

Лекция 6. Государственная инвестиционная политика

1. Предпосылки и факторы экономического роста
2. Методы государственного регулирования инвестиционных процессов
3. Анализ государственной инвестиционной политики
4. Государственная антимонопольная политика

1. Предпосылки и факторы экономического роста

Внимание экономистов привлекает два явления в мировой экономике: быстрый экономический рост в странах Юго-Восточной Азии, возрождение экономик стран Восточной Европы после второй Мировой войны.

В СССР происходило ускоренное развитие промышленной базы экономики за счет наращивания основного капитала и подготовки специалистов.

В 1980-е годы более 30% ВВП приходилось на инвестиции, из них более 2/3

– на прирост основного капитала. Значительная доля государственных инвестиций направлялась в промышленность и сельское хозяйство, на нематериальную сферу приходилось не более 10% всех инвестиций.

Однако при высоком уровне инвестиций темпы роста экономики (т.е. отдача от инвестиций) составляла не более 34% в год. Характерными явлениями были следующие:

а) расхождение в объеме ввода новых производственных фондов и затрат на капитальные вложения: 96% 1985г, 84% 1990е гг.;

б) увеличение среднего срока строительства до 8 лет и среднего срока службы основных производственных фондов до 9 лет;

в) централизация решений об инвестициях, заинтересованность руководителей только в освоении средств, но не в повышении эффективности;

г) технико-экономическое обоснование (ТЭО) не соответствовало действительности, при государственном ценообразовании существовала возможность манипулировать ценами выпускаемой продукции и ресурсами.

Реформы конца 1980-х годов дали больше прав предприятиям в распоряжении амортизационными фондами и прибылью, но снизились централизованные инвестиции

(в 2 раза). В результате в России ВВП снизился чуть более 1/3, Польша 90%, Венгрия – 88% (к 1992 г.).

Инвестиционный кризис не позволил решить главную задачу для стран с переходной экономикой – изменение структуры национальной экономики.

Выделяют следующие причины низкого уровня инвестиций в переходный период:

- а) для предприятий цель – собственное выживание, а не долгосрочные перспективы;
- б) резкое и неравномерное изменение цен, происходящее в условиях гиперинфляции (непредсказуемый рост ставок процента за кредит, рост цен на капитальные товары);
- в) неопределенность прав собственности и итогов приватизации;
- г) неустойчивость внешнеторгового режима;
- д) изменение налоговых ставок;
- е) произвол и коррупция.

Существует два подхода к роли инвестиций, их вкладу в экономический рост:

- 1) чем больше страна накапливает, тем выше темпы экономического роста;
- 2) рост потребительского спроса стимулирует инвестиции фирм, что приводит к росту доходов общества и увеличению сбережений, это дает второй виток роста инвестиций.

Вторая модель предусматривает активное взаимодействие трех секторов: домохозяйства, государство и предприятия – процессы сбережений и инвестирования.

Государство активно влияло на инвестиции в Гонконге, Индонезии, Китае, Южной Корее, Малайзии, Сингапуре, Чили, Тайване. Однако существует мнение, что только 20% прироста ВВП объясняется ростом инвестиций, все остальное – это вклад других факторов.

Источники инвестирования:

- а) собственные средства предприятий – США, Великобритания;
- б) заемные средства у банка – Германия, Япония, Южная Корея, Тайвань, Таиланд.

Механизм вмешательства государства – прямые государственные инвестиции и создание инвестиционного климата.

Опыт стран Юго-Восточной Азии показывает, что для успешной реализации стратегии экономического роста необходима четкая государственная инвестиционная программа, которая должна предусматривать следующие шаги:

- 1) определение параметров долгосрочной стратегии развития экономики;

- 2) определение норм накопления, адекватных темпам развития и сбережений;
- 3) стабилизация налоговой системы и дефицита государственного бюджета.

Программа действенна только в условиях стабильной макроэкономической среды: низкой инфляции, сбалансированного внешнеторгового обмена, умеренной реальной ставки процента.

Так, например, в Японии с 1948 г. разрабатывались пятилетние планы экономического возрождения, которые предусматривали тесное сотрудничество правительства и крупного бизнеса. С 1960 г. принят курс на развитие экспорта как средства для увеличения импорта, а не самоцель.

