

---

---

## ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИКИ СРЕДНЕГО УРАЛА

**Ковалев Н.Р., Юшкевич Е.Е.**

*В статье рассмотрены вопросы углубления структуризации и мотивации процессов транснациональной интеграции экономики Среднего Урала. На основе кластерного подхода выявлена приоритетность формирования и развития трансграничной оси ФРГ (Бавария) – Чехия – Средний Урал, ввиду того, что сейчас создаются благоприятные условия для ренессанса уральско-чешских экономических отношений, при превалировании немецкого капитала в чешской экономике.*

*На основе сопоставления позиций стратегического видения перспективного социально-экономического развития Среднего Урала и Баварии доказана высокая степень их содержательной коррелируемости, которая может быть еще более усилена за счет получения синергетических эффектов от выстраивания кластерной структуры интеграционного развития взаимодействующих регионов.*

*На основе фактологического материала предложена авторская классификация интеграционных форм управления корпоративным и государственным имуществом в условиях трансграничной экономической интеграции. Разработаны основные институциональные принципы, позволяющие выстраивать международные интеграционные процессы в непростых условиях глобализации мирохозяйственных отношений и вступления России в ВТО.*

Нынешнее состояние экономики Среднего Урала свидетельствует о произошедших за последние 10 лет качественных и количественных изменениях в сторону продвижения к многополярности развития хозяйственных интересов региона, трансформации экономических ожиданий потенциальных зарубежных контрагентов в реальные проекты. В 2007 году бизнес-структуры региона поддерживают хозяйственные связи с компаниями 128 государств ближнего и дальнего зарубежья, в том числе посредством традиционных форм экономической интеграции – экспорта и импорта соответственно, выполняются торговые поставки продукции с 111 и 103 государствами, демонстрируя при этом положительную динамику.

Достигнутый уровень интеграции создает предпосылки обновления форм и методов транснациональной интеграции экономики Среднего Урала. Все более рельефно начинают проявляться тенденции формирования кластерной структуры интеграционного развития региона. Так, в течение 2006 года товарооборот Свердловской области с ФРГ превысил 600 млн. долларов США, инициируя при этом дополнительные материальные потоки и финансовые трансакции с сопредельными, по отношению к ФРГ, странами, например, Чехией.

Особую приоритетность экономического взаимодействия Среднего Урала и ФРГ приобретает интеграция с федеральной землей Германии – Баварией. Можно выделить ряд взаимно согласующихся мотивов дальнейшего укрепления такого стратегического партнерства.

В целеполагании развития экономики Свердловской области предполагается углубление инновационного характера развития бизнес-структур региона, внедрение в корпоративные бизнес-процессы экономики знаний, повышение уровня инфраструктурной обеспеченности региона объектами социальной и производственной инфра-

структуры. И в этой связи стратегическое партнерство с высокоразвитыми в технико-технологическом отношении регионами зарубежных стран становится особенно привлекательным для целей трансфера новейших технологий менеджмента и знаний.

В то же время, именно правительство Баварии выдвигает концептуальные и методически структурированные положения об экономическом взаимодействии, которые, на наш взгляд, логически встраиваются в потребности развития Среднего Урала. Рассмотрим эти положения с позиций понимания баварской стороной целеполагания и региональной политики, стимулирования внешнеэкономических связей, земельной политики с учетом требований федеральных структур ФРГ, векторов стратегии взаимодействия с местными бизнес-структурами, а также ориентированности инвестиционной деятельности.

**Целеполагание:**

- обеспечение высокого уровня благосостояния для широких слоев населения Баварии, с уровнем безработности не более 4%;
- позитивное экономическое развитие на всех административных территориях региона;
- сочетание "global player" и сильного среднего предпринимательства;
- секторная структура экономики с ориентацией на высокие технологии, высококвалифицированные кадры и деловая активность предпринимателей.

**Региональная политика:**

- сохранение патерналистских отношений с относительно менее развитыми регионами (приграничных районов с бывшей ГДР / Чехией);
- оказание содействия привлечению промышленных инвестиций путем предоставления финансовых стимулов (дотации, льготные кредиты);
- поддержка в освоении индустриальных территорий;
- расширение промышленной инфраструктуры (транспорт, энергетика, телекоммуникация и т.д.).

**Стимулирование внешнеэкономических связей:**

- укрепление деловых коммуникаций с потенциальными партнерами-регионами зарубежных стран, в том числе, посредством услуг Баварского Центра менеджмент-тренинга Ост-Вест (ОВЦ Байерн);
- консультирование малых и средних предприятий по вопросам международного бизнеса;
- участие в ярмарках.

