых, управленческих и иных отношений.

Формы государственно-частного партнёрства могут быть систематизированы по множествам критериев. Ряд исследователей (А. Кабашкин,