2. Методы государственного регулирования инвестиционных процессов

Государственные инвестиции должны способствовать выполнению функций государственного регулирования экономики:

Во-первых, инвестиции в социальную сферу (результаты (услуги), ранжирование приоритетов, контроль);

Во-вторых, инвестиции в естественные монополии (в 1965 г. США столкнулись с энергетическим кризисом, перебои в электроснабжении в северо-восточном регионе, был создан совет по электроэнергетике);

в-третьих, инвестиции в транспортную инфраструктуру (по оценкам Всемирного банка в 80е гг. потери Китая составили около 1% ВВП из-за неразвитости транспортных путей).

Частные инвестиции зависят от следующих факторов (которые формируются за счет использования косвенных методов государственного регулирования экономики):

- 1) макроэкономической ситуации ставки процента за банковский кредит; внешнеторговый обмен; темпы экономического роста;

- 2) микроэкономические факторы налоговые ставки; правила амортизации (рассматривается как льгота по налогу на прибыль); налог на дивиденды (например, в Великобритании от данного налога освобождены Пенсионный и страховые фонды, и как результат самый низкий уровень инвестиций); государственные гарантии (снижают политический риск и неожиданное изменение цен при снижении спроса), льготное кредитование);

- 3) институциональные факторы – координация государственных и частных интересов, объединения предприятий, информационное обеспечение)

Иностранные инвестиции привлекательны, в первую очередь, с точки зрения импорта технологий, возможны при льготном налогообложении (правила перелива капитала).

В экономической литературе выделяют три модели инвестиционной политики: «американскую», «японскую», «тайваньскую».

«Американская» модель предусматривает налоговые стимулы для частного инвестора. Модель предусматривает либеральную макроэкономическую политику, банкам отдается подчиненная роль, главную роль в распределении ресурсов играют фондовые биржи. Недостатки данной модели: недостаточно стимулов к сбережению, невозможно быстро увеличить накопление.

«Японская» модель – государственное финансирование частных проектов. Преимущества модели: партнерство государства и частных инвесторов, контроль над банковской сферой, что позволяет мобилизовать сбережения населения. Корпорации получают кредиты на льготных условиях. Координатором выступает консультационный совет, организованный государством. Недостатки: политизация процесса планирования, нежелательное изменение параметров денежно-кредитной политики, коррупция политических кругов. Пример: машиностроение – сталь – транспортировка угля – импорт угля (изменение внешнеторгового режима).

«Тайваньская» модель – координация и создание механизмов согласования решений частных инвесторов: государство создает инфраструктуру для создания новых технологий (льготный кредит, но отсутствует патентное право на технологию, которая должна пройти «экспортный тест», далее технология становится доступной всем) и поощряет инвестиции в человеческий капитал.

Страны с переходной экономикой можно разделить на три группы, имеющих характерные черты:

1) Венгрия, Польша, Чехия – высокий уровень иностранных инвестиций, государственные инвестиции в инфраструктуру и социальную сферу, проблемы – выход на новый технологический уровень и создание адекватной базы сбережений.

2) Беларусь, Болгария, Казахстан, Россия, Румыния, Словакия, Узбекистан – активная государственная политика, предполагающая государственные гарантии, финансирование, кредиты частному сектору.

3) Армения, Грузия, Латвия, Литва, Македония, Украина, Молдова – низкий уровень инвестиций, невозможность изыскания как внутренних источников, так и внешних.

3. Анализ государственной инвестиционной политики

Инвестиционный кризис в разной степени проявился в отдельных отраслях. По расчетам по отношению к 1990 г. в 2001 г. инвестиции в основной капитал в экономике в целом снизились на 72%, в промышленности – на 75%, в топливно-энергетических отраслях – на 59%, в машиностроении – на 92%, в отраслях производства потребительских товаров – на 81%.

Помимо катастрофического снижения инвестиций в основной капитала в отраслях, производящих конечную продукцию, отрасли, составляющие экспортный потенциал страны не обеспечивали адекватного финансирования.

Источником инвестиций, роста реального капитала являются сбережения. Следовательно, ключевым моментом в экономической системе являются механизмы использования сбережений, создание институциональных и макроэкономических факторов.

В России очень высокий уровень сбережений он почти вдвое превышает показатели США и на четверть выше европейского уровня. Вместе с тем у России самые плохие показатели использования сбережений.

