

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).



Рис. 1. Противоречия интересов бизнеса, государства и регионов, лежащие в основе существующих барьеров межрегиональной экономической интеграции

Каждое из представленных на рисунке противоречий в отношениях бизнеса и власти (федеральной и региональной) приводит к созданию препятствий, сдерживающих межрегиональные потоки экономической активности. Попробуем доказать это на примерах. Итак, к каким ограничениям интеграции приводит отсутствие государственной экономической стратегии?

Наиболее ярко зависимость бизнеса от целей и стратегии государства прослеживается в сырьевых отраслях экономики. Например, не являясь по законодательству владельцами ресурса, нефтедобывающие компании для планирования своей деятельности на перспективу должны получить от государства ряд стратегических ориентиров: по объемам добычи, по стратегии развития отечественного автомобилестроения (ориентация на дизельное топливо или бензиновое), по планам строительства нефтепроводов. Ведь компании инвестируют средства в крупные межрегиональные проекты на пять–десять лет вперед. Такая же ситуация в угледобыче, только для этой сферы бизнеса актуальной будет энергетическая стратегия — конкретные сроки переориентации энергетики с газа на

уголь — и стратегия развития железнодорожного транспорта.

Отсутствие четко прописанных правил участия бизнес-структур в межрегиональных инфраструктурных проектах является явным тормозом в развитии трансрегиональных обменов и сдерживает темпы развития компаний и регионов, для которых инфраструктурные ограничения стали одной из основных проблем дальнейшего экономического роста. Многие ИБГ открыто заявляют о своей готовности инвестировать средства в инфраструктурные проекты. Так, глава компании СУЭК «Байкалуголь» О. Мисевра заявил о намерении инвестировать средства в строительство новых морских терминалов в восточных портах России, а руководство НК «ЮКОС» заявляет о том, что их компания готова профинансировать прокладку нефтепровода Ангарск–Дацин (КНР) стоимостью 2 млрд дол. И хотя закон не запрещает создание частных инфраструктурных объектов, а у государства нет достаточных средств для развития транспортной инфраструктуры, федеральная власть часто административным порядком отвергает такие инициативы. Дело в том, что у правительства существует опасение, что

с появлением частных нефте- и газопроводов, дорог и терминалов оно лишится возможности в полном объеме контролировать экспортные потоки и изымать природную ренту.

В этой связи характерно высказывание генерального директора Русала О. Дерипаски на Байкальском форуме: «России нужна открытая промышленная политика, которая всегда имеет больше преимуществ, чем закрытое номенклатурное экономическое регулирование со стороны правительства»¹. Закрытость экономики, по его мнению, отпугивает российских и иностранных инвесторов.

Противоречия во взаимоотношениях федеральной и региональной власти также формируют серьезные барьеры на пути движения капиталов, информации, товаров и услуг. Перераспределение налогов в пользу центра и установленный порядок уплаты налогов по месту регистрации компаний являются основной причиной, из-за которой возникла большая часть административных барьеров со стороны региональной власти.

В конце 1990-х гг. пропорция в распределении налогов, идущих в федеральный и региональные бюджеты, была практически равной (51% направлялся в центр и 49% — в регионы), сейчас же федеральная доля выросла до 63%, а региональная уменьшилась до 37%². Если в 2000 г. 18 субъектов Федерации были донорами, то в 2001 г. — только 5–7³, а в настоящее время их число сократилось едва ли не до 3–4 регионов. В результате политики централизации налогов бюджетные возможности субъектов Федерации не позволяют в полном объеме покрыть основные социальные статьи расходов, не говоря уже о возможности финансирования или софинансирования инвестиционных программ регионального уровня, а тем более межрегиональных проектов.

Появившаяся идея о том, что природная рента должна полностью изыматься в федеральный бюджет, вызывает бурный протест со стороны регионов, ведь это еще в большей мере снизит ресурс региональной власти в интеграционном процессе.

Другие деструктивные факторы межрегиональной интеграции — разрешение платить налог по месту регистрации компаний и узаконенная система внутреннего толлинга и трансфертных цен — вызывают самые острые противоречия, выливающиеся в различные формы противодействия региональной власти объединительным взаимодействиям хозяйству-

ющих субъектов. Во-первых, это противодействие вхождению предприятий региона в общероссийские ИБГ и трансрегиональные холдинги, зарегистрированные на территории других субъектов Федерации; во-вторых, это административные препоны на пути межрегиональных товарных и финансовых потоков, если это снижает налогооблагаемую базу компаний-резидентов региона; в-третьих, административное давление на региональные предприятия по переориентации их на местное сырье.

Прессингу со стороны властей подвергаются многие компании в регионах. Попытки стать межрегиональными компаниями наталкиваются на сопротивление региональных администраций. Например, заявление генерального директора Приморского морского пароходства А. Кириличева о готовности перевести часть танкеров в сахалинские порты приписки и начать жилищное строительство на острове вызвало неприятие у приморских властей — уходит налогооблагаемая база. «Печальные перспективы, которые стоят сегодня перед транснациональным холдингом “Дальморепродукт”, — тоже итог дезинтеграции рыбной отрасли Дальнего Востока по региональным сусекам»⁴.