**Земельная политика с учетом требований федеральных структур и ЕС:**

- соблюдение налогового законодательства, федеральной политики на рынке труда и социальной политики, и др.;
- участие в разработке программ ЕС через Федеральный Совет, контактное бюро в Брюсселе;
- автономное определение денежно-кредитной политики (денежная масса, процентные ставки) посредством Европейского Центрального банка (EZB) во Франкфурте-на-Майне;
- позитивный диалог с профсоюзами по регулированию величины и структуры зарплат, рабочего времени, условий труда.

**Векторы стратегии взаимодействия с местными бизнес-структурами:**

- уменьшение издержек промышленности в условиях глобальной конкуренции;
- поддержка рыночной динамики с целью усиления экономического роста, увеличения трудовой занятости (приватизация, сокращение бюрократизма, более быстрые процедуры выдачи разрешений / лицензий);
- активная поддержка экономики в процессе структурных перемен под девизом "новые продукты – новые предприятия – новые рынки" (поддержка инвестиций, инноваций, создания новых предприятий и т.д.).

**Инвестиционная деятельность:**

- высокая общеэкономическая квота прямых и портфельных зарубежных инвестиций;
- большие инвестиционные расходы из бюджета ФРГ;
- высокие расходы на приоритетные научные исследования и технические разработки с одновременным достижением сравнительно более низкой задолженности на душу населения по странам ЕС.

Сопоставление позиций стратегического видения перспективного социально-экономического развития Среднего Урала и Баварии показывает высокую степень их содержательной коррелируемости, которая может быть еще более усилена за счет получения синергетических эффектов от выстраивания кластерной структуры интеграционного развития взаимодействующих регионов. Особое место в этой связи может занять ось ФРГ (Бавария) – Чехия – Средний Урал, поскольку сейчас создаются благоприятные условия для ренессанса уральско-чешских экономических отношений, в то время как ведущее место в чешской экономике продолжает занимать немецкий капитал. Рассмотрим этот аспект трансграничной интеграции регионов подробнее.

Начиная с 2002 года показатели внешней торговли Свердловской области с Чехией уверенно демонстрируют положительную динамику. Объем товарооборота в 2006 году по сравнению с 2000-м возрос более чем в 8 раз.

Однако если сопоставить динамику структуры экспортных поставок из Свердловской области в Чехию с динамикой импортных поставок, то можно обратить внимание на следующие тенденции.

По продовольственным товарам и сырью для их производства, минеральным продуктам, а также кожевенному сырью, текстилю и обуви рыночная ниша взаимных поставок почти не занята. По машинам, оборудованию и транспортным средствам чешский импорт существенно опережает уральский, что можно только приветствовать, поскольку это связано с ускоренным обновлением основного капитала предприятий Свердловской области. Одновременно возрастают поставки продукции отраслей специализации нашей области, в том числе металлургической.

Ситуация с незанятостью рыночной ниши по ряду товарных позиций как в российском импорте, так и чешском экспорте, требует глубоких маркетинговых исследований и факторного анализа. Попробуем, на примере продукции с высокой долей добавленной стоимости – продукции машиностроения, показать, какие процессы, фазы и последствия сопутствуют усилиям диверсификации устоявшихся структурных параметров экспорта-импорта, овладению новыми рыночными зарубежными нишами в российско-чешском сотрудничестве.

Сначала рассмотрим вектор чешского машиностроительного экспорта в Россию.

Во-первых, следует подчеркнуть, что в Чешской Республике доля этой группы товаров превышает 50%. Государство, стремясь сократить дефицит торгового баланса с Россией, предпринимает активные меры поддержки машиностроителей.

Во-вторых, в Чехии к 2007 году существенно изменились фоновые условия развития машиностроения – вырос объем реализации продукции и услуг. Наибольший рост этого показателя наблюдался в 2004 г. – на 15%. После вступления Чешской Республики в ЕС были сняты торговые барьеры для продвижения чешских товаров на западноевропейский рынок. Это привело к росту экспорта и улучшению баланса внешней торговли.

В-третьих, катализатором роста экономической активности стал ускоренный выпуск продукции повышенной технологической готовности – добавленная стоимость в валовых показателях увеличилась почти на 19%. Именно поэтому улучшилась структура производства, обновлялись технологии, выросла производительность труда.

В целом инвестиционный климат в Чехии для уральских машиностроительных предприятий благоприятен. Хотя объем наших инвестиций до сих пор приходится, в основном, на сферу услуг, включая туризм. В Российской Федерации более 80% от общего объема производства составляют сырьевые товары, поэтому именно на них и приходится основная доля российского экспорта. Удельный вес машин и оборудования не превышает 4 – 5%.

