

Управление национальной корпоративной системой России в условиях глобальной конкуренции

Россия, ратифицировав Протокол о присоединении к Всемирной Торговой Организации, вступает в принципиально новую эпоху своего экономического развития. Главный признак этой эпохи – резкое повышение открытости национального хозяйства, и в том числе корпоративной системы России.

Л.С. Черной

УДК 339.923+339.137
ББК 65.6
Ч-493

Каковы же стартовые условия вступления России в новую эпоху?

Осенью 2011 г. были опубликованы результаты исследования швейцарских ученых, которое выявило, что более 40% корпоративных активов глобальной экономики через вертикальное и перекрестное владение прямо или косвенно контролируются менее чем полутора сотнями транснациональных «суперкорпораций»¹. Причем из этих суперкорпораций подавляющее большинство представляют финансовый сектор, а двадцать суперкорпораций-лидеров контролируют, по экспертным оценкам, до 10% совокупных производственных активов мира.

Швейцарское исследование, по нашему мнению, показывает, что сейчас в мире получает логическое завершение тот процесс, который Р. Гильфердинг в своей работе «Финансовый капитал»² более века назад называл организованным капитализмом. Тот капитализм, в котором еще есть место для классических отношений горизонтальной конкуренции, сегодня локализуется преимущественно на периферии совокупной системы рынков. А основное пространство рынков занято олигополиями, составленными крупными и сверхкрупными корпоративными субъектами.

¹ Coghlan Andy, MacKenzie Debora. Revealed – the capitalist network that runs the world // New Scientist, October 2011, //http://www.newscientist.com/article/mg21228354.500-revealed--the-capitalist-network-that-runs-the-world.html.

² Гильфердинг Р. Финансовый капитал – М.: Политиздат, 1959, 508 с.



Но одновременно – и в этом еще одна ценность предвидения Р. Гильфердинга – современная рыночная экономика на наших глазах доводит до предельного завершения то, что этот ученый в упомянутой книге называл «финансовым капитализмом», имея в виду растущее господство финансового капитала над промышленным капиталом. Причем в варианте жесткого доминирования пула финансовых транснациональных корпораций в глобальной экономике.

Представляется важным то, что до 80-х годов XX века мировая рыночная экономика развивалась в направлении «организованной олигополизации» в условиях доминирования смешанной экономики. То есть, со значимой ролью государства и во владении корпоративными активами, и в управляющих воздействиях на корпоративную среду. В ядре национальных корпоративных систем и глобальной корпоративной системы важнейшую роль играли корпорации реального сектора экономики, значительная часть из которых непосредственно контролировалась государством³. Причем темпы роста ВВП большинства стран – и развивающихся, и развитых – в тот период были максимальны.

Перелом, произошедший в мировой экономике в последние 30 лет, был связан, прежде всего, с решениями Ямайской конференции МВФ 1976 г., полностью превратившей валюты в рыночный товар. Резкий рост всех рыночных рисков, нарастание многообразия и объемов деривативных инструментов хеджирования рисков, а также создание инфраструктуры сверхбыстрой глобальной электронной торговли – перевели рынки, по емкому определению Э. Люттвака, в фазу высокорискового и неустойчивого финансового «турбокапитализма». Финансовый «турбокапитализм» существенно снизил темпы экономического роста большинства стран мира в результате оттока значительной части свободных капиталов из производящей экономики в сегмент финансовых спекуляций. И он же – за счет механизма «надувания пузырей» на рынках – предопределил неизбежность регулярных глобальных финансовых кризисов.

При этом слишком многие события последнего времени свидетельствуют: мощь «финансового ядра» глобальной экономики оказалась столь высока, что немногочисленные суперкорпорации этого ядра фактически определяют как мировую экономическую политику, так и кризисные тренды, на основе своих специальных интересов. И тем самым лишают и национальные корпоративные системы, и даже самые экономически массивные государства значительной части ресурса экономической субъектности.