В ситуации, когда федеральный центр демонстрирует нежелание сбалансировать свои интересы с интересами регионов в области налоговой системы и трансфертного ценообразования внутри трансрегиональных компаний, губернаторы вынуждены решать проблемы территорий, выходя напрямую на руководителей крупнейших компаний, работающих в регионе.

Острая борьба с компаниями, активно выводящими денежные потоки с территории, ведется губернатором Красноярского края А. Хлопониним. В августе 2003 г. он встретился с представителями общероссийских холдингов, работающих на территории региона, — ЮКОСа, Красэнерго, «Норильского никеля», Русала и СУЭКа. Цель встречи как раз состояла в желании разобраться с ситуацией, когда компании, потребляя ресурсы края, уводят с его территории финансовые потоки, не желая заниматься социальными проблемами региона. Губернатор заявил, что только из-за увода ЮКОСом акцизов на горюче-смазочные материалы в Мордовию бюджет края потерял 2,5 млрд р. Результатом встречи стало решение сторон о том, что в ближайшем будущем между администрацией края и компа-

ниями будет подписано соглашение сторон о совместном сотрудничестве. В нем будет зафиксировано, какие налоги ФПГ внесут в региональную казну, в каком виде будут участвовать в социальных проектах и в финансировании целевых программ. Компаниям дали понять, что от того, как они будут действовать на территории, зависит их будущее⁵.

Федеральный центр, решая проблему выживания за счет ущемления интересов регионов, невольно порождает центробежные настроения. Эти настроения особенно проявились в начале 1990-х гг. в «параде суверенитетов». Не углубляясь в проблему федеративных отношений, следует заметить, что без решения проблемы законодательного разграничения предметов ведения и финансовых полномочий федерального центра и субъектов Федерации, без перехода на принципы субсидиарности существующий дисбаланс интересов уровней власти будет постоянно порождать труднопреодолимые препятствия в межрегиональной интеграции.

Противоречия интересов бизнеса и региональной власти часто лежат вне налогового законодательства и межбюджетных отношений. Интеграционные барьеры такого рода со стороны местных властей касаются преимущественно представителей среднего и малого бизнеса. Слабость, а потому полная зависимость среднего и малого бизнеса от региональной власти позволяет вмешиваться последней в его деятельность, в частности по осуществлению межрегиональных обменов.

Примеров, демонстрирующих такие действия региональной власти, очень много. Приведем один из них. Новосибирские и кемеровские производители цемента теряют своих заказчиков на Алтае в результате настоятельных рекомендаций строительным организациям со стороны краевых властей работать с местным производителем цемента — ОАО «Алцем». Такая политика алтайских властей снизила на 30% заказы предприятий «Искитимцемент» (Новосибирская область) и «Топкинский цемент» (Кемеровская область)⁶.

