

делены категории полноты информации, неопределенности и функциональных особенностей информации при формировании институтов и их развитии. Кроме того, проблема рациональности и иррациональности, поднятая институционалистами, не получила качественного обоснования.

Литература.

1. Сухарев М. В. Динамический структурный идеализм как философия институционализма. – Режим доступа: http://socionet.ru/archives/users-docs/sukharev_mikhail.55681/files/f01326202527.doc
2. Белянин А. Дэниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности) // Вопросы экономики. – 2003. – №1. – С.4-23.
3. Кастлер Г. Возникновение биологической организации. – М.: Мир, 1967. – 238 с.
4. Турчин В. Ф. Феномен науки: Кибернетический подход к эволюции. – М.: Наука, 1993. – 296 с.
5. Абдеев Р.Ф. Философия информационной цивилизации. – М.: ВЛАДОС, 1994. – 339 с.
6. Дапалитт А. О проблематике управления знаниями // Computerworld. – 1999. – №31. – С.5-14.
7. Гусарова Л.Ф. Теоретико-методологические основы институциональных преобразований: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01/Моск. гос. социальный ун-т. – М., 2004. – 352 с.

8. Беккер Гэри С. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. – 1993. – Вып. 1. – С.24-40.

9. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2000. – 416 с.

10. Цымбурский В. Человек политический между ratio и ответами на стимулы. К исчислению когнитивных типов принятия решений // ПОЛИС. – 1995. – №5. – С.22-28.

11. Абраштов Р.Р. Трансформация экономических институтов в современных условиях. – Саратов: СГСЭУ, 2002. – 217 с.

12. Новицкий В. Інформаційне трактування класичних підходів в економічній науці // Економіка України. – 2004. – №4. – С.53-63.

13. Аникин А.В. Путь исканий: Социально-экономические идеи в России до марксизма. – М.: Политиздат, 1990. – 415 с.

14. Денисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста. / Пер. с англ.; Общ. ред. и вступ. ст. В.М. Кудрова. – М.: Прогресс, 1971. – 645 с. – (Гл. 8. Уровень образования рабочей силы. – С.167-218).

15. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер с англ. – М.: Вильямс, 2003. – 272 с.

16. Скворцова В.А. Интеллектуальный капитал в условиях постиндустриальной экономики: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Пензен. гос. пед. ун-т им. В.Г.Белинского. – Пенза, 2004. – 430 с.

Статья поступила в редакцию 12.12.2006

Е.Г. КАЗАНЦЕВА, к.э.н., доцент,

Российский государственный торгово-экономический университет, г.Кемерово

НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКИХ СТРУКТУР В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современных условиях происходит стремительное развитие олигополий, укрепление их позиций на национальных и международных рынках. В этой связи возрастает роль органов власти разного уровня в регулировании и координации деятельности олигополий в целях защиты национальных интересов и развития территорий, на которых они осуществляют функционирование.

В начале XX века олигополии в отношениях с государством часто занимали позиции «ведомых». Тенденции усиления власти олигополистов начали формироваться к середине первой половины XX века. Т. Крепс говорил по

этому поводу: «Чем дальше, тем все в большей мере корпорация приобретает вид самостоятельного государства. Она имеет свой законодательный орган, свои исполнительные правительственные органы, государственный департамент (или отдел, ведающий отношениями корпорации с обществом), министерство юстиции, казначейство, корпоративную бюрократию или штат чиновников с должностной иерархией и соответствующей шкалой пенсионного обеспечения; зачастую компания имеет собственную полицию («специальных служащих») и

© Е.Г. Казанцева, 2007

даже агентурную службу. Многие корпорации приобрели столь крупные размеры, что представляют собой «государство в государстве»; они диктуют условия, которым их наемные работники, их поставщики и даже конкуренты вынуждены подчиняться. Система наказаний: изгнание с работы, занесение в черный список, лишение источников кредита и капитала, «вымораживание» конкурента, демпинг и т.п. – все это гораздо сильнее сказывается на мелком бизнесе, чем любые санкции, которые способны осуществлять правительство страны» [1].