В условиях нынешнего глобального кризиса мы видим, как финансовые суперкорпорации заставляют общество оплачивать свою спекулятивную финансовую игру (и напрямую, и через расходование бюджетных средств) накоплением запредельного корпоративного и государственного долга, а также сериями крайне

³ Черной Л.С., Глобализация: прошлое или будущее. Трансформация рыночных хозяйственно-экономических систем – М.: ИКЦ «Академкнига», 2003, с. 211-224.

болезненных банкротств. В нынешнем кризисе произошли как крупнейшие корпоративные крахи вроде Leman Brothers, так и крупнейшие национализации финансовых корпораций. В порядке перечисления укажем лишь American International Group, Fannie mae и Freddy Mac в США, а также группы Fortis, Natixis, Hyporeal-estate и Bankia в Европе.

Одновременно нарастающая во всем мире, включая высокоразвитые страны, безработица⁴, а также абсолютное и относительное обнищание населения – резко увеличивают риски социальных взрывов. Массовое забастовочное движение в Греции, Испании, Португалии, Великобритании, Франции и т.д. уже называют одним из главных симптомов обострения европейского социально-экономического кризиса и, как следствие, «второй волны» глобального кризиса. Все это очень болезненно влияет на оценки инвестиционных рисков предпринимателями, оказываясь дополнительным препятствием для выхода из кризисной «ловушки».

Сегодня уже очень многие крупные экономисты и политики убеждены, что глобальной экономике насущно необходимо совершить фундаментальный разворот от спекулятивного «турбокапитализма» к производительному капитализму. Но при этом понятно, что такой поворот невозможен без ограничения спекулятивной активности на финансовых рынках и без укрепления позиций государства в экономике (то есть, возврата ему ключевого ресурса экономической субъектности).

Отметим, что попытки двигаться в этих направлениях идут уже давно. Предложения ввести «налог Тобина»⁵ на финансовые транзакции, лишаящий коммерческого смысла большинство валютных и деривативных спекуляций, и тем самым «остудить» спекулятивную финансовую игру, – звучали еще во время кризиса 1997-1998 гг.

В контексте нынешнего кризиса главы Министерств финансов Германии, Франции, Канады, а также британский премьер Г. Браун, – неоднократно и настойчиво призывали реализовать механизм налога Тобина в глобальном масштабе или, по крайней мере, в рамках ЕС⁶. В Европе, США, других странах государственные регуляторы организуют все более жесткий надзор над финансовыми корпорациями, а также за системой сделок с деривативами.

Одновременно делаются попытки создать наднациональные институты, контролирующие финансовую политику и бюджетные нормы на уровне государств и сообщества финансовых корпораций. Еще 30 мая 2010 г. глава ЕЦБ Ж.-К. Трише

⁴ Как сообщило агентство «Евростат», в 17 странах еврозоны уровень безработицы в марте 2012 г. достиг рекордного за последние 15 лет показателя в 10,9%. При этом в Испании и Греции безработица всего трудоспособного населения в целом приблизилась к 24%, а безработица среди молодежи – к 50% (см., например, <http://www.newsru.com/finance/03may2012/unemployment.html>).

⁵ Tobin James. A Proposal for International Monetary Reform. // The Eastern Economic Journal, 3-4, July/October, 1978. pp. 153-159

⁶ См., например, <http://www.bankrt.ru/news/read/48777.html>; BBC News, 10.12.2009.



заявил в интервью газете «Ле монд», что Евросоюзу необходим наднациональный регулятор, ответственный за мониторинг национальных бюджетов стран-членов и соблюдение странами бюджетных норм. По мнению Трише, только это могло гарантировать ЕС от катастрофического развития бюджетно-долгового кризиса⁷.