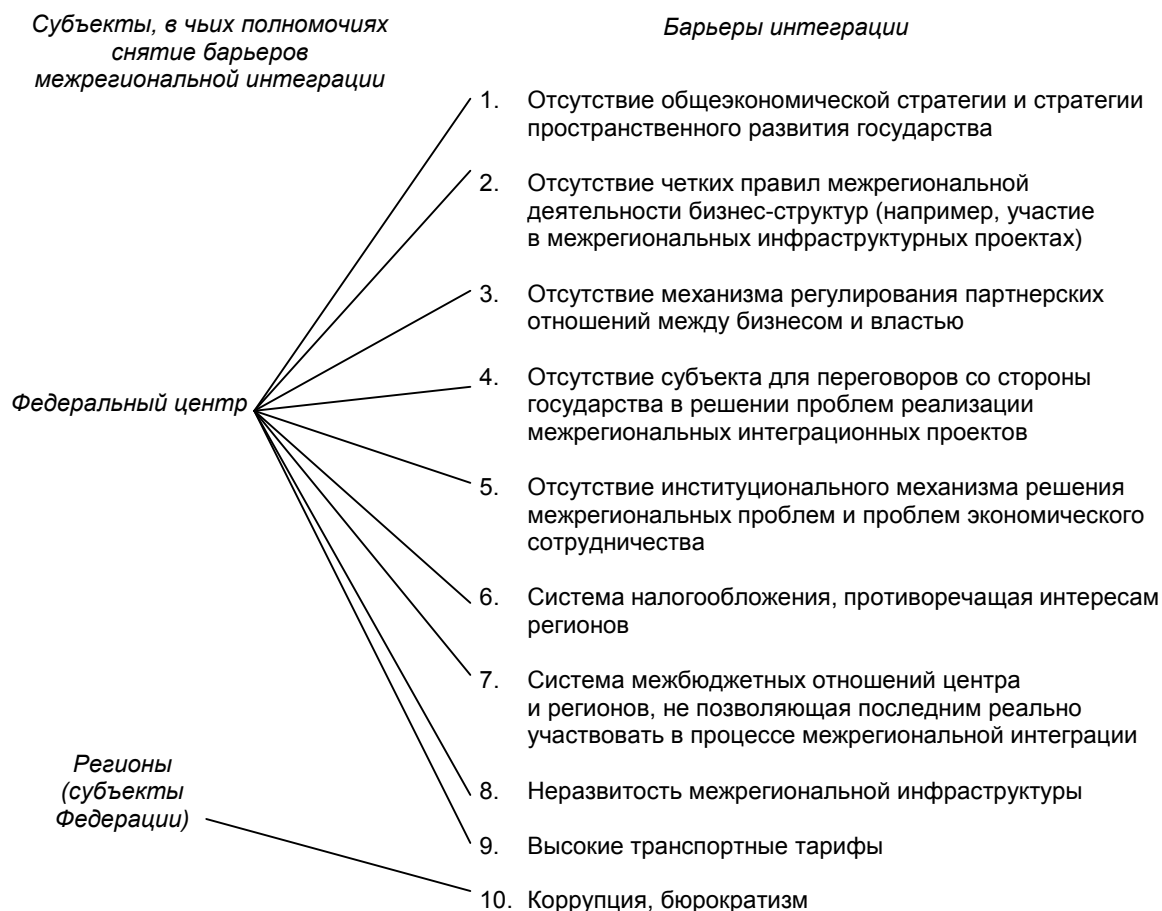


Рис. 2. Современные барьеры межрегиональной интеграции

Сдерживают межрегиональные потоки экономической активности и другие барьеры, например система лицензирования предпринимательской деятельности. Так, если предприниматель намерен перенести (расширить) свой бизнес с одного региона на другой, ему потребуется заново получить все лицензии, что снижает мобильность межрегиональных экономических потоков.

Помимо перечисленных административных барьеров интеграции существуют и вполне объективные барьеры, такие как неразвитая транспортно-коммуникационная инфраструктура, высокие транспортные тарифы, коррупция во властных структурах и бюрократизм. И тем не менее основные ограничения межрегиональных взаимодействий в современной России связаны с отсутствием баланса в интересах различных уровней власти и бизнеса.

Итак, конфликтное поле интересов формирует барьеры межрегиональной интеграции. Основные барьеры на пути интеграционных взаимодействий хозяйствующих субъектов, территориально относящихся к разным административным регионам, представлены на рис. 2.

Как следует из рисунка, практически все межрегиональные барьеры в настоящее время находятся в зоне ответственности государ-

ства. Следовательно, и главные рычаги воздействия на процесс пространственной интеграции тоже находятся на уровне федерального центра. Это еще раз доказывает, что у государства должна существовать интеграционная стратегия, нацеленная на создание единого экономического пространства, устраняющая препятствия на пути межрегиональных экономических потоков, а также стимулирующая их мобильность. Более того, интеграционная стратегия должна находиться в контексте государственной стратегии пространственного развития.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Кузьмин К. Редкий олигарх не имеет интересов в Иркутской области // *Континент Сибирь*. 2002. 33.

² Паин Э. Новые административные реформы РФ и их влияние на этнокультурные процессы. <http://www.kazanfed.ru/actions/konfer3/doklad4>

³ Иванченков А., Рыжков В., Салмин А. Вперед в прошлое, или Назад в будущее? // *Независимая газета*. 2001. 18 янв.

⁴ Галушко Е., Дробышева И. Регионы на распутье: идти гурьбой или в одиночку // *Дальневосточный Капитал*. 2002. 3.

⁵ Кравцов Д. Александр Хлопонин договорился с ФПГ // *Эксперт-Сибирь*. 2003. 5.

⁶ Барсукова Н. Бизнес-отношения «зацементируют» // *Континент Сибирь*. 2003. 48.

Л.В. ШЕМЯКИНА

кандидат экономических наук, доцент

РЫНОЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА РЕГИОНА

Иркутская область как субъект Российской Федерации по своим экономическим, природно-климатическим и географическим характеристикам относится к регионам, функционирование и развитие рынка продовольствия которых определяется не столько собственным производством (30–40%), сколько рациональными хозяйственными связями с поставщиками продуктов питания и сырья для их производства из других регионов, дальнего и ближнего зарубежья. Данное обстоятельство определяет формирование спроса и предложения на рынке, ценообразование, конкурентоспособность выпускаемой продукции, предпринимательскую деятельность, рыночную инфраструктуру и в конечном итоге влияет на обеспеченность населения области продовольственными товарами.

За время структурных преобразований экономики рынок продовольствия в области претерпел значительные изменения. К положительным тенденциям целесообразно отнести наблюдаемую насыщенность рынка продовольственными товарами; определение реализации продукции платежеспособным спросом населения; увеличение товарооборота; интенсивное формирование структуры посреднических организаций рыночного типа; установление рациональных взаимоотношений между агентами рынка как внутри региона, так и с поставщиками регионов РФ, ближнего и дальнего зарубежья; расширение ассортимента предоставляемых товаров; повышение конкурентоспособности местных производителей; развитие отдельных элементов рыночной инфраструктуры.