

лизовать только имея определенную монополию на экономическое пространство. В определенном смысле здесь будет уместна аналогия с классом собственников земли, который был определен знаменитым французским ученым Ф. Кенэ. Государство (так же, как у физиков класс земельных собственников) присваивает налоги (как пространственную ренту), проценты за государственные кредиты, дивиденды с акций, принадлежащих государству, и предпринимательский доход государственных предприятий.

Разграничение государства-собственника и государства-предпринимателя так же важно, как и разделение его институциональных и экономических функций. Опасность монополизации государством хозяйственной деятельности (а практически слияние институциональных и экономических функций без выделения интересов государства-собственника и государства-предпринимателя) являлась реальной для любой страны, даже с развитой рыночной экономикой. Возможны два крайних случая. С одной стороны, экономическая деятельность государства может быть ограничена лишь его ролью как собственника определенных производственных ресурсов. Это не означает, что в таком качестве влияние государства на воспроизводственный процесс будет минимально или неэффективно. С другой стороны, государство может выступать как единственный предприниматель, что характерно было ранее в большинстве случаев для постсоциалистических стран. Такое решение не является, как показал опыт, эффективным: страны с плановой социалистической экономикой по ряду показателей отставали от стран с развитой рыночной экономикой, в которых существует широкое пространство для негосударственного предпринимательства.

## **ПРЕДПРИЯТИЯ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ КРУГООБОРОТЕ**

*Матвеев Ю. В., Самарский государственный экономический университет*

Предпринимательская деятельность государства связана, прежде всего, с государственным сектором экономики, размеры которого существенно различаются по странам. Например, в Китае этот сектор дает свыше 50 % валового общественного продукта, в Италии — 39—42 %, в том числе в промышленности 30 %. Во Франции государственные предприятия производят треть ВВП. В США государственная собственность составляет около 20 % национального богатства. В Японии на государственные предприятия приходится более 10 % основных фондов и около 9 % занятых в народном хозяйстве.

Существуют три основные юридические формы государственных предприятий:

— бюджетные (казенные) предприятия. Обычно являются административными подразделениями тех или иных министерств, ведомств или муниципалитетов. Финансово-хозяйственная самостоятельность таких структур крайне ограничена. В экономике индустриально развитых стран бюджетные ведомственные предприятия (примерно до 2 % от общего количества предприятий) подчиняются непосредственно ведомствам и не имеют хозяйственной самостоятельности, целиком финансируются бюджетом и не платят налоги. Отдаленным российским аналогом таких предприятий являются унитарные (государственные и муниципальные) предприятия, основанные на праве оперативного управления;

— предприятия публичного права. Они, как правило, существуют в форме государственных корпораций со 100 %-м государственным акционерным капиталом. Обладают юридической независимостью и экономической самостоятельностью, функционируют на принципах самоокупаемости и управляются назначенными государством менеджерами;

— предприятия частного права, функционирующие в форме смешанных акционерных обществ с господством государственного капитала или с его участием.

Анализ хозяйственной деятельности предприятий с государственным капиталом показывает, что большая часть налоговых и неналоговых поступлений в федеральный бюджет исходит в основном из эксплоатированных сырьевых компаний (естественных монополий) Именно эти по сути своей квазигосударственные монополии, как и квазигосударственные унитарные предприятия, скрывают от общества огромные прибыли, основой по-

лучения которых для первых является природно-ресурсная рента, а для вторых — социальная рента. Следствием этого происходит, с одной стороны, занижение поступлений в федеральный бюджет, а с другой — увеличение на него нагрузки в силу необходимости покрытия отрицательной климатической ренты и поддержания убыточных госпредприятий.

В то же время сырьевая специализация неизбежно втягивает российскую экономику в ловушку неэквивалентного обмена, объективно сужая возможности воспроизводства собственного научно-технического потенциала. При этом общество теряет невозпроизводимую природную ренту в результате неэквивалентного обмена на ренту интеллектуальную, содержащуюся в цене импортируемых товаров конечного спроса, и финансирует тем самым экономический рост за рубежом.

На основании вышесказанного можно сделать вывод о том, что государство, уступив монополию хозяйствования квазигосударственным монополиям и предприятиям, отказалось от взимания принадлежащей обществу ренты и тем самым предопределило трансформацию мотивации деятельности хозяйствующих субъектов от создания прибыли в сторону поиска, присвоения и удержания ренты. Монополия собственности государства на экономическое пространство, не имея формы экономической реализации, превращается в фикцию, а это в свою очередь мешает формированию рыночного пространства для хозяйствующих субъектов.

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТРАСЛИ И ВНЕШНЕЙ ЭКОНОМИИ ОТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА**

*Милошевская Е. В., Белорусский государственный экономический университет*

В современных условиях стремительного развития процессов глобализации и интеграции, когда каждая национальная экономика становится неотъемлемым элементом системы международных экономических отношений, экономический рост и развитие страны во многом определяются увеличением объемов внешней торговли и, прежде всего, повышением дохода от внешнеэкономических операций, главным образом, экспорта. Доходность экспорта, в свою очередь, зависит от конкурентоспособности продукции данной страны на мировом рынке. В этой связи не вызывает удивления тот факт, что рост экспорта товаров и услуг, сбалансированность и эффективность внешней торговли признаю одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь на среднесрочную перспективу. Как следствие, возрастает актуальность детерминации национальных производств и отраслей, способных эффективно функционировать на международной арене, занимать и удерживать на протяжении длительного времени свои позиции на мировом рынке товаров и услуг.

Согласно теории международной конкуренции М. Портера отрасли, имеющие международный успех, часто располагаются в одном городе или районе, т.е. они географически локализованы. Территориальная близость, по мнению автора, усиливает взаимодействие фирмы с поставщиками, покупателями, конкурентами; притягивает талантливых и одаренных людей, формируя местный рынок высококвалифицированной рабочей силы; увеличивает концентрацию информации, скорость информационных потоков и, как следствие, взаимообмен новаторскими идеями. В силу таких преимуществ географическая концентрация соперников оказывает большое положительное влияние на процесс конкуренции, что, в свою очередь, способствует росту эффективности и специализации производства, совершенствованию производственных процессов и внедрению новшеств.

В рамках данного исследования хотелось бы обратить внимание на взаимосвязь географического объединения фирм-конкурентов М. Портера и внешней экономии от масштаба производства (далее — внешняя экономия). Последняя была введена в экономический оборот в конце XIX в. А. Маршаллом для описания выгод, в виде сокращения затрат (чаще всего на единицу продукции) либо увеличения производительности, получаемых всеми фирмами географически локализованной отрасли от общего развития производства. Обуславливается достижение маршаллианской внешней экономии скоплением боль-