Однако такой регулятор создан не был. И уже весной-летом 2012 г. ЕС пришлось предпринимать чрезвычайные меры надзора за банковскими системами Греции и далее Испании с тем, чтобы спасти указанные страны от суверенного дефолта. А 29 июня 2012 г. саммит стран ЕС все-таки принял решение об учреждении единой системы банковского надзора и о возможности прямой капитализации банков «проблемных» стран из средств европейских фондов⁸.

Кроме того, представители ВТО, и в том числе глава организации П. Лами, признают, что в ходе кризиса очень многие страны (как развитые, так и развивающиеся) принимают в отношении своих зарубежных торговых партнеров множество мер, направленных на спасение предприятий и отраслей национальных экономик от краха, недопустимых с точки зрения соглашений ВТО⁹. Причем масштабы применения протекционистских мер в глобальной торговле последовательно растут.

Развитие кризиса, о признаках второй волны которого настойчиво говорят крупнейшие экономические аналитики¹⁰, во многих странах приводит к осознанию необходимости предпринимать особые меры для защиты национальных экономик от влияния глобальных (валютных, кредитно-долговых, конъюнктурных и т.д.) кризисных шоков. В числе этих мер уже нередко называют необходимость обеспечения своего рода «регулируемого финансово-товарного изоляционизма».

И если совсем недавно, в докризисных условиях снижения транзакционных издержек в мировой торговле и торжества «либерализационной веры», слова «промышленная политика» в кругах власти и бизнеса большинства развитых стран звучали почти как ругательство, – то сегодня о необходимости такой политики все увереннее пишут на страницах ведущих экономических изданий¹¹. При этом тезис о необходимости и неизбежности активных государственных воздействий

⁷ Le Monde, 31/05/2010.

⁸ <http://www.interfax.ru/business/txt.asp?id=253066>

⁹ Bloomberg, 24.02.2010; <http://www.globaltradealert.org>

¹⁰ См., например, прогноз Нуриэля Рубини, <http://www.finmarket.ru/z/wns/hotnews.asp?id=2997025>

¹¹ См., например, Гринберг Р. Российская структурная политика: между неизбежностью и неизвестностью // Вопросы экономики. 2008. №3 с. 56-63; Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. №4 с. 4-21; Калинин А. Построение сбалансированной промышленной политики: вопросы структурирования целей, задач, инструментов // Вопросы экономики, 2012, №4 С. 132-146.

на хозяйственно-экономические процессы – в современных условиях получает все более широкое теоретическое и практическое обоснование¹².

Главный вопрос заключается в том, какими именно могут и должны быть подобные воздействия в условиях современной России.

И первая, и наступающая вторая волна нынешнего кризиса убедительно показывают, что Россия пока что совершенно не готова конкурировать на глобальных рынках в рамках спекулятивного финансового турбокапитализма. У нас для этого попросту нет ни адекватных финансовых ресурсов, ни соответствующей инфраструктуры в виде сверхмощных суперкорпораций, сопоставимых с финансовыми «хозяевами» глобальной экономики по масштабам и сети «дочерних» связей, ни специализированной системы поддержки экспорта, ни управленческих кадров, располагающих необходимым опытом.

И потому свободные российские финансовые ресурсы в своей огромной части уходят из страны. Об этом говорят хотя бы цифры чистого оттока капитала из России – с 2008 по 2011 гг. он составил около 300 млрд долл¹³, к которым в 2012 г. по ряду прогнозов, может добавиться еще до 100 млрд долл¹⁴.

Одновременно Россия совершенно не готова и к конкуренции в условиях начинающегося во всем мире перехода к производительному «организованному» капитализму.

Так, объем инвестиций в основной капитал в России в сопоставимых ценах с 1991 по 1998 гг. упал в 4 раза, затем начал подниматься и к 2008 г. достиг 75% от уровня 1991 г.¹⁵. Но далее он снова обрушился, и к 2012 г. так и не восстановился. В 1990 г. объем инвестиций в основной капитал составлял 42% ВВП, в настоящее время он не превышает 21% ВВП¹⁶. При этом если в 1991 г. доля капиталовложений в отрасли обрабатывающей промышленности в общем объеме капитальных инвестиций составляла около 27%, то в 2010 г. она опустилась до 13,4%. Объем амортизационных отчислений, направляемых в производственные инвестиции, упал с 14% стоимости основных фондов в 1990 г. – до 2% в 2010 г.¹⁷.

