

Шкала граничных условий реализации целевой программы развития легкой промышленности в Иркутской области за 1998–2001 гг.

Обозначения	Объем бюджетного финансирования (% финансирования от предусмотренного по программе) — полнота решения проблемы	Количество реализуемых (реализованных) мероприятий программы (% от общего количества мероприятий) — комплексность решения проблемы	Привлечение внебюджетных средств по программе (% привлеченных средств от общего объема средств, предусмотренных по программе)	Характер реализуемых мероприятий (% НИОКР и капитальных вложений от общего объема расходов) — соответствие реализуемых мероприятий цели программы	Интегральная оценка от 0 до 10
Фактическое значение	85,2	100,0	51	1,5	–
Шкала граничных значений	100,0	100,0	50,0	70,0	
	80,0	80,0	40,0	55,0	
	75,0	75,0	30,0	50,0	
	70,0	70,0	20,0	48,0	
	50,0	50,0	12,0	35,0	
	45,0	45,0	8,0	20,0	
	25,0	25,0	5,0	15,0	
	20,0	20,0	3,0	10,0	
	10,0	10,0	2,0	5,0	
0,0	0,0	0,0	0,0		
Оценка	10	10	10	0	
Вес, %	30	25	15	30	
Итоговый балл	3	2,5	1,5	0	7

Н.Г. НОВИКОВА

кандидат экономических наук, доцент

ПРОБЛЕМЫ МЕТОДОЛОГИИ АНАЛИЗА ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В СФЕРЕ ЖКХ

Жилищно-коммунальная сфера — это многоотраслевой комплекс, состояние которого зависит от взаимодействия технических, финансовых, экономических, социальных, управленческих и других аспектов. Несмотря на применяемые меры, положение в жилищно-коммунальном комплексе практически не только не меняется, но и не обещает этого в ближайшем будущем. При оценке самой концепции реформы ЖКХ специалистами чаще всего отмечается, что она продолжает содержать в себе целый ряд противоречий, в некоторых случаях говорится даже о ее абсурдности, разваливающей отрасль.

Изучение обширного количества законодательных актов и публикаций, посвященных реформе ЖКХ и тем проблемам, которые сегодня тормозят ее реализацию, а также анализ результатов собственных исследований убеждают нас в том, что концепция реформы как в своих прежних, так и в нынешнем варианте отличается отсутствием такой интег-

рирующей идеи, которая могла бы стать адекватной точкой отсчета при оценке, планировании и реализации мероприятий реформы ЖКХ, позволила бы повысить уровень сбалансированности и реальности предусмотренных мероприятий.

Как известно, любая система имеет свою структуру, взаимосвязи, а главное, основную связующую идею, которая и является той призмой, через которую происходит оценка ситуации, анализ эффективности взаимосвязей, разработка концепций и комплекса конкретных действий. На первый взгляд такой идеей могла бы стать цель реформы.

Исследование мнений по вопросу о том, что является целью реформы, в том числе и высказываемых на самом высоком уровне, показывает, что по этому вопросу не существует единства. Законодательные акты, другие официальные документы, политики, чиновники, специалисты и журналисты — все по-разному трактуют цели реформы ЖКХ. На-

зываются такие цели, как техническая модернизация отрасли, снижение затрат, повышение социальной защищенности населения, формирование рыночных отношений, повышение качества жилищно-коммунальных услуг, достижение надежности и стабильности функционирования всей инженерной инфраструктуры, повышение устойчивого функционирования ЖКХ и защита интересов населения, развитие конкуренции на рынке ЖКХ и др.

Исследование иерархичности целей и средств их достижения позволило нам сделать вывод о том, что в наибольшей степени основной, стержнем для формирования системы факторов, определяющих структуру реформы ЖКХ, является такая цель реформы, как формирование конкурентных отношений в системе ЖКХ. Именно эта цель и должна стать интегрирующим началом, которое заложит реальные, теоретически обоснованные и практически сбалансированные основания в концепцию реформы, позволит повысить ее жизнеспособность, довести разработку ее частей до уровня практического применения.

Опуская здесь подробные доказательства данного тезиса, отметим только, что по сути формирование рынка в любом случае связано с формированием конкурентной среды, даже при наличии существенного административного вмешательства, наличии локальных монополий и влияния естественных монополий.