В этих условиях логичным представляется активизация процессов встраивания уральского капитала в немногочисленные, но все еще имеющиеся ниши производства товаров с высокой добавленной стоимостью. В целом, сравнительный анализ состояния и развития векторов российско-чешских импортно-экспортных связей применительно к продукции отраслей машиностроения дает основание придти к некоторым выводам.

Во-первых, эффективные меры государственной поддержки чешского экспорта в Российской Федерации с целью сокращения общего отрицательного сальдо во взаимной торговле, а также общий рост экспортного потенциала Чехии, позволили создать стартовые предпосылки ускорения процессов модернизации производственной базы российской, в том числе уральской, промышленности через поставки современного высокотехнологического оборудования.

Во-вторых, в развитии этих процессов уже сейчас можно выделить несколько моментов.

1. Рамочные контракты, например, между чешской фирмой "Алта" и федеральным государственным унитарным предприятием "Уралвагонзавод" на поставку в течение 3-х лет металлообрабатывающих станков и другого оборудования в Россию на сумму 300 млн. евро. По условиям этого контракта, чешские предприятия непосредственно обеспечивают поставки на половину этой суммы и также могут принять участие в конкурсах на поставку продукции по оставшейся квоте наравне с другими западноевропейскими производителями. Синдицированный кредит на всю сумму контракта осуществляется с чешской стороны Чешским экспортным банком, Ситибанк Прага и ЭГАП, с российской стороны – Транскредитбанком. При этом четыре крупных чешских машиностроительных предприятия обеспечат работу своих коллективов на ближайшие 2 – 3 года.

2. Наряду с крупными рамочными контрактами создаются новые предпосылки для улучшения финансово-кредитной и страховой инфраструктуры поддержки взаимной торговли и инвестиций. Такие предпосылки создаются. В частности, Соглашением между Внешэкономбанком и Чешским экспортным банком по финансированию импорта чешской станочной продукции. Теперь российское предприятие может получить кредит от чешского банка на основе гарантий российского банка, причем залогом выступает обязательство предприятия по обратному откупу импортного оборудования, если заказчик по кредиту окажется неплатежеспособным.

3. Развитие процессов и инфраструктуры импорта продукции чешского машиностроения в Россию делает еще более неотложным решение проблемы диверсификации и роста объемов экспорта продукции российского машиностроения. Причем, по мере выравнивания конкурентных позиций чешских и западноевропейских машиностроительных предприятий потребуются все большие ресурсы и усилия для решения этих проблем.

Вот почему для ускорения процессов модернизации производственной базы российской промышленности поставками чешского современного высокотехнологического оборудования выглядят особенно актуальными меры, предпринимаемые на федеральном и региональном уровнях по созданию и поддержке необходимой инфраструктуры роста наукоемкой и высокотехнологичной продукции. Производство и экспорт этой продукции по конкурентоспособности и добавленной стоимости позволяет обеспечить взаимовыгодные, востребованные на западноевропейском рынке встречные экспортные потоки из России, провести ускоренное выравнивание российского баланса внешней торговли, стимулировать процессы вертикальной и горизонтальной экономической интеграции, в том числе в рамках российско-чешского партнерства.

В то же время необходимыми предпосылками укрепления и структуризации трансграничных экономических интеграционных связей регионов-партнеров должны стать процессы дальнейшего углубления научно-обоснованной структуризации интеграционных форм, в том числе применительно не только к частным, но и к государственным бизнес-структурам, поскольку укрепление существующих компаний с государственным участием ("Газпром", РАО ЕС) и создание новых ("Роснефть", Объединенная самолетостроительная компания, Объединенная судостроительная компания, ОАО "Российская венчурная компания") становится все более важной составляющей промышленной, инвестиционной и внешнеэкономической политики РФ.

Одной из главных тенденций развития государственного сектора в странах мира является рост вовлечения частного капитала в финансирование отраслей производственной инфраструктуры в различных формах: от контрактов управления на действующие объекты до осуществления частными компаниями полного цикла строительства и эксплуатации новой инфраструктуры. Развитие этого процесса определяется множеством факторов:

- пролонгированием процессов приватизации государственных активов;
- национальные правительства до сих пор не имеют в достаточных объемах финансовых ресурсов, чтобы модернизировать, обслуживать и расширять находящуюся в собственности государства инфраструктуру;
- частный бизнес в значительно большей степени, чем государство, сохраняет мобильность, способность к нововведениям, инновациям, использованию технических и технологических изменений; а правительство, в свою очередь, может облегчать условия реализации проекта посредством предоставления земли под возводимые объекты инфраструктуры, лицензий, а также за счет финансово-экономических рычагов – субсидий, гарантий и других видов поддержки.