¹² Так, А. Радыгин, Ю. Симачев и Р. Энтов отмечают: «... Государства, имеющие мощные рычаги воздействия на экономику, в условиях кризиса оказались, по сути, единственным действенным барьером на пути финансово-экономического коллапса». Радыгин А., Симачев Ю., Энтов Р. Государство и разгосударствление: риски и ограничения «новой приватизационной политики» // Вопросы экономики, 2011, №9 с. 5.

¹³ См. http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/krasavina_03_11.pdf; http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2011.pdf

¹⁴ <http://www.newsru.com/finance/23may2012/ottokkapitala.html>

¹⁵ <http://www.cemi.rssi.ru/mei/articles/brics-2011-ch3.pdf>

¹⁶ Глазьев С.Ю., Уроки очередной российской революции. – М.: ИД «Экономическая газета», 2011, с. 270.

¹⁷ Там же, 2011, с. 271.



Очевидно, что на фоне гигантского роста производственных инвестиций в развитых странах, а также в Китае, Корее, Индии, Вьетнаме, – Россия неизбежно будет проигрывать в глобальной конкуренции. И она тем более будет проигрывать, войдя в ВТО и дополнительно открываясь глобальным рынкам.

В нашей недавно вышедшей книге¹⁸ подробно рассмотрены основные факторы, определяющие экономическую слабость современной корпоративной системы России. Это, прежде всего, до сих пор находящаяся в русле «неолиберальной» парадигмы экономическая политика, с ее упованием на всемогущество механизмов рыночной самоорганизации национальной корпоративной системы и оформляющих ее институтов, влияние на экономическую политику многообразных специальных интересов наиболее сильных финансово-корпоративных и бюрократических групп, рыхлое и слабое ядро корпоративной системы, а также отсутствие в ней финансового ядра необходимых масштабов, «расщепление» корпоративной системы на слабо связанные между собой корпоративные сегменты, ориентированные либо на внешний, либо на внутренний рынок, практическое отсутствие в стране крупных трансрегиональных корпораций, обеспечивающих связность хозяйственного пространства России по территориальной горизонтали.

И это, наконец, недостроенность и функциональная неполнота корпоративной системы – на фоне ее отчетливо выраженного и усугубляющегося «сырьевого перекоса».

Все перечисленное определяет низкое структурное качество национальной корпоративной системы России, плохую согласованность ее системной организации с основными рамочными условиями функционирования, недостаточный ресурс экономической субъектности. И, как следствие, низкую эффективность отечественной экономики¹⁹.

По указанным причинам национальная корпоративная система России медленно и плохо адаптируется к изменениям условий функционирования под воздействием сигналов рынков. Это в особенности относится к ее реакциям на конъюнктурные и кризисные шоки. Поэтому для повышения эффективности (включая конкурентоспособность на внутреннем и внешних рынках) российской корпоративной системы требуется компенсация ее недостаточной организованности за счет высокой регулировочной активности государства. И, в том числе, применение для трансформаций национального хозяйства продуманной промышленной и, в целом, структурной экономической политики.

Однако присоединение России к ВТО ставит перед реализацией этих задач дополнительные, причем очень непростые, проблемы (именно по указанной причине

¹⁸ Черной Л.С. Национальная корпоративная система. Концептуальные основы управления эффективностью. – М.: «Экономическое образование», 2011, с. 272-284.

¹⁹ См. Черной Л.С. Корпоративная система национальной экономики: основные понятия и определения // Сборник научных трудов «Теория и практика институциональных преобразований в России» – М.: ЦЭМИ РАН, 2010, вып. 17. С. 6-21

мы в упомянутой выше книге настаивали на том, что в настоящее время поспешное присоединение к ВТО России противопоказано).