В середине 1990х гг. развитые страны абсорбировали около 65% мировых прямых инвестиций, развивающиеся страны – около 32% и оставшиеся 4% пришлось на страны с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы, включая Россию. Всего лишь 0,6% всего глобального инвестиционного потока пришлось в Россию.

4. Государственная антимонопольная политика

Рынок – базовое понятие микроэкономического анализа. Именно на рынке взаимодействуют фирмы, формируются параметры рыночного равновесия и возможности его изменения представляют. При определении продуктовых и географических границ товарного рынка российское законодательство по защите конкуренции предполагает использовать один из следующих методов:

а) метод, основанный на сведениях, представляемых покупателем (покупателями) данного товара, или на результатах выборочного опроса покупателей;

б) метод, основанный на результатах наблюдений за товарными рынками и экономико-статистических расчетов;

в) метод, основанный на экспертных оценках характеристик товаров и особенностей потребления товаров;

г) метод, основанный на сведениях о товарных рынках, конкурентах и формировании ценовой политики, представляемых продавцами данного товара.

Определяют следующие типы рыночных структур: конкурентный рынок, монополия (монопсония), олигополия (рынки с доминирующей фирмой), монополистическая конкуренция.

Монополия представляет собой такую рыночную структуру, при которой на рынке действует единственная фирма продавец какого-либо товара. В силу того, что фирма монополист контролирует рынок целиком, остаточный спрос на ее продукцию достаточно неэластичен. Монополист является ценополучателем – объем его продаж оказывает влияние на цену, по которой этот объем может быть продан.

Монополия, формируя рыночное равновесие, ведет к перераспределению ресурсов в отрасли и экономике в целом (по сравнению с совершенной конкуренцией), в результате чего возникают потери общественного благосостояния. Если на рынке устанавливается монополия, условие равенства цен предельным издержкам не выполняется, так как цена монополии всегда выше предельных издержек. С точки зрения общего равновесия это означает отклонение от эффективного распределения ресурсов. Следовательно, по сравнению с рынком свободной конкуренции рынок монополии приводит к определенным потерям благосостояния. Монополист так же может проводить политику создания стратегических барьеров входа.

Методы антимонопольного регулирования фирм, занимающих доминирующее положение на рынке

В экономике существуют рынки, на которых действует фирма лидер (иначе – доминирующая фирма), имеющая возможность оказывать влияние на рыночную цену, и большое число конкурентных фирм аутсайдеров. Доминирующая фирма обладает рыночной властью. Фирма является доминирующей, если она способна использовать стратегические преимущества своего положения по сравнению с конкурентами, что проявляется в ее высокой доли рынка.

Существует три основные причины для этого. Во-первых, чтобы стать доминирующей, фирма должна обладать преимуществами в издержках. Издержки доминирующей фирмы на единицу продукции, как правило, значительно ниже, чем у фирм конкурентов. Это возможно:

а) если доминирующая фирма обладает более эффективной технологией или более качественными ресурсами (включая лучший менеджмент);

б) если доминирующая фирма в большей степени, чем конкуренты способна усваивать и использовать накопленный опыт;

в) если доминирующая фирма обладает преимуществами экономии на масштабах производства.

Во-вторых, доминирующая фирма может выпускать продукт более высокого качества, чем аутсайдеры. Высокое качество продукта с точки зрения рынка определяется не только внутренними свойствами выпускаемого товара, но и рекламой, репутацией фирмы или тем, что данная фирма давно производит данный товар, в результате чего у потребителей вырабатывается приверженность марке.

В-третьих, доминирующей фирмой может стать группа относительно небольших фирм, заключивших картельное соглашение между собой. Координация деятельности фирм, заключивших соглашение, оказывает такое же влияние на рыночную цену, что и одна крупная фирма. Если все фирмы в отрасли входят в картельное соглашение, то они действуют как монополия. Если же только несколько фирм придерживаются соглашения, то ситуация описывается моделью доминирующей фирмы.

При сравнении монопольных рынков и рынков с доминирующей фирмой для общества в целом более предпочтителен второй тип рыночной структуры, так как суммарный объем продаж доминирующей фирмы и фирм аутсайдеров больше монопольного объема предложения монополии, и потребители получают дополнительный излишек.