Многофункциональность капитала, прочность институциональных связей олигополий привели к тому, что к началу XXI крупнейшие международные предприятия-олигополюсы стали выступать одной из ведущих сил мировой экономической системы. Современные международные олигополии оказывают существенное влияние не только на национальную, но и на мировую экономику и приобретают все более зримые черты суверенности, ранее свойственные только национальным государствам. Они стремятся стать субъектами международного права, внедряются в международные организации. Ключевыми методами в обеспечении власти олигополий являются: втягивание менее развитых стран в режим неэквивалентного внешнеэкономического обмена и долговую зависимость, политическое, идеологическое и материальное подчинение их национальных элит. Ослабление и ликвидация национальных институтов государственной власти, политического, идеологического и культурного контроля устраняют препятствия для свободного движения транснационального капитала, подчиняющего своим интересам экономику целых стран и континентов [2].

Однако, несмотря на наличие примеров ослабления власти национальных государств, их позиции в настоящее время достаточно сильны и остаются значимыми для крупнейших олигополий и социума. В этой связи можно согласиться с высказыванием К. Флекснера, который говорил, что хотя национализм может казаться иррациональным с экономической точки зрения, глобальная корпорация в том виде, как она существует сейчас, не заменяет правительство, поскольку не несет ответственности ни перед кем, кроме себя самой [3].

И. Валлерстайн отмечал, что существование монополий немислимо без поддержки государства. Более того, само наличие множества стран, в совокупности составляющих межгосударственную систему, крайне выгодно для предпринимателей, так как рождает в них уве-

ренность, что государства скорее придут к ним на помощь, чем переступят определенные границы и нанесут им вред. Специфическая межгосударственная система позволяет предпринимателям, в особенности крупным, пережить излишне самонадеянные государства, ища покровительства у других, равно как и использовать одну государственную машину для сдерживания другой [4].

Государства критически важны для олигополюсов потому, что принимают на себя часть издержек производства, гарантируют их устойчивые прибыли и поддерживают их усилия, направленные как на ограничение возможностей трудящихся классов защищать свои интересы, так и на смягчение недовольства народных масс за счет частичного перераспределения прибавочной стоимости. Ряд стран, прежде всего США, открыто заявляют о том, что протекционизм в отношении собственных финансово-промышленных групп является приоритетом в области внешнеэкономической политики, а интересы национальных производителей отнесены ими к сфере жизненно важных интересов государства.

Американские олигополии и государство, как правило, преследуют единые общенациональные цели, помогая решать друг другу экономические и политические задачи. При решении коммерческих задач государство выступает в роли «младшего партнера», а при деятельности во всех остальных направлениях в роли ведомого выступает бизнес. Неразрывная связь американских ТНК с государством реализуется, прежде всего, в постоянном взаимодействии его представителей с ФРС, Казначейством, налоговой и таможенной службами. Весьма важен и механизм постоянной ротации кадров между государством и бизнесом. Эта система обеспечивает единство интересов и взаимопонимание между коммерческим сектором и государственным управлением [5].

Деятельность олигополий на национальном и региональном рынках может быть продуктивной, непродуктивной и деструктивной. Доля этих видов активности зависит от институциональной структуры и структуры стимулов и выгод, формирующихся благодаря действующему законодательству, формируемому органами власти, и общественным институтам.

Представляет интерес опыт взаимоотношений органов власти и олигополий в развивающихся странах. В ряде стран вводится режим, цель которого в том, чтобы направить зарубежные инвестиции в определенные рамки. В одних случаях - это «просвечивание» и регист-

рация иностранных вложений. В других – запрет или ограничение инвестиций из-за рубежа в определенных секторах экономики. В третьих – ограничение указанных вложений в том смысле, чтобы они составляли меньшую часть в определенных секторах. Имеют место регулирование соглашений по технологиям, запрещение ограничительной деловой практики, разработка и введение требований, предъявляемых к филиалам, относящиеся к экспорту и интеграции с национальной экономикой.