Теория конкуренции всегда была в центре внимания ученых: к середине XX в. она в достаточной степени располагала необходимыми концепциями для понимания моделей конкуренции, движущих сил ее становления и развития. В то же время действительность не раз показывала, что реальная ситуация, и не только в условиях транзитивной экономики, выходит за рамки представления о четырех классических моделях конкуренции — совершенной (чистой), монополистической, олигополистической конкуренции и чистой монополии. По мере развития теории маркетинга произошли значительные трансформации парадигмы конкурентной борьбы. Это, естественно, вносит определенные, не всегда бесспорные изменения в предлагаемые специалистами концепции формирования и развития конкурентной среды.

Все сказанное в полной мере находит свое отражение на практике, и в частности в той ситуации, какая сегодня сложилась в России в ходе реформы ЖКХ. Несмотря на опреде-

ленную проработанность теоретических вопросов формирования конкурентной среды в ЖКХ в рамках концепции реформы, медленное развитие рыночных преобразований наводит на мысли о том, что, очевидно, делается не все, что нужно, и (или) не так, как нужно, для развития конкуренции.

Для выяснения причин отсутствия ожидаемых результатов реформы ЖКХ, нам кажется, необходимо еще раз вернуться к вопросу об анализе факторов формирования конкурентной среды в этой сфере. По нашему мнению, реформа ЖКХ началась в условиях отсутствия полного понимания и изученности особенностей тех факторов, которые актуальны для сферы ЖКХ России. Не было представления о совокупности факторов как о системе со своей иерархией и горизонтальными связями, не всегда однозначно влияющими на конечный результат в различных локальных условиях. Все это привело к тому, что наряду с объективными трудностями реализации отдельных направлений реформы некоторые важные аспекты вообще были упущены, а некоторые не проработаны до уровня практического применения. Последнее, безусловно, подтверждается и длительными сроками отсутствия положительных результатов реформы, и теми поправками, которые постоянно вносятся для устранения противоречий и недоработок в ранее принятых вариантах концепции реформы.

В силу сказанного представляется необходимым разработать такой подход, который позволил бы выстроить классификацию факторов формирования и развития конкурентной среды в ЖКХ в России, послужил бы определенной методологической базой для управления конкурентоспособностью в этой сфере.

Для достижения поставленной цели представляется необходимым решить следующие задачи: проанализировать результаты и проблемы реализации реформы ЖКХ, сформулировать наиболее значимые проблемы, тормозящие развитие конкурентных отношений, исследовать некоторые существующие методологические подходы к классификации факторов формирования конкурентной среды и на этом обосновать свой подход.

Рассмотрим кратко процесс развития и основные результаты реформы. Анализ результатов реализации реформы ЖКХ, по нашему мнению, позволяет выделить, как минимум, три этапа, соответствующих выходу в

свет ключевых законов и других официальных документов, определяющих и развивающих концепцию реформы.

Как известно, реформа ЖКХ стартовала с принятия в 1993 г. федерального закона «Об основах федеральной жилищной политики». Эти основы в дальнейшем были конкретизированы в ряде нормативных актов. Именно в этих документах была заложена первая концепция реформы ЖКХ. Вплоть до 1997 г. концепция не пересматривалась; более того, она содержала в себе несколько существенных с точки зрения успеха ее реализации противоречий. Здесь имеются в виду и отсутствие механизмов возмещения предприятиям ЖКУ затрат по компенсации субсидий, льгот, а также разницы между себестоимостью и установленными для населения тарифами, и отсутствие механизмов привлечения владельцев приватизированных квартир к управлению в рамках своих долей местами общего пользования и инженерным оборудованием здания, и отсутствие механизмов сближения интересов службы заказчика с населением, и создание экономической привлекательности конкурсов и др.

Фактически все значимые цели, предусмотренные реформой этого периода, не были достигнуты. Имеются в виду переход на 100%-ю оплату ЖКУ населением, а также институциональные преобразования, в основном их качественная сторона.