Последние годы во многих странах мира с рыночной, а по мере отказа от командно-административных методов управления – и с переходной экономикой, складывается новая институциональная структура хозяйства, осуществляются значительные сдвиги в системе экономических отношений государства и частного сектора в рамках либерально-консервативных доктрин. Суть происходящих процессов сводится к двум

основным направлениям: изменениям пропорций распределения национального дохода в пользу предпринимательской прибыли и снижению барьеров и препятствий на пути свободного предпринимательства, от которого зависят экономический рост и успех экономических преобразований.

Такие трансформации охватывают все сферы деятельности и уровни хозяйствующих субъектов государства, затрагивают всевозможные стороны их отношений с частным сектором (функциональные, организационные, финансовые и др.), проявляются не только в национальном, но также в международном и глобальном масштабах. Они совершаются на фоне других фундаментальных процессов формирования новой экономики современного общества, глобализации производства, интернационализации капитала. Главное в отношениях партнерства – это существенное расширение пространства для свободного движения капитала, его проникновения в сферы, которые ранее были для него недоступны.

В условиях трансформационной экономики формирование и развитие взаимодействия корпоративных и государственных структур в области управления государственным имуществом обуславливает необходимость выбора адекватных методов анализа и управления их интеграцией. В этой связи необходимо классифицировать виды интеграции корпоративных и государственных структур в области управления государственным имуществом. Различие форм интеграции проявляется как в экономической природе и сути складывающихся отношений, так и в конкретных положениях подписанного сторонами договора, в разделении полномочий государства и бизнеса, методах финансирования, особых социально-экономических последствиях. Отличия касаются также предмета и состава возникающих отношений, масштаба и границ ответственности партнеров.

Современная мировая экономика обладает весьма значительным потенциалом развития корпоративно-государственной интеграции, ее содержанием выступает альянсное, институционально-организационное капиталоемкое и трудоинтенсивное взаимодействие, базирующееся на формировании конкурентной среды в секторе управления государственным имуществом, эффективного воспроизводства собственности (консолидированного общественного капитала); организации системы рыночной инфраструктуры и материальной основы социальной защиты всех слоев населения, носящее ограниченный во времени характер. По нашему мнению, такая интеграция представлена *совокупностью интеграционных форм управления государственным имуществом* в виде системы общественных отношений между корпоративными и государственными структурами по поводу коммерциализации и использования ими в своих специфических интересах объектов государственного имущества, их организационной перестройки и создания "локомотивов роста", представляющих собой сеть устойчивых, динамично развивающихся предприятий крупного, среднего и малого бизнеса.

Экономические, политические, социальные правила и юридические нормы, конституирующие партнерские отношения государства и частного бизнеса в хозяйственной области, формировались в ведущих странах мира в течение нескольких столетий. Большой исторический опыт в области интеграции государства и частного сектора, развитая и сравнительно легко адаптируемая институциональная среда позволили развитым странам довольно эффективно начать в 90-х годах отработку новых механизмов партнерства на основе интеграции. Изменение роли государства в экономической жизни и расширение сферы партнерских отношений нашли отражение в создании специальных институтов в сфере совместной деятельности: агентств (в США, Великобрита-

нии, Нидерландах), акционированных компаний и государственных корпораций (в Италии, Новой Зеландии), ассоциаций (во Франции).

Однако, несмотря на богатый практический опыт реализации различных форм корпоративно-государственной интеграции, классификация процессов интеграции, происходящих на рынке корпоративного контроля [1 – 4], представленная в современной экономической литературе, по мнению авторов данной статьи, является неполной. В ней отсутствует рассмотрение возможности участия государства как коммерческого партнера в интеграции, что в свою очередь не способствует раскрытию сущности интеграции корпоративных и государственных структур в процессе управления государственным имуществом, повышению конкурентоспособности объектов государственного имущества, а также выработке адекватных современной хозяйственной практике методов управления взаимодействием корпоративных и государственных структур. В этой связи, систематизируя полученные данные, внесем недостающие, по нашему мнению, элементы, при этом будем отделять формы процессов от механизма их осуществления. Наиболее полно этим целям отвечает разработанная нами классификация интеграции корпоративных и государственных структур в области управления государственным имуществом. Предлагается следующая **классификация интеграционных форм управления корпоративным и государственным имуществом.**

*По признаку цели* интеграцию корпоративных и государственных структур предлагается подразделить на интеграцию по: удовлетворению текущих потребностей рынка в товарах и услугах; обеспечению потенциальных потребностей рынка товаров и услуг предприятия; обеспечению экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности объектов государственного имущества. К объектам интеграции по удовлетворению текущих потребностей рынка в товарах и услугах можно отнести структуры, через которые государство берет на себя функции проведения централизованной социально-экономической политики и социальной защиты населения.