Дело в том, что механизмы универсальной (финансовой, бюджетной, налоговой, кредитной и т.д.) экономической политики, как показывает мировой опыт, для фундаментальных структурных трансформаций национального хозяйства оказываются (и это тем более верно для кризисного состояния экономики) принципиально недостаточными. А вхождение России в ВТО, с учетом принятых нашей страной весьма обременительных особых условий и обязательств, резко сужает возможности применения селективной экономической политики (включая адресные льготы, тарифы, дифференцированные налоговые режимы, долговые амнистии и другие преференции), способной наиболее быстро и эффективно устранять ключевые структурные дисбалансы.

В этих условиях главным доступным в современной России инструментом проведения структурной и промышленной политики оказывается управление хозяйственно-корпоративным контуром страны через госсектор²⁰.

Отметим, что в ходе нынешнего кризиса резкое расширение сферы управления экономикой через госсектор происходит во многих странах мира, являющихся членами ВТО. В связи с этим нередко вспоминают, что большинство стран Европы (включая не только Францию, но и традиционно придерживавшуюся либерального экономического курса Великобританию) в условиях необходимости форсированного восстановления национальных экономик, разрушенных в ходе Второй Мировой войны, были вынуждены прибегнуть к практике массивных национализаций промышленных и финансовых активов.

Так, проведенная после войны в Великобритании национализация активов сразу увеличила долю госсектора в экономике более чем до 20%, причем далее крупный госсектор сохранялся в британской корпоративной системе более 30 лет²¹. В Великобритании даже в 1980 г. к категории государственных компаний относились все предприятия электроэнергетики, угледобывающей и газовой промышленности, телекоммуникационной сферы, значительная часть предприятий сталелитейной и судостроительной промышленности и авиалиний, половина предприятий автомобильной промышленности.

Правительство Франции не только проводило после войны крупнейшие национализации²², но и вплоть до 90-х годов XX века реализовало структурную, промышленную и социальную политику, управляя ключевыми объектами государственности и в целом национальной экономикой посредством индикативных пятилетних планов²³.

²⁰ Черной Л. С. Государственный сектор как инструмент управления эффективностью рыночной экономики // Вестник Института экономики РАН. – 2009, №4, с. 162-178.

²¹ Megginson W.D. The Financial Economics of Privatization. Oxford: Oxford University Press, 2005. p. 12

²² <http://lib4all.ru/base/B3335/B3335Part27-248.php>

²³ <http://institutiones.com/general/91-2008-06-12-13-11-42.html>



При этом накопленный как в рассматриваемый период, так и позднее, мировой опыт, – показывает, что решающее влияние на эффективность корпоративного бизнеса оказывает не форма собственности (частная, публичная, государственная), а структурное качество корпоративной среды и состояние институтов, а также характер конкуренции²⁴.

После 1980 г., когда завершился период послевоенного восстановления экономики, и большинство корпораций развитых европейских стран вышло на уровень полноценной глобальной конкурентоспособности, в Европе началась достаточно массированная (но постепенная, а не шоковая) реприватизация государственных активов. Однако одновременно шел процесс наращивания потенциала такого альтернативного инструмента государственного воздействия на корпоративную систему и экономику в целом (включая возможности антикризисного управления), как бюджетное перераспределение ВВП²⁵. Многие крупные экономисты признают, что в отсутствие у нынешних развитых рыночных экономик «больших бюджетов» – большинство антикризисных мер, которые сейчас реализуются в условиях мирового кризиса, были бы просто финансово и технологически невозможны.

Но в сегодняшней России перспективы существенного наращивания бюджетного перераспределения ВВП большинству специалистов представляются сомнительными, поскольку они связаны с необходимостью повышения налоговой нагрузки (и без того достаточно высокой) на граждан, компании и корпорации.