Второй этап развития реформы мы относим к весне 1997 г. В апреле 1997 г. указом Президента РФ от 28 апреля 1997 г. 425 «О реформе ЖКХ в Российской Федерации» была одобрена новая концепция реформы ЖКХ, направленная на ускорение и углубление преобразований в этой сфере, а также на усиление контроля на федеральном уровне за ходом жилищной реформы на местах. В этой концепции на первый план была выдвинута необходимость снижения затрат. Концепция определила федеральные стандарты в области оплаты жилья: федеральный стандарт социальной нормы площади жилья, федеральный стандарт стоимости предоставления ЖКУ на 1 м² общей площади жилья, федеральный стандарт доли платежей граждан в затратах на содержание и ремонт жилья и оплате коммунальных услуг. Было установлено, что теперь трансферты из федерального бюджета будут выделяться не от достигнутого уровня, как прежде, а исходя из федеральных стандартов. Отличительными особенностями новой концеп-

ции были следующие: в состав затрат, покрываемых населением, был включен капитальный ремонт; сроки перехода на 100%-е покрытие затрат увеличены до 2003 г.; предусмотрены более динамичные изменения максимальной доли расходов на ЖКУ в семейном доходе — от 16% в 1997 г. до 25% в 2003 г. (в Казахстане и Эстонии эта доля уже в 1996 г. составила 30%). Концепция предусматривала также ускорение институциональных преобразований, в частности демонополизации и приватизации. В 1997–1998 гг. предполагалось довести долю жилья, обслуживаемого на конкурсной основе, до 60%, к 2000 г. — до 100%.

Однако, несмотря на столь серьезные планы, к началу 2000 г. СМИ открыто говорили о таких проблемах, как кризис коммунальной инфраструктуры, перекрестное субсидирование, кредиторская и дебиторская задолженность предприятий ЖКХ, несовершенство тарифной политики и др. Все это свидетельствовало не столько о поступательном развитии реформы ЖКХ, сколько о некотором ухудшении положения. Тем не менее отрицательный результат тоже результат. И этот результат позволил по-новому взглянуть на суть происходящих и планируемых изменений, многие правильные решения нашли свое отражение в целом ряде документов, принятых начиная с 2001 г., который открыл третий этап реформы ЖКХ.

С этого момента управление реформой ЖКХ осуществлялось посредством принятия целой серии подпрограмм. Подпрограмму «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации», принятую Правительством РФ в ноябре 2001 г., специалисты назвали крутым поворотом к формированию рыночных механизмов в сфере ЖКХ. В ней были определены экономические принципы необходимых преобразований и основные подходы к ним, а также основные этапы, последовательная реализация которых позволила бы отойти от программных методов управления жилищно-коммунальным комплексом.

На первом этапе подпрограммы (2002–2003 гг.) предполагалось реализовать следующие первоочередные мероприятия: перейти на реальные договорные отношения в ЖКХ; прекратить практику перекрестного субсидирования тарифов на ЖКУ; сделать более простыми и действенными механизмы социальной защиты населения при оплате ЖКУ; ликвидиро-

вать дотационность ЖКХ; провести инвентаризацию, реструктуризацию и ликвидацию задолженности бюджета, бюджетных организаций и других потребителей (в том числе населения) перед предприятиями ЖКХ.

Ключевым вопросом подпрограмма определила принятие в 2003 г. федерального закона 52 ФЗ «О внесении изменений и дополнений в закон Российской Федерации "Об основах федеральной жилищной политики" и другие законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования системы оплаты жилья и коммунальных услуг», который был подписан В.В. Путиным 6 мая 2003 г.

Ценность данного документа состоит в том, что он ликвидирует правовой вакуум в вопросах ценообразования и тарифного регулирования предприятий ЖКХ; определяет источники финансирования затрат, связанных с предоставлением льгот и субсидий; устанавливает особый порядок оплаты жилья и коммунальных услуг гражданам, имеющим совокупный семейный доход ниже прожиточного минимума; определяет требования к содержанию и ремонту жилья, установке приборов учета и др. По мнению специалистов, закон сформулировал понятные для бизнеса «правила игры» на рынке управления, производства и потребления ЖКУ, разграничив полномочия органов власти по оплате ЖКУ и введя понятие адресной социальной защиты малоимущих категорий населения, создав таким образом предпосылки для ликвидации дотационности ЖКХ.

Безусловно, данные экономические предпосылки, созданные федеральным законом 52, являются шагом вперед в вопросе повышения привлекательности ЖКХ для инвесторов.

Сегодня емкость рынка ЖКУ оценивается, по разным данным, от 700 до 750 млрд р. Спрос, предъявляемый на эти услуги, стабилен. А это как раз то обстоятельство, которое может и должно привлечь в эту сферу людей, готовых заниматься бизнесом на твердых, понятных условиях. Однако утверждать, что эти условия созданы или будут созданы достаточно быстро, судя по предусмотренным мерам, по всей видимости, нельзя. Проведенные нами исследования рынка ЖКУ в 2003 г., в том числе и нелегального, показывают, что ни потенциальные инвесторы, ни подрядные организации отнюдь не спешат участвовать в конкурсах, вступать в договор-

ные отношения, а наоборот, предпочитают оставаться в тени.