Объекты, предназначенные для выполнения общегосударственных задач, могут использоваться в целях обеспечения потенциальных потребностей рынка в товарах и услугах, а также интеграции по обеспечению экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности объектов государственного имущества. Речь идет, прежде всего, о ресурсной составляющей комплекса государственного имущества: недра, земля, лесной фонд, водные ресурсы, воздушное пространство; а также объектах, обеспечивающих поддержание и развитие экономического потенциала страны, это предприятия электроэнергетики; предприятия по добыче и переработке нефти и газа; по добыче и переработке драгоценных металлов и камней, радиоактивных и редкоземельных элементов; авиакосмической техники; атомного машиностроения; по разработке и производству систем вооружения и боеприпасов; трубопроводного транспорта и другие. Важной составляющей целевой установки должно стать замещение ресурсно-ориентированной интеграции на интеграцию, преследующую цель повышения добавленной стоимости экспортоориентированной продукции.

*По объектам интеграции* целесообразно подразделять интеграцию по объектам федеральной собственности, интеграцию по собственности субъектов Федерации, интеграцию по собственности муниципальных образований. При этом, определяя элементы, входящие в каждую соответствующую группу, следует руководствоваться классификацией государственной собственности, предложенной ГК РФ.

Для полноты картины, описывающей рассматриваемые процессы, целесообразно использовать деление интеграционных бизнес-процессов *по отраслям экономики*, ко-

торым принадлежат соответствующие объекты государственной собственности, согласно стандартной структуре отраслей: промышленность, строительство, транспорт, связь, ТЭК, землеустройство, агропромышленный комплекс, жилищно-коммунальное хозяйство, наука, социальная сфера, финансовые и внешнеэкономические организации. Будем предполагать, что отрасль интеграции определяется характеристиками и функциональным назначением государственного имущества, являющегося предметом сделки. В странах с развитой рыночной экономикой природные ресурсы, транспортная инфраструктура, жилищно-коммунальное хозяйство развиваются на основе применения концессионных форм, которые имеют вековые традиции, сложившуюся институциональную среду и механизмы хозяйствования. Для других отраслей характерен поиск путей разгосударствления, привлечения частного капитала к осуществлению проектов в рамках других форм партнерства государства и бизнеса. Социально-экономическое значение интеграции в отраслях производственной инфраструктуры определяется всеобщим характером использования услуг, предоставляемых предприятиями этих отраслей, их большим мультипликативным влиянием на все сектора экономики, что позволяет ожидать увеличения темпов экономического роста при улучшении работы производственной инфраструктуры.

Структуризация интеграционных бизнес-процессов по отраслям экономики вполне корреспондируется с получившим в последние годы распространение видением интеграции как вертикальной, горизонтальной и конгломератной. По существу вертикальная интеграция предполагает выстраивание интеграционных цепочек по принципу увеличения степени технологической готовности производств (перedelов), которые могут относиться к различным отраслям производства, например, в алюминиевой промышленности прокатный передел может сопрягаться с металлообрабатывающим и машиностроительным. При этом горизонтальная интеграция – это по сути дела расширение масштабов производства одноименного продукта за счет приобретения компанией новых активов. При конгломератной форме интегрируются как профильные, так и непрофильные производства.

В то же время в процессе формирования в 2006–2007 гг. новой интегрированной компании по производству первичного алюминия "Российский алюминий" за счет объединения активов РУСАЛа, СУАЛ-Холдинга и "Glenkor International AG"\*, акционеры приняли решение не вводить в новую корпорацию принадлежащие им активы по прокату, изготовлению посуды и банок, которые после реструктуризации могут стать основой для создания самостоятельного холдинга. Наиболее вероятно, что синергетический эффект масштаба оказался для новой компании более привлекательным, чем эффект от дальнейшего выстраивания вертикали углубления переработки алюминия. Генеральной целью объединения активов РУСАЛа, СУАЛ-Холдинга и "Glenkor Int." AG является создание крупнейшего мирового игрока в алюминиевой индустрии, у которого есть все предпосылки для дальнейшего укрупнения и диверсификации горно-металлургического бизнеса и экспансии на международные рынки. Объединенная компания через несколько лет с момента завершения сделки может выйти на IPO на Лондонской фондовой бирже.

Необходимо особо подчеркнуть, что для экономики Свердловской области рождение этой транснациональной компании особенно важно, поскольку значительную долю налоговых поступлений в бюджет Свердловской области составляли платежи

---

\* Доля РУСАЛа в объединенной компании составит 66%, СУАЛ-Холдинга — 22%, "Glenkor Int. AG" — 12%.