В то же время, по оценкам отечественных и зарубежных экспертов, достижение глобальной конкурентоспособности основных сегментов корпоративной системы России, обладающих потенциалом выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью, требует достаточно длительного периода «трансформационной подготовки». Вхождение России в ВТО создает для такой подготовки новые серьезные препятствия.

В связи с этим следует обратить внимание на еще один механизм государственного управления структурными трансформациями экономики – систему государственных корпораций²⁶. Многие экономисты подвергают специфику реализации этого института в России острой (нередко вполне заслуженной) критике. Однако мировой опыт говорит о том, что институт госкорпораций весьма последовательно и успешно используется как развитыми, так и развивающимися странами много десятилетий. И не только в «зонах провалов рынка», но и в столь актуальных для нынешней России целях структурной трансформации и технологической модернизации национальных корпоративных систем.

²⁴ См. Vickers J., Yarrow G. Economic Perspectives on Privatization // Journal of Economic Perspectives 5(2) (Spring 1991). pp. 111-132.

²⁵ Средний уровень бюджетного перераспределения ресурсов в странах ОЭСР к 2007 г. приблизился к 50% национального ВВП (World Economic Outlook, 2007, p. 196).

²⁶ Черной Л. С. Нужны ли экономике России государственные корпорации? // Экономист. 2011. № 4. - с.3-9.

Так, в США практика учреждения госкорпораций существует уже с начала XX в., а последние десятилетия в стране функционируют около двадцати госкорпораций на федеральном уровне и примерно столько же на уровне штатов²⁷.

Во Франции, Великобритании, Испании, Италии, Португалии, Греции и т.д. институт госкорпораций особенно активно использовался после национализаций промышленных и финансовых активов в период восстановления хозяйства и модернизации экономик по окончании Второй Мировой войны.

В Японии корпорации-«кейрецу», созданные в 50-х годах XX в. с массированным инвестированием государственных средств, активно использовались в качестве основного инструмента разработки и реализации национальных индикативных планов. Причем в их плановые целевые задания входили такие вполне конкретные показатели, как достижение через 7, 10, 15 лет определенной доли продаж на профильных глобальных рынках. Позже в значительной мере «по японскому образцу» учреждались и работали госкорпорации в Южной Корее и Тайване.

В КНР до недавних пор действовало более 130 госкорпораций, которые (как и ранее в Японии, Южной Корее, Тайване) стали своего рода «модернизационным каркасом» («институтами развития») национальной экономики. Сейчас руководство КНР сокращает число госкорпораций, но не путем их ликвидации, а их слиянием в сверхкрупные финансово-промышленные конгломераты, способные реализовать в ключевых отраслях национальной экономики стратегические модернизационные программы и наращивать конкурентоспособность продукции на глобальных рынках²⁸.

Нельзя не признать, что в России законы о создании госкорпораций принимались слишком поспешно и без широкого профессионального обсуждения. В результате оказались крайне размыты целевые функции госкорпораций, а также механизмы контроля целедостижения, включая оправданность и эффективность использования полученных от государства производственных активов и финансовых средств. Однако это, на наш взгляд, не должно стать причиной столь же поспешных решений о ликвидации госкорпораций, полезность и эффективность которых убедительно доказана мировой практикой.

Резюмируя, нужно еще раз подчеркнуть, что в глобальной экономической ситуации, складывающейся после вхождения России в ВТО, управление структурной и промышленной политикой через госпредприятия и госкорпорации оказывается одним из ключевых возможных инструментов модернизационной трансформации отечественной корпоративной системы и в целом национальной экономики. В стране еще имеется достаточно крупный госсектор, который, при качественном управлении, вполне способен решать эту задачу.

²⁷ Federal Government Corporations: an Overview. CRC Report for Congress. By Ronald C. Moe and Kevin R. Kosar, 2006.