На сегодняшний день продолжают оставаться актуальными следующие, связанные с этим проблемы.

Во-первых, это пассивность населения. Сегодня и механизм оплаты ЖКУ, и роль жильцов в процессе управления жилым фондом практически абсолютно одинаковы для дома, где 100% квартир приватизированы, и для дома, где нет ни одной приватизированной квартиры. Остаются нечеткими стимулы к образованию товариществ собственников жилья. Убедить граждан объединяться в товарищества собственников жилья (ТСЖ) на условиях отсутствия гарантий местной власти по возмещению предоставляемых населению льгот и субсидий по оплате ЖКУ практически невозможно. По этой причине с 1996 г., момента выхода закона о ТСЖ, приняли форму управления ТСЖ лишь 1,7% всего государственного и муниципального жилищного фонда, при этом прирост наблюдался только за счет нового строительства.

Во-вторых, по-прежнему актуальной проблемой остаются конкурсы. Ведь проведение конкурса требует не только соответствующей квалификации от его организаторов, которые, кстати говоря, могут быть и наемными. Это в первую очередь вопрос затрат денег и времени. Немаловажной также остается проблема объективности конкурсов. Несмотря на множество контролирующих организаций и некоторые серьезные ограничения по участию в них муниципальных предприятий, проблема объективности, а следовательно, и эффективности конкурсов не решена полностью.

В-третьих, как показывают проведенные исследования, для инвесторов страшен не столько высокий износ основных фондов, сколько неразбериха с самими основными фондами. Многие объекты ЖКХ не имеют документации, регистрации, даже не всегда ясно, кто их хозяин. Оценка, учет и регистрация проведены только по 7% объектов ЖКХ. Эта трудоемкая техническая работа требует много времени, средств и соответствующих исполнителей. В сложившейся ситуации ни один здравомыслящий инвестор не станет вкладывать свои деньги в данную сферу, понимая, что эта сфера по своей сути многоотраслевой комплекс, где все в значительной степени взаимосвязано. Сложившаяся неразбериха с

объектами ЖКХ и ее последствия могут не только тормозить деятельность отдельно взятой управляющей компании, функционирующей в рамках многоотраслевого комплекса ЖКХ, но и сделать ее в целом неэффективной.

В-четвертых, переход организаций в сфере ЖКХ на договорные отношения по-прежнему остается нерешенной проблемой. Особенно остро эта проблема проявляется во взаимоотношениях ресурсосберегающих организаций и управляющих компаний по порядку расчетов между ними, а главное, по определению той организации, которая является непосредственным поставщиком электрической, тепловой энергии, газа и воды. Управляющие жилищным фондом организации, в том числе управляющие компании, жилищно-эксплуатационные участки, ТСЖ и др., как правило, приобретают названные ресурсы по тарифам, установленным для предприятий, а передают их гражданам по ценам, установленным для населения.

В-пятых, как показывают проведенные исследования, реформа неизбежно сталкивается с проблемой так называемого организационного сопротивления. При этом имеется в виду то сопротивление, которое оказывают зачастую весьма влиятельные руководители существующих структур управления в сфере ЖКХ. В первую очередь это жилищные тресты, ЖЭУ и др., которые вовсе не пришли в восторг от намеченных преобразований, в частности от перспективы, например, потерять работу в результате развития института конкурсов.

Проведенные исследования показали, что организации, функционирующие сегодня на легальной основе в сфере ЖКУ, практически не только не готовы к увеличению интенсивности работы, повышению ее качества, заботе об удовлетворенности потребителей, но и не видят в этом никакой необходимости. Основными особенностями негативного характера, присущими работникам трестов и ЖЭУ, выявленными в ходе проведенных исследований, оказались следующие: иждивенческие настроения (нет соответствующего оборудования, нет инструментов, нет должной обеспеченности деталями и запасными частями, некому работать за маленькую зарплату и т.п.); отсутствие понимания того, что удовлетворенность потребителя — это главный оценочный показатель деятельности организации,

обеспечивающий ее выживание и успех в рыночных условиях, и некоторые другие. Примечательно то, что данные проблемы практически полностью отсутствуют у обследованных предприятий малого бизнеса. У них есть и дорогостоящие инструменты, и необходимые запасные части, и желание бороться за своего потребителя. И нет желания выходить из тени.