В Египте, Филиппинах, Судане учреждены специальные агентства, которые принимают заявки на деятельность международных компаний, рассматривают их и решают, предоставить или нет право на функционирование. В Чили и Аргентине законы предусматривают порядок и методы репатриации капитала и вывоза прибылей за пределы принимающей стороны, инвестиционные гарантии и специальные процедуры на инвестирование иностранного капитала.

Часто правительства развивающихся стран для поддержки отечественных предприятий проводят политику, направленную на увеличение доли товаров, закупаемых международными олигополиями у местных производителей. Правительство Сингапура, например, использовало такие способы, направленные на увеличение закупки продукции местных производителей, как предоставление налоговых льгот за закупку комплектующих и сырья у местных производителей, введение ограничения на импорт в случае отказа и пр.[6].

В целом исследователи выделяют западный и восточный типы взаимодействия органов власти и крупнейших компаний. На Западе постепенная концентрация частного капитала подвела его к необходимости переплетения с государственным и иностранным капиталом, а в странах Востока государственный и иностранный капитал, выбирая себе партнеров из представителей наиболее крупного и жизнеспособного национального частного капитала, переплетались с ним [7]. В России наблюдается смешанный механизм сотрудничества отечественных и зарубежных олигополий с государственными органами и имеются признаки как западного, так и восточного вариантов сотрудничества.

В современных условиях государство и олигополии работают по принципу «бизнес и власть – партнеры». Их мирное сосуществование носит относительно устойчивый характер. Происходит развитие партнерских отношений между крупнейшими компаниями и нацио-

нальными правительствами, региональными группами, общественными институтами.

Практика показывает, что система взаимоотношений «власть – экономика – социальный субъект» достигает уровня гармоничного развития при реализации сторонами основополагающих принципов, на которых базируется система взаимных прав и обязанностей. В частности, власть должна придерживаться следующих конституирующих и регулирующих принципов государственной политики на всем экономическом пространстве страны[8]: свободный доступ к рынку товаров и услуг хозяйствующих субъектов всех форм собственности; конституционное равенство частной, государственной, муниципальной и иных форм собственности; постоянство экономической политики; свобода договоров; наличие действенной системы перераспределения доходов между социальными и корпоративными группами гражданского сообщества и т.д.

В свою очередь, бизнес в своей деятельности также должен придерживаться следующих основных принципов: ориентация деятельности хозяйствующих субъектов на службу обществу и государству за счет производства необходимых им качественных товаров и услуг по оптимальным рыночным ценам; полная ответственность хозяйственных субъектов и их менеджмента за принимаемые решения; минимизация отрицательного влияния производства на среду обитания и экологию; законопослушность.

Однако, до конца не ясен вопрос о том, как должны меняться функции властей отдельных стран в отношении крупнейших компаний в период глобализации. В ряде стран, особенно в развивающихся странах, существуют попытки регулирования олигополистами рынка посредством национальных и региональных органов власти. Олигополисты достаточно реально берут на себя функции управления региональными рынками, в определенном смысле конкурируя с органами власти в данном процессе.

В России крупные компании также стали реальным субъектом региональной экономики. Они осуществляют размещение ресурсов на территориях, создают и закрывают производства, распределяют между территориями свои приоритеты, лоббируют экономические интересы на местах.

С. Перегудов выделяет три основные формы взаимодействия крупного бизнеса и местных властей: формально-договорные, неформальные и партийно-политические[9]. Наиболее определенно идентифицируется формаль-

но-договорная система отношений, которая практикуется наиболее крупными компаниями нефтегазового и металлургического комплекса. Как правило, в регионах, где они активно действуют, заключаются соглашения с региональными исполнительными органами государственной власти. Этими соглашениями устанавливаются режимы регионального налогообложения, использования транспортных и иных средств и ресурсов региона. В свою очередь, компании гарантируют обеспечивать регионы своей продукцией (иногда на льготных условиях), строить или реставрировать те или иные социально-культурные объекты, дороги, заботиться о сохранении окружающей среды и т.п. Такие соглашения подписываются и на уровне муниципальных образований (особенно это характерно для добывающих компаний).