²⁸ http://nvo.ng.ru/realty/2009-12-11/1_goskorporacii.html



Более того, многие экономисты убеждены, что и отечественные, и зарубежные предприниматели не будут инвестировать в крупные российские проекты с большими сроками окупаемости (включая инфраструктурные проекты) до тех пор, пока не убедятся в готовности власти России реализовать подобные проекты через госкомпании и госкорпорации, в том числе с использованием масштабных государственных капиталовложений. Причем осторожность инвесторов в настоящее время усугубляется сомнениями в способности российской экономики успешно выдерживать новые риски и ограничения, связанные с присоединением страны к ВТО.

Кроме того, серьезные инвестиционные опасения предпринимательского общества часто связаны (о чем и в России, и за рубежом написано очень много) с высоким уровнем российской «чиновной коррупции».

Исходя из перечисленного выше, представляется, что в число приоритетных задач российской государственной власти в сфере экономической политики следует включить:

- отказ от несбыточных неолиберальных упований на то, что эффективную национальную экономику сконструирует, скоординирует и структурирует «невидимая рука рынка»²⁹. И мировая практика, и российская практика последнего двадцатилетия, и развитие нынешнего мирового кризиса убедительно демонстрируют, что эффективная современная экономика создается и поддерживается целенаправленными усилиями государственного управления с помощью максимально широкого регулирующего инструментария, активно корректирующего и направляющего в нужное русло процессы рыночного саморегулирования;

- резкое усиление борьбы с коррупцией, для чего нужно ратифицировать ст. 20 Конвенции ООН против коррупции³⁰ от 31.10.2003г., и привести в соответствие с требованиями этой статьи российское законодательство;

- пересмотр составляемых в настоящее время планов приватизации государственных имуществ, включая земельные участки. Это тем более необходимо, что в ходе продолжающегося кризиса продать госактивы по справедливой цене практически невозможно;

²⁹ Автор «нешоковых» (и наиболее успешных) польских экономических реформ Г. Колодко пишет: «За последние 25 лет мы в большинстве своем стали жертвами неолиберализма, этой большой утопии, доминировавшей в общественной и особенно экономической мысли XX века» (Колодко Г. В. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? – М.: «Магистр», 2011, с. 166).

³⁰ Статья 20 Конвенции: «...признать в качестве уголовно наказуемого деяния, когда оно совершается умышленно, незаконное обогащение, то есть значительное увеличение активов публичного должностного лица, превышающее его законные доходы, которое оно не может разумным образом обосновать» (http://www.unodc.org/documents/treaties/UNCAC/Publications/Convention/08-50028_R.pdf)

- разработка стратегических программ использования госпредприятий для управляемых трансформаций приоритетных отраслей экономики;

- пересмотр решений о ликвидации института госкорпораций; разработка законодательства о госкорпорациях и государственном контроле за их деятельностью (например, по модели закона США «О контроле за правительственными корпорациями», Government Corporation Control Act 1945, GCCA);

- разработка программ использования системы госкорпораций в качестве «каркасных элементов» для структурной трансформации, реиндустриализации и технологической модернизации ключевых отраслей национальной экономики;

- разработка современного общегосударственного законодательства о государственно-частном партнерстве (например, по модели соответствующего законодательства Франции, КНР или США), а также перечня приоритетных проектов государственно-частного партнерства, предусматривающих государственное софинансирование и ресурсное и технологическое участие госпредприятий и госкорпораций.

В заключение еще раз подчеркнем, что Россия, будучи глубоко вовлечена в продолжающийся глобальный кризис и присоединившись к ВТО, вступает в новую экономическую эпоху. В эпоху, исключая надежды на инерционное развитие в рамках нелиберальной парадигмы, которая, по все более широкому мнению ведущих мировых экономистов, за истекшее двадцатилетие убедительно продемонстрировала свою несостоятельность или, по крайней мере, ограниченность.