именно от алюминиевых предприятий СУАЛ-Холдинга. Поэтому реорганизация этих предприятий в новую структуру увеличит не только бюджетную эффективность алюминиевого производства, но и создаст новые благоприятные условия для международного трансферта технологий и менеджмента как в алюминиевые, так и смежные производства региона.

В соответствии с *характером интеграции* корпоративных и государственных структур в управлении государственным имуществом интеграцию необходимо подразделять на прямую и обратную. Прямая интеграция инициируется государством с целью повышения эффективности использования государственного имущества. Так, например, прямое влияние государственных структур проявляется в том, что они определяют и гарантируют условия использования объектов государственного имущества, которые могут заинтересовать корпоративных субъектов. От того, насколько устраивают корпоративных субъектов предлагаемые договором условия, будет зависеть возможность реализации той или иной формы интеграции, а также от установленных государством условий будет зависеть и доходность деятельности корпоративных субъектов. Обратная интеграция инициируется предложениями корпоративных субъектов по реализации инвестиционных проектов, связанных с государственным имуществом. Обратное влияние характеризуется тем, что корпоративные субъекты воздействуют на объекты государственного имущества, принимая решения относительно их использования. От профессионализма и компетентности корпоративных субъектов будет зависеть удовлетворение государственных интересов, что, в свою очередь, определяет уровень доходов государства от реализации такой интеграции.

В соответствии с признаком классификации *по элементам системы стратегического управления* интеграцию корпоративных и государственных структур можно подразделить на стратегическую и тактическую. Стратегическая интеграция охватывает преимущественно сферу открытия новых возможностей и новых областей деятельности предприятий. Особенно важно эффективно формировать эту интеграцию в рамках разработки стратегических планов. Кроме того, стратегическая интеграция корпоративных и государственных структур предполагает согласование ее этапов (последовательности), а также согласование распределения ресурсов для достижения стратегических целей, например, решение вопроса обеспеченности страны разведанными запасами природных ископаемых.

Под тактической интеграцией подразумевается линия экономических действий, направленная на повышение эффективности государственного имущества, находящегося в ведении корпоративных структур, установление информационных связей между корпоративными и государственными структурами, в расчете на относительно кратковременный период исходя из текущей ситуации. Примером тактической интеграции может быть взаимодействие корпоративных и государственных структур в рамках ГУПов. При этом тактическое взаимодействие формируется на основе стратегической интеграции.

*По методу регулирования* интеграцию корпоративных и государственных структур следует подразделять на административно-регулируемую и мотивирующе-регулируемую. Административно-регулируемая интеграция - это взаимодействие, достигаемое прямым управляющим воздействием (приказ; запрет какого-либо действия и т.д.). Мотивирующая интеграция достигается созданием экономических условий, интересующих хозяйственные звенья и отдельных работников в желаемом результате (с помощью установления нормативов, расценок, доведения другой информации).

Регулирование интеграции может вестись в двух направлениях: по рассогласованиям (или отклонениям) и по критическим параметрам. В первом случае взаимодействие корпоративных и государственных структур изменяется, когда с помощью обратной связи (мониторинга) обнаруживается его отклонение от заданных норм, плана. Во втором – когда достигается уровень какого-либо параметра, признанного критическим, недопустимым. При этом регулирование интеграции может осуществляться различными способами: путем непосредственного воздействия; путем устранения того внешнего фактора, под воздействием которого взаимодействие корпоративных и государственных структур выходит из нужного состояния, то есть путем компенсационного регулирования; посредством изоляции системы интеграции корпоративных и государственных структур от вероятных воздействий, нарушающих нормальное состояние и развитие взаимодействия.

*По типу контроля* различают интеграцию на основе бизнес-контроля, т.е. влияния на текущую деятельность и стратегию развития предприятия, проявляющуюся в выработке политики предприятия, получении достоверной и своевременной информации об этапах деятельности предприятия, и интеграцию на основе акционерного контроля, осуществляемая через реализацию права собственности на долю в уставном капитале.

С точки зрения *организационно-правовых форм* осуществления интеграции целесообразно выделять рыночную и административную. Рыночная интеграция реализуется через взаимодействие, основанное на использовании договоров (концессии, соглашения о разделе продукции (СРП), акционирование). Административная интеграция строится на основе существующего распорядительного воздействия, связанного с управлением объектами государственной собственности, например, заключение государственных контрактов, система выдачи лицензий на разведку месторождений, управление государственными унитарными предприятиями.