Доминирующим положением в Российской Федерации (135ФЗ от 20.07.2006 «О защите конкуренции») признается положение хозяйствующего субъекта (группы лиц) или нескольких хозяйствующих субъектов (групп лиц) на рынке определенного товара, дающее такому хозяйствующему субъекту (группе лиц) или таким хозяйствующим субъектам (группам лиц) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке, и (или) устранять с этого товарного рынка других хозяйствующих субъектов, и (или) затруднять доступ на этот товарный рынок другим хозяйствующим субъектам.

Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта (за исключением финансовой организации):

1) доля которого на рынке определенного товара превышает 50%, если только не будет установлено, что, несмотря на превышение указанной величины, положение хозяйствующего субъекта на товарном рынке не является доминирующим;

2) доля которого на рынке определенного товара составляет менее чем 50%, если доля хозяйствующего субъекта на товарном рынке неизменна или

подвержена малозначительным изменениям, относительно размера долей на этом товарном рынке, принадлежащих конкурентам.

Не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта (за исключением финансовой организации), доля которого на рынке определенного товара не превышает 35%. Исключением является признание доминирующим положение каждого хозяйствующего субъекта из нескольких хозяйствующих субъектов (за исключением финансовой организации), применительно к которому выполняются в совокупности следующие условия:

1) совокупная доля не более чем 3х хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 50%, или совокупная доля не более чем 5ти хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 70% (настоящее положение не применяется, если доля хотя бы одного из указанных хозяйствующих субъектов менее чем 8%);

2) в течение длительного периода (в течение не менее чем 1 года или, если такой срок составляет менее чем 1 год, в течение срока существования соответствующего товарного рынка) относительные размеры долей хозяйствующих субъектов неизменны или подвержены малозначительным изменениям, а также доступ на соответствующий товарный рынок новых конкурентов затруднен;

3) реализуемый или приобретаемый хозяйствующими субъектами товар не может быть заменен другим товаром при потреблении (в том числе при потреблении в производственных целях), рост цены товара не обуславливает соответствующее такому росту снижение спроса на этот товар, информация о цене, об условиях реализации или приобретения этого товара на соответствующем товарном рынке доступна неопределенному кругу лиц.

Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта субъекта естественной монополии на товарном рынке, находящемся в состоянии естественной монополии:

транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
транспортировка газа по трубопроводам; железнодорожные перевозки; услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов;

услуги общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи; услуги по передаче электрической энергии; услуги по оперативно диспетчерскому управлению в электроэнергетике;

услуги по передаче тепловой энергии;
услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей.

Органами регулирования естественных монополий могут применяться следующие методы регулирования деятельности субъектов естественных монополий:

а) ценовое регулирование, осуществляемое посредством определения (установления) цен (тарифов) или их предельного уровня;

б) определение потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию, и (или) установление минимального уровня их обеспечения в случае невозможности удовлетворения в полном объеме потребностей в товаре, производимом (реализуемом) субъектом естественной монополии, с учетом необходимости защиты прав и законных интересов граждан, обеспечения безопасности государства, охраны природы и культурных ценностей.

Не может быть признано доминирующим положение финансовой организации, доля которой не превышает 10% на единственном в Российской Федерации товарном рынке или 20% на товарном рынке, обращающийся на котором товар обращается также на иных товарных рынках в Российской Федерации.

Доминирующей фирме запрещаются действия (бездействия), которые могут привести к ограничению конкуренции:

- 1) установление, поддержание монопольно высокой или монопольно низкой цены товара;
- 2) изъятие товара из обращения, если результатом такого изъятия явилось повышение цены товара;
- 3) навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора;
- 4) экономически или технологически не обоснованные сокращение или прекращение производства товара, если на этот товар имеется спрос или размещены заказы на его поставки при наличии возможности его рентабельного производства;
- 5) уклонение от заключения договора с определенными покупателями (заказчиками) в случае наличия возможности производства или поставок соответствующего товара;
- 7) экономически, технологически и иным образом не обоснованное установление различных цен (тарифов) на один и тот же товар;
- 8) установление финансовой организацией необоснованно высокой или необоснованно низкой цены финансовой услуги;
- 9) создание дискриминационных условий;

- 10) создание препятствий доступу на товарный рынок или выходу из товарного рынка другим хозяйствующим субъектам;
- 11) нарушение установленного нормативными правовыми актами порядка ценообразования.