Вступая в договорные отношения с органами власти, олигополии, тем самым, становятся активными участниками формирования региональной и муниципальной социально-экономической политики. Для ряда регионов такого рода соглашения и согласования имеют чрезвычайно важное, а в некоторых случаях и определяющее значение. Нередко договорные отношения используются корпорациями для вытеснения конкурентов и монополизации доступа к тем или иным ресурсам.

К основным элементам договорных отношений государства и олигополий относятся: прямое участие органов власти в формировании и обеспечении экспансии конкретных олигополий; экстраординарные способы финансирования государственных нужд частным бизнесом; прямые консультации представителей государства и бизнеса по конкретным вопросам экономической политики вне рамок законодательного процесса; регулярные переходы представителей крупного бизнеса в органы государственной власти и обратный переход крупных политиков и чиновников; силовое давление правоохранительных органов и спецслужб на частные компании.

В условиях глобализации мировой экономики, формирования общемировых рынков российское общество пока еще не выработало комплекс Действенных мер по защите национальных интересов, адекватных складывающейся ситуации [10]. Очевидна необходимость разработки и отлаживания механизмов согласования интересов бизнеса и власти. К основным направлениям взаимодействия могут быть отнесены следующие: реализация инвестиционных проектов прорывного характера; развитие наукоемкого инновационного сектора эко-

номики; постановка и решение приоритетных задач социально-экономического развития отдельных регионов и страны в целом; софинансирование социальной сферы; формирование бесконфликтной бизнес – среды в условиях конкуренции; снижение меж- и внутрирегиональных социально-экономических различий.

Основными путями реализации названных выше направлений взаимодействия могут выступать: государственно-частное партнерство (в таких сферах как транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, жилищное строительство, телекоммуникации, финансовая сфера, экологические проекты, социальные сферы – образование, культура, здравоохранение); согласование интересов власти и бизнеса в регионах при разработке планов развития муниципалитетов, регионов, страны; согласование региональной политики государства и региональной политики отдельных бизнес-групп с целью повышения определенности и предсказуемости внешней среды; софинансирование социальных проектов; заключение соглашений о сотрудничестве бизнеса и власти (при этом рассматриваются актуальные вопросы разграничения социальной ответственности и социальной обязанности бизнеса) и т.д.

Литература.

1. Kreps T. Preserving Free Competitive Enterprise. New York, 1950. P. 521. Цит. по Козлова К.Б. Монополии и их буржуазные критики (об экономических взглядах идеологов немонополистической буржуазии США.– М.: Мысль, 1966. – С.39.
2. Глазьев С.Ю. Место России в меняющихся взаимоотношениях центра и периферии мировой экономики//Глобализация и Россия: материалы круглого стола. – М., 2001. – С.49.
3. Флекснер К. Просвещенное общество. Экономика с человеческим лицом. – М.: Международные отношения, 1994. – С. 80.
4. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века/ Пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Логос, 2003. – С. 91.
5. Делягин М.Г. Мировой кризис: общая теория глобализации: Курс лекций.- 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – С. 282.
6. Капиталистическая эксплуатация в условиях государственно-монополистического капитализма/ Под ред Л.С. Колесниченко. – Львов: Изд-во при Львов. Ун-те, 1989. – С. 237.
7. Котова Е.В. Процессы монополизации в экономике стран Востока. – М.: Наука, 1990. – С. 22.

8. Формирование комплексных программ социально-экономического развития муниципальных образований. / В. И. Иванков, А.В. Квашнин, В. И. Псарёв, Т. В. Псарёва. Под общ. ред. Т. В. Псарёвой. – Новосибирск, 2005. – С. 49.

9. Перегудов С.П. Крупная российская корпорация в системе власти//Кто и куда стремится вести Россию? Актеры макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного

процесса/ Под общ. ред. Т.И. Заславской. – М.:МВШСЭН, 2001. – С. 203.

10. Логинов Е.Л. Стратегии экономической войны. Конфронтация геоэкономических конкурентов с СССР и Россией/ Е.Л. Логинов. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – С.125.

Статья поступила в редакцию 16.01.2007