*По национальной принадлежности* можно выделить местную, региональную, национальную, международную и транснациональную (трансграничную) интеграцию. В случае местной интеграции речь идет об участниках, занимающихся своей основной деятельностью в рамках одной местности (город, район, область). При региональной интеграции участники работают в рамках одного региона. Национальная интеграция характеризует участников, представляющих свои интересы в рамках одного государства. При рассмотрении международной интеграции мы предполагаем осуществление процесса между участниками, представляющими разные страны. В свою очередь, транснациональная интеграция является процессом, включающим транснациональных участников, каждый из которых работает более чем в одной стране. Следует подчеркнуть, что возможны смешанные структуры по данному признаку, объединяющие, например, региональных и трансграничных участников.

Классификация интеграции корпоративных и государственных структур *по субъектам*, формирующим это взаимодействие, позволяет выделить следующие активно действующие социальные группы, организации, институты: государство, законодательно и концептуально регламентирующее сферу управления государственным имуществом; предприятия отрасли и региона, в том числе предприятия-конкуренты, действия которых на рынке могут стимулировать поиск эффективных форм взаимодействия с государственными структурами; иностранные партнеры, в том числе иницирующие инвестиционные проекты в различных отраслях.

В зависимости от *динамики* интеграцию корпоративных и государственных структур следует подразделять на статическую и динамическую.

Статическая интеграция выделяется применительно к таким отрезкам времени, на которых условия реализации интеграционных процессов могут рассматриваться как постоянные. Это характеристика форм интеграции, в которых в долгосрочном периоде времени не могут меняться условия участия субъектов в данном интеграционном процессе, за исключением ситуаций, определенных рыночным договором, к ним можно отнести условия СРП и концессий.

Динамическая интеграция – это взаимодействие, изменяющееся во времени. Динамическая интеграция может быть рассмотрена в рамках прогрессирующих и регрессирующих изменений. Под прогрессирующими изменениями взаимодействия корпоративных и государственных структур нами понимается поступательное развитие объекта государственной собственности, вызывающее рост его конкурентоспособности, что, в свою очередь, определяет возможности дальнейшего сотрудничества корпоративных и государственных структур. Под регрессирующими изменениями взаимодействия корпоративных и государственных структур мы понимаем падение конкурентоспособности объекта государственной собственности под воздействием корпоративных субъектов, а также застой или деградацию вследствие ухудшения экономического состояния предприятия по причине снижения его конкурентоспособности. Примером является сотрудничество в управлении ГУПами, предприятиями с государственной долей акций, "корпорациями развития".

Такая группировка, по мнению авторов, ориентирована на использование аппарата экономико-математического моделирования интеграции корпоративных и государственных структур.

*По степени интенсивности* интеграцию корпоративных и государственных структур можно разделять на активную и пассивную. Активная интеграция - это сознательно и инициативно формируемое в режиме упреждающих воздействий взаимодействие корпоративных и государственных структур с учетом полученных в ходе анализа данных о внутренних и внешних условиях деятельности предприятия, особенностях состояния и тенденциях изменения этих условий.

Пассивная интеграция корпоративных и государственных структур основана на её формировании, исходя из данных на прошлый период, и переносе выявленных собственных внутренних тенденций на будущее взаимодействие. При этом внешние факторы, оказывающие влияние на интеграцию корпоративных и государственных структур, принимаются неизменными. Пассивная интеграция может быть эффективной только на очень короткий срок и лишь для наиболее инерционных, устойчивых объектов государственной собственности.

Выделение описанных выше признаков классификации интеграции корпоративных и государственных структур, на наш взгляд, позволяет выявить основные формы и факторы, определяющие характер этой интеграции; уточнить состав элементов интеграции; а также обеспечивает подход к разработке методических основ оценки эффективности интеграционных форм управления государственным имуществом и модели формирования и развития интеграции корпоративных и государственных структур, адекватной условиям обеспечения конкурентоспособности объектов государственного имущества.

Неотъемлемой частью систем хозяйственного партнерства государства и бизнеса являются методы и формы государственного участия и регулирования. Государство формирует институциональную среду партнерств, занимается вопросами организации и управления интеграционным процессом, вырабатывает стратегию и принципы, на которых строятся отношения бизнеса с обществом и властью в рамках партнерских про-

ектов. Государство получает платежи, контролирует цены, доходы, качество услуг, выполнение корпорацией закрепленных в договоре обязанностей. Кроме того, государство вырабатывает подходы к тарифной политике, определяет субсидируемые из бюджета концессионные объекты. В то же время рычаги государственного регулирования применяются избирательно, в зависимости от отрасли, типа партнерства, социальной значимости проектов и других факторов.

В современных условиях функционирования объектов государственного имущества формированию взаимодействия государственных и корпоративных структур необходимо уделять большое внимание в экономической науке и хозяйственной практике. Это вызвано тем, что для объектов государственного имущества переход к новым экономическим условиям повлек за собой изменения в содержании и формах производственно-хозяйственной деятельности, в их рыночной ориентации и требованиях к обеспечению конкурентоспособности. Такие изменения требуют адекватных изменений во взаимодействии государственных структур с корпорациями.