БИБЛИОГРАФИЯ:

- Гильфердинг Р. Финансовый капитал – М.: Политиздат, 1959, – 508 с.
- Глазьев С.Ю., Уроки очередной российской революции. – М.: ИД «Экономическая газета», 2011, – 576 с.
- Гринберг Р. Российская структурная политика: между неизбежностью и неизвестностью // Вопросы экономики. 2008. №3 с. 56-63
- Калинин А. Построение сбалансированной промышленной политики: вопросы структурирования целей, задач, инструментов // Вопросы экономики, 2012, №4 с. 132-146.
- Колодко Г. В. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? – М.: «Магистр», 2011, – 176 с.
- Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. №4. с. 4-21
- Радыгин А., Симачев Ю., Энтов Р. Государство и разгосударствление: риски и ограничения «новой приватизационной политики» // Вопросы экономики, 2011, №9, с. 4-26
- Черной Л.С., Глобализация: прошлое или будущее. Трансформация рыночных хозяйственно-экономических систем – М.: ИКЦ «Академкнига», 2003. – 504 с.
- Черной Л.С. Национальная корпоративная система. Концептуальные основы управления эффективностью. – М.: «Экономическое образование», 2011. – 424 с.



Черной Л.С. Нужны ли экономике России государственные корпорации? // Экономист. 2011. № 4. - с.3-9.

Черной Л.С. Корпоративная система национальной экономики: основные понятия и определения // Сборник научных трудов «Теория и практика институциональных преобразований в России» – М.: ЦЭМИ РАН, 2010, вып. 17. С. 6-21

Vickers J. and Yarrow G. Economic Perspectives on Privatization // Journal of Economic Perspectives 5(2) (Spring 1991). p. 111-132.

Edward Luttwak Turbo-Capitalism: Winners and Losers in the Global Economy. NY, Harpercollins, 1999. – 290 p.

Meggison W.D. The Financial Economics of Privatization. Oxford: Oxford University Press, 2005. – 522 p.

New Scientist, October 2011, by Andy Coghlan and Debora MacKenzie. Revealed – the capitalist network that runs the world (<http://www.newscientist.com/article/mg21228354.500-revealed--the-capitalist-network-that-runs-the-world.html>)

.....

Белоруссия и Курская область стремятся увеличить товарооборот

Курская область и Белоруссия могут удвоить товарооборот, осваивая производство инновационной продукции и используя возможности Таможенного союза и Единого экономического пространства. Об этом было заявлено в ходе российско-белорусских переговоров в Минске в сентябре 2012 г.

Российскую делегацию на переговорах возглавлял губернатор Курской области А. Михайлов, белорусскую – А. Лукашенко. Стороны обменялись мнениями по широкому кругу вопросов торгово-экономического сотрудничества и наметили перспективы работы.

Руководитель Белоруссии отметил укрепление и развитие связей с российскими регионами благодаря интеграции Белоруссии и России в рамках Таможенного союза и ЕЭП. Он отметил также, что Курская область является давним и надёжным партнером Белоруссии, в чём немалая заслуга губернатора. При этом А. Лукашенко отметил: Белоруссия и Курская область не смогли выйти на докризисный уровень товарооборота и над этим следует работать.

В частности, отметил А. Лукашенко, следует уделить особое внимание качественным характеристикам экономического сотрудничества, повышая во взаимной торговле удельный вес высокотехнологичной и наукоемкой продукции. Белоруссия готова к сотрудничеству с Курской областью в сферах АПК, строительства, машиностроения. По словам руководителя республики, "особый положительный эффект принесет реализация инновационных проектов, что будет стимулировать интенсивное развитие наших экономик".

В свою очередь А. Михайлов отметил, что Курская область готова поставлять на белорусский рынок самый широкий ассортимент продукции и в ближайшей перспективе удвоить товарооборот с Белоруссией. В этом направлении сделаны важные шаги, в результате которых в I полугодии 2012 года взаимный товарооборот вырос на 23% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года - до 73 млн долл. (за 2011 год товарооборот составил 122 млн долл.).

.....