В-шестых, реализация реформы, несомненно, связана с ростом затрат на управление, который обусловлен самой концепцией реформы, а именно разделением заказчика, управляющей компании, подрядчика и потребителя услуг. Реализация этой схемы, безусловно, потребует, и уже требует сегодня, значительных затрат на организацию контроля, систематической проверки объема и качества выполненных работ управляющими компаниями, подрядчиками и их соответствия договору. Однако, как показали наши исследования, необходимые рычаги контроля соблюдения законодательства в области использования и сохранности жилищного фонда, а также предоставления населению жилищных и коммунальных услуг, установленных стандартами, до настоящего времени отсутствуют. Существующий институт госжилинспекции явно не способен решать эти проблемы в силу своей недостаточной мощности. Суммарная жилая площадь всех форм собственности в РФ, по данным Госстроя России, составляет 2,8 млрд м². По самым усредненным нормам это означает, что суммарная численность сотрудников госжилинспекций должна составлять 2600 человек. Сегодня имеется лишь половина. Однако проблема не только в том, что их мало. По мнению практиков, в целях обеспечения устойчивого функционирования и развития жилищной сферы необходимо реформирование системы государственного контроля. Существуют и другие институциональные проблемы, обусловленные необходимостью повышения уровня управления в сфере ЖКХ. Список выявленных проблем мог бы быть продолжен.

Поскольку в специальной литературе практически отсутствуют исследования факторов формирования конкурентной среды в сфере ЖКХ, то для проведения предварительного анализа был применен метод «от противного»; в частности, в качестве объекта исследования были приняты и исследованы классификации проблем (которые можно определить как не-

гитивные факторы) реализации реформы ЖКХ, представленные в специальной литературе.

Проведенный анализ показал, что все разнообразные варианты классификаций и попыток классификаций проблем реализации реформы могут быть сведены в две большие группы.

Одна группа мнений классифицирует все проблемы реализации реформы ЖКХ на теоретические, практические, при этом делая акцент на работу с населением. Обоснованность такого подхода не вызывает сомнения, однако он имеет слишком общий характер и не дает ответа на вопрос, каким именно образом следует увязывать теорию и практику. Кроме того, представляется, что население хотя и, возможно, главный, но не единственный объект внимания реформы ЖКХ.

Другая группа мнений в основном классифицирует проблемы ЖКХ в рамках структуры факторов, известных в экономической теории как макрофакторы: политические, экономические, в том числе и финансовые, социально-демографические, технологические, институциональные и экологические. Внимание к последним проявилось на страницах специальной литературы сравнительно недавно (это широко известная, но не единственная концепция макрофакторов из представленных в специальной литературе). Последние публикации, посвященные проблемам ЖКХ, с той или иной степенью полноты отражают проблемы, которые укладываются в данную классификацию. Достоинством этого подхода является то, что он позволяет в системе рассмотреть определенный круг значимых проблем и факторов, влияющих на успешную реализацию реформы. Однако практическое его применение при анализе проблем реализации реформы ЖКХ демонстрирует целый ряд недостатков, весьма существенных с точки зрения обоснованности получаемых результатов.

Во-первых, этот подход не позволяет полностью установить взаимозависимости и взаимовлияния между перечисленными группами макрофакторов. Это обусловлено тем, что взаимосвязанность факторов макросреды проявляется не только на уровне горизонтальных, но и на уровне вертикальных связей, предполагающих иерархичность окружающей среды организации.

Во-вторых, подход не позволяет включить к рассмотрению все факторы полностью. На

сегодняшний день как из теории маркетинга, так и из теории менеджмента следует, что окружающая среда организации имеет многоуровневую структуру. И совершенно очевидно, что рассмотрение только макроуровня не позволяет учесть всю систему проблем и факторов реализации какого бы то ни было масштабного явления, в том числе и реформы ЖКХ.

В-третьих, в рамках разных научно-прикладных дисциплин названный подход используется в различных классификациях. Это зачастую вызывает методологические сложности и даже путаницу при проведении анализа. Так, в маркетинге эти факторы чаще всего относятся к факторам маркетинговой макросреды организации (хотя существуют и другие трактовки), в менеджменте — к факторам внешней среды косвенного воздействия.