Методы антимонопольного регулирования картельных соглашений

На конкурентном рынке возможно поведение фирм аналогичное монопольному или рынку с доминирующей фирмой – при увеличении концентрации на рынке вследствие заключения картельных соглашений. Концентрация продавцов отражает относительную величину и количество фирм, действующих в отрасли. Чем меньше число фирм, тем выше уровень концентрации. При одинаковом числе фирм на рынке чем меньше отличаются они друг от друга по размеру, тем ниже уровень концентрации.

Уровень концентрации влияет на поведение фирм на рынке: чем выше уровень концентрации, тем в большей степени фирмы зависят друг от друга.

А также влияет на склонность фирм к сотрудничеству: чем меньше фирм действует на рынке, тем легче им осознать взаимную зависимость друг от друга, и тем скорее пойдут они на сотрудничество. Поэтому можно предположить, что чем выше уровень концентрации, тем менее конкурентным будет рынок.

Государственная антимонопольная политика предусматривает запрет на соглашения между хозяйствующими субъектами или согласованные действия хозяйствующих субъектов на товарном рынке, если такие соглашения или согласованные действия приводят или могут привести к:

- 1) установлению или поддержанию цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат), наценок;
- 2) повышению, снижению или поддержанию цен на торгах;
- 3) разделу товарного рынка по территориальному принципу, объему продажи или покупки товаров, ассортименту реализуемых товаров либо составу продавцов или покупателей (заказчиков);
- 4) экономически или технологически не обоснованному отказу от заключения договоров с определенными продавцами либо покупателями (заказчиками);
- 5) навязыванию контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора;
- 6) экономически, технологически и иным образом не обоснованному установлению различных цен (тарифов) на один и тот же товар;

7) сокращению или прекращению производства товаров, на которые имеется спрос либо на поставки которых размещены заказы при наличии возможности их рентабельного производства;

8) созданию препятствий доступу на товарный рынок или выходу из товарного рынка другим хозяйствующим субъектам;

9) установлению условий членства (участия) в профессиональных и иных объединениях, если такие условия приводят или могут привести к недопущению, ограничению или устранению конкуренции, а также к установлению необоснованных критериев членства, являющихся препятствиями для участия в платежных или иных системах, без участия в которых конкурирующие между собой финансовые организации не смогут оказать необходимые финансовые услуги.

Запрещаются иные соглашения между хозяйствующими субъектами, если такие согласованные действия могут привести к ограничению конкуренции. Допускаются «вертикальные» соглашения в письменной форме (за исключением «вертикальных» соглашений между финансовыми организациями), если эти соглашения являются договорами коммерческой концессии, либо доля каждого из которых на любом товарном рынке не превышает 25%.

Возможны ограничения конкуренции, изменения структуры рынка в результате сознательных действий фирм – недобросовестной конкуренции:

1) распространение ложных, неточных или искаженных сведений, которые могут причинить убытки хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;

3) введение в заблуждение в отношении характера, способа и места производства, потребительских свойств, качества и количества товара или в отношении его производителей;

4) некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами, производимыми или реализуемыми другими хозяйствующими субъектами;

5) продажа, обмен или иное введение в оборот товара, если при этом незаконно использовались результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ, услуг;

б) незаконное получение, использование, разглашение информации, составляющей коммерческую, служебную или иную охраняемую законом тайну.

Антимонопольный орган выполняет следующие основные функции государственной антимонопольной политики:

1) обеспечивает государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями, а также государственными внебюджетными фондами, хозяйствующими субъектами, физическими лицами;

2) выявляет нарушения антимонопольного законодательства, принимает

меры по прекращению нарушения антимонопольного законодательства и привлекает к ответственности за такие нарушения;

3) предупреждает монополистическую деятельность, недобросовестную конкуренцию, другие нарушения антимонопольного законодательства федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями, а также государственными внебюджетными фондами, хозяйствующими субъектами, физическими лицами;

4) осуществляет государственный контроль за экономической концентрацией в сфере использования земли, недр, водных и других природных ресурсов, в том числе при проведении торгов, в случаях, предусмотренных федеральными законами.