Формы интеграции существенно отличаются друг от друга по видам предоставляемых услуг и производимых товаров, по используемым методам и правовому режиму. Тем не менее, они воспринимаются как звенья одной системы, поскольку подчинены нескольким общим главным принципам взаимодействия государства и корпоративных структур, которые нацеливают их на удовлетворение общих интересов. В процессе анализа нами выделены следующие основные институциональные принципы, на которых должны базироваться отношения интеграции корпоративных и государственных структур.

**Принцип эффективности** взаимодействия государственных и корпоративных структур означает обеспечение достижения намеченных результатов повышения конкурентоспособности объектов государственного имущества, обеспечение наивысшей степени реализации этой цели при наиболее рациональном использовании ресурсов, принадлежащих корпоративным структурам. Осуществление этого принципа предполагает, в частности, абсолютное и относительное снижение государственных расходов, повышение качества продукции от новых научно-технических разработок, получение дохода от вложенных инвестиций корпоративными субъектами. Соответствие этому принципу может быть достигнуто при условии обеспечения интеграции государственных и корпоративных структур на основе прироста отдачи от государственного имущества.

**Принцип обоснованности** выражает обязательность применения научных методов и подходов формирования интеграции корпоративных и государственных структур, учета реальных условий функционирования объекта государственного имущества, анализа недостатков формирования взаимодействия государства и корпоративного бизнеса и причин их появления.

**Принцип динамичности и гибкости** предполагает учет при формировании взаимодействия корпоративных и государственных структур изменений условий производственно-хозяйственной деятельности, необходимость прогнозирования тенденций изменения этих условий. Кроме того, соответствие этому принципу означает обязательность адекватного и своевременного реагирования на изменения условий производственно-хозяйственной деятельности при управлении интеграцией корпоративных и государственных структур, а также при формировании их взаимодействия.

**Принцип гарантий** означает ориентированность при формировании взаимодействия корпоративных и государственных структур на решение долгосрочных задач, стоящих перед государством и бизнесом, на перспективные условия реализации стратегического подхода в деятельности взаимодействующих элементов. Соблюдение принципа требует, чтобы формирование интеграции корпоративных и государственных

структур осуществлялось на рыночной основе, закрепляющей права и обязанности каждого из участников, пропорциональное удовлетворение интересов и определяющей средства, обеспечивающие достижение поставленных задач.

**Принцип конкурсности.** Как правило, во всех странах мира интеграция корпоративных и государственных структур в различных ее формах происходит на конкурсной основе. Конкурсная система позволяет выявить по установленным критериям наиболее перспективного участника интеграции со стороны частного сектора.

**Принцип прозрачности и обратной связи.** Корпоративная структура, участвующая в интеграции, должна функционировать таким образом, чтобы государство, общественность и население обладали информацией о состоянии предприятия, финансовых, экономических и иных показателях, качестве оказываемых услуг.

**Принцип равноправного (недискриминационного) отношения к иностранным участникам интеграции,** обеспечивающий им равные права с отечественными компаниями. Для этих целей на стадии разработки основ законодательства по интеграционным формам необходимо использовать организационные и правовые механизмы, направленные на реализацию данного принципа, путем законодательного закрепления недискриминационного режима валютного регулирования отношений государства с иностранным участником интеграции, права свободного распоряжения чистой прибылью, обеспечения права вывоза чистой прибыли за границу и т.п.

Партнерская деятельность государства и бизнеса преследует, в конечном счете, социальные и экономические цели по созданию необходимых условий для функционирования хозяйственного комплекса и обслуживания потребностей населения, удовлетворения растущего спроса на товары и услуги, повышения устойчивости работы хозяйства, доступности инфраструктуры, безопасности и качества.

Таким образом, углубление структуризации и мотивации процессов транснациональной интеграции экономики Среднего Урала позволяет обосновать предпосылки развития региона, наметить пути более эффективного использования кластерного подхода к формированию стратегических партнерств, и на этой основе сформировать эффективную региональную политику международных интеграционных процессов в непростых условиях глобализации мирохозяйственных отношений и вступления России в ВТО.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Игнатишин Ю. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы. СПб.: Питер, 2005.
2. Кони́на Н.Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний М.: Проспект, 2005.
3. Иванов Ю.В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса. М.: Альпина Паблишер, 2001.
4. Тимоти Дж. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний: методы и процедуры интеграции на всех уровнях организационной иерархии / Галпин Марк Хэндон. М.: Вильямс, 2005.