В специальной литературе иерархичность среды организации представлена множеством концепций, исследование которых выходит за рамки настоящей статьи, однако наиболее широкое распространение получили в основном две из них. Одна принадлежит теории маркетинга, другая — теории менеджмента. В теории менеджмента кроме внешней среды организации и факторов прямого и косвенного воздействия, существующих в ней, выделяется внутренняя среда самой организации. Теория маркетинга, по нашему мнению, дальше продвинулась в вопросе иерархизации среды организации. Она выделяет маркетинговую макросреду, маркетинговую микросреду и саму организацию, впрочем не делая акцента на ее внутренней среде.

Методологическая проблема выявления, анализа и оценки системы факторов, влияющих на формирование конкурентной среды в сфере ЖКХ, обусловлена следующими моментами.

Во-первых, тем, что существующая методологическая база имеет значительные, и даже принципиальные, различия (в частности, «внешняя среда» не подразумевает распределения факторов на объективные, частично управляемые, субъективные и др.).

Во-вторых, тем, что, по нашему мнению, рассмотренные подходы не могут быть применены к сфере ЖКХ без их существенной модификации, поскольку в том виде, в каком они существуют сегодня, данные подходы не отражают всех реально существующих уровней окружающей среды организации в сфе-

ре ЖКХ. В частности, очевидно, что ни одна из рассмотренных концепций окружающей среды организации не позволяет учесть многоотраслевой характер жилищно-коммунального комплекса. А ведь система организаций, функционирующих на уровне муниципального образования в сфере ЖКХ, — это отдельный уровень, объективно существующий и влияющий на каждую организацию, ее конкурентные позиции и даже на возможность развития самой конкуренции. Это уровень, в рамках которого находятся естественные локальные монополии. Предлагается назвать этот уровень мезосредой.

Мезосреда представляет собой весьма значимую зону, в которой преломляются интересы практически всех участников маркетинговых обменов, осуществляемых в ее рамках. Имеются в виду взаимоотношения между службами заказчика, управляющими компаниями, естественными локальными монополиями, подрядными организациями и населением, а также целый ряд институтов, которые уже сегодня функционируют для обеспечения необходимых условий реализации реформы и еще будут созданы.

Кроме того, предлагается отдельно выделить в качестве самостоятельного уровня, в рамках которого проявляются многие значи-

мые факторы формирования конкурентной среды, саму организацию, функционирующую в сфере ЖКХ, точнее сказать, те отношения, которые возникнут в условиях реализации концепции интегрированного маркетинга в процессе управления организацией. Этот уровень предлагается назвать наноуровнем. В рамках этих отношений также возникают факторы, влияющие на формирование конкурентной среды не только в самой организации, но и за ее пределами в микросреде, мезосреде и макросреде. Таким образом, предлагаемый подход к классификации факторов, влияющих на формирование конкурентной среды, заключается в выделении четырех уровней маркетинговой среды организации, функционирующей в сфере ЖКХ. Это маркетинговая макросреда, маркетинговая мезосреда, маркетинговая микросреда, маркетинговая наносреда. Сущность первого и третьего уровня соответствует их традиционной трактовке, принятой в маркетинговой теории, и поэтому здесь не рассматривалась. Предполагается, что между факторами в рамках каждого уровня и между группами факторов всех обозначенных уровней существуют не только горизонтальные межгрупповые, но и вертикальные межгрупповые связи.

Е.А. КОЛОДИНА

кандидат экономических наук, доцент

КОНФЛИКТНОЕ ПОЛЕ ИНТЕРЕСОВ И БАРЬЕРЫ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Как ни парадоксально, хотя масштабы и негативные последствия экономической дезинтеграции регионов России широко обсуждаются, проблема регулирования межрегиональной интеграции является малоизученной. Этот факт тем более удивляет, что тема активизации межрегиональных взаимодействий и экономического сотрудничества является, пожалуй, самой актуальной и востребованной в западных исследованиях на рубеже XX–XXI вв. Особенно большой опыт регулирования межрегиональных взаимодействий накоплен в странах Европейского союза, деятельность которого направлена прежде всего на удаление препятствий, которые меша-

ют интеграции региональных рынков товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Затянувшийся процесс пространственной дезинтеграции в России требует исследования барьеров, стоящих на пути трансрегиональных взаимодействий, и разработки государственной интеграционной стратегии.

Как известно, основные барьеры межрегиональных экономических взаимодействий формируются в результате противоречий в узкорациональных интересах субъектов пространственной интеграции. Поэтому попытаемся изобразить конфликтные поля интересов, порождающие препятствия на пути межрегиональной экономической интеграции (рис. 1).